

ANALISIS STRATEGI BERSAING USAHA MELALUI MATRIKS IFE DAN EFE JAMUR TIRAM DI DESA PAGADUNGAN, KARAWANG

Analysis of Business Competitive Strategies Through The IFE and EFE Matrix

of Oyster Mushroom in Pagadungan Village, Karawang

Anita Suri¹, Yusuf Irfan²

^{1,2}Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Teknik, Universitas Pelita Bangsa

¹anitasuri@pelitabangsa.ac.id, ²yusufirfan@pelitabangsa.ac.id*

Abstract

Oyster mushroom is one of the horticultural commodities that has high economic value and is very popular with the community because it is beneficial for health. The author has conducted research on the oyster mushroom business in Pagadungan Village, Tempuran District, during the study in July on July 16, 2023. Using a descriptive method, the data used is qualitative, the research design uses a survey method. The sampling technique used was purposive sampling. The sample is the owner. The process of collecting data using observation, interviews and documentation. Data analysis techniques using SWOT analysis, IFAS and EFAS. The results of the study on the oyster mushroom business in Pagadungan village had an internal strength value of 1.44 while a weakness of 0.44 with an x-axis of 1.58. Meanwhile, the external factor, opportunity, has a score of 1.72 and a threat of 0.78 with a value on the y axis of 2.5, so the strategic position is in quadrant I, namely supporting an aggressive growth strategy (S-O strategy). The resulting S-O strategy is to produce products that exceed production targets to meet market demand, and utilize existing resources to establish partnerships with suppliers.

Keywords: Strategy, SWOT Analysis, Development Of Crispy Oyster Mushroom UMKM

Abstrak

Jamur tiram merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan sangat digemari oleh masyarakat karena bermanfaat bagi kesehatan tubuh. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan UMKM jamur tiram krispi di desa Pagadungan Kecamatan Tempuran berdasarkan analisis SWOT. Penulis telah melakukan penelitian pada usaha jamur tiram di desa Pagadungan Kecamatan Tempuran waktu penelitian pada bulan juli pada tanggal 16 bulan juli 2023. Dengan menggunakan metode deskriptif, data yang digunakan adalah kualitatif, desain penelitian menggunakan metode survei. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling. Sampelnya yaitu pemilik. Proses pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis SWOT, IFE dan EFE. Hasil penelitian pada Usaha jamur tiram di desa Pagadungan memiliki nilai kekuatan internal sebesar 0,43 sedangkan kelemahan sebesar 0,25 dengan sumbu x sebesar 0,68. Sedangkan faktor eksternal peluang memiliki skor 0,43 dan ancaman 0,4 dengan nilai pada sumbu y 0,83 maka posisi strategi berada pada kuadran I yaitu mendukung strategi pertumbuhan agresif (strategi S-O). Strategi S-O yang dihasilkan yaitu memproduksi produk yang melebihi target produksi untuk memenuhi permintaan pasar, dan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk menjalin kerjasama dengan pemasok

Kata kunci: Strategi, Analisis SWOT, Pengembangan UMKM Jamur Tiram Crispy

Pendahuluan

Jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) atau jamur tiram putih adalah jamur pangan dengan tudung berbentuk setengah lingkaran mirip cangkang tiram dengan bagian tengah agak cekung dan berwarna putih hingga

krem. Jamur tiram merupakan salah satu jenis bahan pangan yang memiliki nilai ekonomis tinggi dan banyak diminati masyarakat karena harganya murah, mudah didapat dan dapat dimanfaatkan untuk obat-obatan herbal sehingga baik untuk kesehatan tubuh [1].

Agroindustri dijabarkan sebagai kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut, dengan demikian agroindustri meliputi industri pengolahan hasil pertanian, industri yang memproduksi peralatan dan mesin pertanian, industri input pertanian (pupuk, pestisida, herbisida dan lain-lain) dan industri jasa sektor pertanian [2]. Sasaran akhir dari pengembangan agroindustri adalah meningkatnya produktivitas, daya saing produk agroindustri, nilai tambah produk pertanian, dan pendapatan masyarakat di perdesaan. Agroindustri penting dilakukan dalam rangka meningkatkan nilai tambah, terutama pada saat produksi melimpah dan harga produk rendah, juga untuk produk yang rusak atau bermutu rendah, maka disinilah saat yang tepat untuk mengolahnya lebih lanjut. Nilai tambah yang diperoleh adalah selisih antara nilai komoditas yang mendapat perlakuan pada tahap tertentu dengan nilai pengorbanan yang digunakan selama proses produksi berlangsung [3].

Dengan adanya UMKM dapat bertahan atau berkembang dalam jangka panjang. Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, penggunaan dan alokasi semua sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Untuk mencapai tujuan usaha yang telah ditetapkan, seorang pelaku usaha perlu membaca lebih cermat dan memprediksi kondisi pasar agar dapat memenangkan persaingan. Para pelaku usaha perlu mengetahui keadaan dari lingkungan internal yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) perusahaannya dalam menghadapi persaingan. Hal ini sangat membantu pelaku usaha untuk mengetahui dan mengenali kondisi usahanya, serta memanfaatkan setiap peluang (*opportunities*) dan meminimalkan ancaman (*threats*) dari lingkungan eksternal, maka pelaku usaha perlu lebih inovatif dalam proses mengembangkan usaha mereka untuk mempertahankan penjualan [4].

Salah satu usaha saat ini yang sangat prospektif dan potensial adalah pengolahan jamur tiram krispi. Jamur tiram ialah jamur yang hidup di kayu dan mudah dibudidayakan menggunakan substrat serbuk kayu yang di kemas dalam kantong plastik dan diinkubasikan dalam rumah jamur (kumbung). Disebut jamur tiram karena tubuh buahnya berwarna putih, dengan tangkai bercabang dan tudungnya bulat seperti cangkang tiram berukuran 3-15 cm. Hal yang menarik dari usaha jamur ini adalah tidak memakan banyak tempat sehingga dari segi ekonomi sangat bagus dan siklus produksi jamur relatif singkat antara 1-6 bulan. Jamur tiram ini mengandung banyak zat yang penting bagi tubuh, diantaranya serat, beta glucan, vitamin B, mineral, kalium, dan beberapa jenis karbohidrat. Jamur tiram ini sangat baik dikonsumsi manusia karena bebas lemak, rendah kalori, dan bebas kolestrol. Jamur tiram ini memiliki rasa yang enak, tekstur yang lembut, tampilannya menarik, dan rasanya relatif netral, sehingga mudah dipadukan dalam berbagai masakan [5]. Karena memiliki banyak manfaat konsumsi masyarakat akan jamur tiram cukup tinggi. Hal ini dimanfaatkan oleh para pelaku usaha di Indonesia sebagai peluang usaha. Permasalahan tersebut diharapkan dapat menemukan solusi yang tepat untuk mengatasinya agar UMKM jamur tiram mampu bertahan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Dari uraian tersebut, diperlukan langkah yang strategis untuk mengembangkan UMKM jamur tiram crispy, mengatasi permasalahan yang ada guna meraih peluang pasar. Strategi pengembangan UMKM jamur tiram crispy ini dapat dilakukan dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal yang dikenal dengan analisis SWOT. Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) merupakan analisis lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) serta lingkungan eksternal (peluang dan ancaman). Dengan demikian, melalui analisis SWOT akan diperoleh strategi pengembangan UMKM yang tepat untuk jamur tiram crispy ini.

Metode Penelitian

Penulis telah melakukan penelitian pada UMKM jamur tiram crispy di Pagadungan Kecamatan Tempuran, waktu penelitian padat tanggal 16 bulan juli 2023 dengan menggunakan metode deskriptif. Metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk menarik kesimpulan[6]. Data yang digunakan adalah kualitatif, desain penelitian menggunakan metode survei. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling, Purposive sampling dilakukan dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan atas strata, random atau daerah tetapi berdasarkan atas tujuan tertentu[7] . Proses pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan analisis SWOT, IFE dan EFE.

Hasil dan Pembahasan

Beberapa aspek internal seperti kekuatan dan kelemahan serta aspek eksternal seperti peluang dan ancaman dalam pengembangan UMKM jamur tiram crispy, dikumpulkan

Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Tabel 1. Identifikasi Faktor Internal Pengembangan UMKM Jamur Tiram Crispy

No	Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1	Produk yang bermutu	0,04	4	0,16
2	Harga yang terjangkau	0,05	4	0,15
3	Lokasi yang strategis	0,04	3	0,12
Kelemahan				
1	Manajemen keuangan yang belum berjalan dengan baik	0,04	2	0,08
2	Bahan baku jauh dari lokasi usaha	0,03	3	0,09
3	Pengemasannya yang kurang menarik	0,02	4	0,08
Total		0,22		0,68

Setelah diketahui total perhitungan dari faktor internal yang paling berpengaruh sebagai kelemahan utama adalah **(0,09)** yaitu jarak pembelian bahan baku yang jauh dari tempat lokasi usaha sedangkan kelemahan terkecil yang di miliki adalah sebesar **(0,08)** yaitu manajemen keuangan yang kurang baik dan juga pengemasan yang kurang menarik maka selanjutnya menentukan indikator peluang dan ancaman pada faktor eksternal. Berikut diuraikan pada table.

Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE)

Tabel 2. Identifikasi Faktor Eksternal Pengembangan UMKM Jamur Tiram Crispy

No	Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor
Peluang :				
1	Meningkatkan ekonomi keluarga	0,04	4	0,16
2	Memiliki hubungan baik antara produsen dengan konsumen	0,05	3	0,15
3	Memiliki konsumen yang tetap	0,03	4	0,12
Ancaman :				
1	Musim hujan	0,04	4	0,16
2	Kenaikan bahan bakar	0,03	3	0,09
3	Munculnya pesaing baru	0,03	5	0,15
Total		0,22		0,83

Setelah diketahui pada tabel 2 menunjukkan bahwa nilai tertinggi untuk faktor eksternal yang paling berpotensi sebagai ancaman utama adalah Musim hujan dimana akan menghambat saat berjalan **(0,16)** Sedangkan ancaman terlemah yang dihadapi adalah kenaikan bahan bakar **(0,09)**.

Analisis Matriks Internal-Eksternal (IE)

Matriks IE (Internal-Eksternal) dihasilkan melalui pencocokan informasi yang diperoleh dari tabel Matriks EFE dan IFE untuk mendapatkan informasi mengenai strategi UMKM ini dalam mengembangkan usaha Jamur Tiram Crispy untuk mempermudah dalam menentukan alternatif. Nilai matriks IFE yaitu sebesar (0,68) menunjukkan bahwa UMKM Jamur Tiram Crispy ini memiliki kemampuan yang cukup baik dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan yang di miliki. sedangkan pada nilai matriks EFE yaitu sebesar (0,83) menunjukkan bahwa pada UMKM Jamur Tiram Crispy ini memiliki kemampuan yang cukup baik dalam memanfaatkan peluang serta menghindari ancaman.

		Kuat 3,0-4,00	Rata-rata 2,0-2,99	Lemah 1,0-1,99
		3,0	0,68	2,0
Tinggi 3,0-4,0	4,0	I	II	III
	3,0			
Sedang 2,0-2,99	0,83		V	VI
	2,0	IV		
Rendah 1,0-1,99	2,0			
	1,0	VII	VIII	IX

Gambar 1. Matriks IE Pengembangan UMKM Jamur Tiram Crispy

Pengembangan UMKM Jamur Tiram Crispy di Desa Pagadungan Kecamatan Tempuran Kabupaten Karawang berada pada kuadran I menurut matriks kuadran SWOT. Kuadran I menunjukkan posisi yang sangat menguntungkan. Metode terbaik untuk digunakan dalam situasi ini ialah dengan strategi-strategi. Salah satu cara yang harus dilakukan Konsumsi jamur tinggi serta aneka ragam kuliner luas. Konsisten mempertahankan konsumen. Melakukan peningkatan terhadap citra pelayanan yang baik pada konsumen. Melaksanakan inovasi produk olahan jamur tiram.

Tabel 3. Matriks SWOT Strategi Pengembangan UMKM Jamur Tiram Crispy

	Kekuatan (Strength)		Kelemahan (Weakness)	
	No	Strategi SO	No	Strategi WO
Peluang (Opportunity)	1	Meningkatkan kualitas produk dan mengoptimalkan serta mengembangkan, metode pemrosesan jamur tiram crispy untuk menghasilkan produk dengan kualitas yang unggul	1	Mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, seperti iklan di media social, serta partisipasi dalam acara komunitas untuk meningkatkan kesadaran merek pada jamur tiram crispy
	2	Mencari dan menjalin kerjasama dengan pemasok bahan baku jamur tiram berkualitas tinggi untuk memastikan produk akhir yang berkualitas dan memikat konsumen	2	Memberikan pelayanan yang baik dan responsif kepada pelanggan, untuk memastikan konsumen merasa puas dengan pengalaman pembelian dan menjaga hubungan yang baik antara produsen dan konsumen

	3	Memanfaatkan media social untuk mempromosikan produk jamur tiram crispy secara efektif, serta berinteraksi dengan konsumen potensial untuk membangun kepercayaan dan meningkatkan penjualan	3	Mengembangkan jaringan distribusi yang efisien, seperti bekerja sama dengan took kelontong local, atau pusat penjualan, untuk memperluas jangkauan produk dan mencapai lebih banyak konsumen
	No	Strategi ST	No	Strategi WT
Ancaman (Threats)	1	Meningkatkan produksi pada saat musim kemarau	1	Meningkatkan cadangan modal
	2	Mencari alternatif bahan baku yang murah	2	Meningkatkan efesiensi produksi
	3	Meningkatkan pemasaran dan branding	3	Menawarkan promosi dan diskon khusus

Dalam hal ini , UMKM Jamur tiram crispy bisa melaksanakan strategi SO, strategi ini memadukan berbagai kekuatan dengan kesempatan yang dipunyai usaha jamur tiram crispy. Strategi SO ialah strategi yang mempergunakan apa-apa yang dipunyai sebuah badan usaha untuk bisa meraih kesempatan yang gunanya memaksimalkan keuntungan yang ingin di capai oleh suatu badan usaha. Kekuatan yang mempunyai peranan sebagai pertimbangan dalam mempergunakan analisis strategi SO yakni :

1. **Konsumsi jamur tinggi serta aneka ragam kuliner luas**

Alternatif strategi didapat dari mengkombinasikan kekuatan yang dipunyai usaha jamur tiram crispy dengan kesempatan yang ada. Keperluan akan bahan baku jamur tiram crispy di Indonesia cukup tinggi, segmen pasar yang luas, ragam kuliner dengan bahan utama jamur tiram yang bisa dipasarkan dalam skala besar. Produk jamur tiram crispy pun amat bagus bagi yang mengkonsumsinya karena mempunyai nilai gizi yang baik bagi kesehatan tubuh serta amat di sarankan mengkonsumsi secara rutin bagi yang menerapkan pola hidup sehat.

2. **Konsisten mempertahankan konsumen**

Memberikan pelayanan terbaik bagi para konsumen amatlah penting, harga yang bersaing mempunyai kemampuan dalam untuk mempertahankan konsumen, melakukan penjagaan terhadap mutu produk agar konsumen tidak merasa kecewa. Dilihat dari banyaknya permintaan jamur, mempertahankan mutu serta memberikan pelayanan yang terbaik menjadi hal yang penting untuk mempunyai kemampuan dalaman produknya serta membawa pelanggan untuk membeli produk kembali

3. **Melakukan peningkatan terhadap citra pelayanan yang baik pada konsumen**

Memberikan pelayanan yang terbaik pada konsumen amat dibutuhkan dalam suatu usaha agar konsumen memberikan penilaian yang baik pada usaha yang telah disebutkan, bisa memberikan pengaruh konsumen untuk kembali membeli produk yang diinginkan.

4. **Melaksanakan inovasi produk olahan jamur tiram**

Salah satu keunggulan produk pertanian ialah bisa dimanfaatkan sebagai produk turunan baru. Berbagai varian jamur tiram menyasar pada jamur crispy, jamur tiram , bakso, jamur tiram, nugget jamur tiram serta lainnya. Penggunaan produk turunan yang telah disebutkan termasuk ke dalam salah satu kesempatan pasar yang bernilai ekonomi tinggi untuk bersaing dengan produk lain. Produk ini tidak hanya bisa di konsumsi oeh semua usia, tetapi di pilih sesuai selera.

Kesimpulan

1. Dari hasil analisis internal ditemukan kekuatan yakni produk yang bermutu, harganya yang terjangkau dan lokasinya yang strategis. serta ditemukan berbagai kelemahan yaitu manajemen keuangan belum berjalan dengan baik, bahan baku yang jauh dari tempat lokasi usaha dan pengemasan yang kurang menarik.

2. Dari hasil analisis eksterna yakni dapat meningkatkan ekonomi keluarga, memiliki hubungan yang baik antara produsen dengan konsumen serta memiliki konsumen yang tetap dan juga ditemukan berbagai ancaman bagi UMKM ini yakni Musim hujan, Kenaikan bahan bakar, munculnya pesaing baru.
3. Dengan demikian bisa dilihat pada matriks IFE serta EFE bahwasanya UMKM jamur tiram crispy terdapat pada kuadran 1, dengan memberikan dukungan terhadap strategi pertumbuhan yang agresif.

Ucapan Terima Kasih

Tim penulis mengucapkan terimakasih kepada Universitas Pelita Bangsa khususnya DPPM UPB dan juga kepada pihak UKM yang sudah berkenan untuk dilakukannya kerjasama sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan baik.

Daftar Rujukan

- [1] M. Nugraheni, T. H. Wh, A. Utama, and A. Situasi, “Teknologi Pengolahan Produk Berbasis Jamur Di Kawasan Rawan Bencana Erupsi Merapi,” *Inotek*, vol. 18, pp. 177–192, 2014.
- [2] Arifin, “Pengantar Agroindustri,” *Bandung CV Mujabid Press*, vol. Volume 5, no. 23, pp. 301–316, 2016.
- [3] S. Syamsiar, A. Noviyanty, C. A. Salingkat, and S. Sulmi, “Peningkatan Nilai Tambah Konsumsi Pangan Produk Mie Sagu Bakso Ikan Lokal Desa Baliase Kecamatan Marawola Kabupaten Sigi,” *J. Abditani*, vol. 2, no. 2, pp. 73–78, 2019, doi: 10.31970/abditani.v2i0.33.
- [4] D. M. Sasoko and I. Mahrudi, “Teknik Analisis SWOT Dalam Sebuah Perencanaan Kegiatan,” *J. Perspektif-Jayabaya J. Public Adm.*, vol. 22, no. 1, pp. 8–19, 2023.
- [5] R. L. Puspitasari and M. H. Pangeran, “Pleurotus ostreatus sebagai Nutrisi Pertumbuhan pada Mus musculus,” *Semin. Nas. Konserv. dan Pemanfaat. Sumber Daya Alam*, pp. 165–170, 2015.
- [6] J. M. L, *Metodologi Penelitian Kualitatif. In Metodologi Penelitian Kualitatif*, no. Maret. 2022.
- [7] I. Lenaini, “Teknik Pengambilan Sampel Purposive Dan Snowball Sampling,” *Hist. J. Kajian, Penelit. Pengemb. Pendidik. Seji.*, vol. 6, no. 1, pp. 33–39, 2021, [Online]. Available: <http://journal.ummat.ac.id/index.php/historis>.
- [8] David, F.R. *Manajemen Strategis Konsep*. Edisi 12. Jakarta. Salemba Empat. 2012.
- [9] Maharani N.M.K., Iga Oka S., dan I Nyoman Gede Ustriyana. Peningkatan Efisiensi Produksi Baglog Melalui Percepatan Waktu Siklus Produksi di Usaha Lancar Abadi Pendekatan Critical Path Method. *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*. 5 (1) Januari 2016. 2016.
- [10] Rohmat, F., Erlyna Wida Riptanti, Suprpto. Analisis Efisiensi dan Titik Impas Usahatani Jamur Tiram Di Kabupaten Karanganyar. Skripsi Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret Surakarta. 2012.
- [11] Taufik, M. Strategi Pengembangan Agribisnis Sayuran Di Sulawesi Selatan. *Jurnal Litbang Pertanian* 31 (2) :43-49. 2012.
- [12] Widowati, R., Muhamad R., dan Dhyani N. P. Teknologi Pengolahan Hasil Jamur Tiram serta Analisis Usaha Taninya di Kota Balikpapan, Provinsi Kalimantan Timur. *Prosiding Seminar Nasional Masy Biodiv Indon*. 1(2) : 337-342. 2015.
- [13] Budasih, NL. Ambarawati, IGAA. dan Astiti, S. NW. 2014. Strategi Pemasaran Produk Olahan Jamur Tiram pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Spora Bali. *Jurnal Manajemen Agribisnis*. Program Studi Magister Agribisnis. Program Pascasarjana Universitas Udayana. Bali
- [14] David, RF. 2009. *Manajemen Strategis: Konsep*, Edisi 12. Salemba Empat. Jakarta
- [15] Pasaribu, T. Permana, DR. dan Alda, ER. 2002. *Aneka Jamur Unggulan Yang Menembus Pasar*. PT Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta