

**SRATEGI PENGEMBANGAN USAHA JENANG CANDI  
DI DESA CANDIREJO KABUPATEN MAGETAN**

**Nurhafid Rahadinsyah, Kusnandar, R. Kunto Adi**

Prgram Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta

Jl. Ir. Sutami Nomor 36 A Kentingan Surakarta 57126 Tlp/Fax (0271) 637457

Email: [nurhafidr15@gmail.com](mailto:nurhafidr15@gmail.com)

**ABSTRACT:** This study aims to identify the performance, identify internal and external factors, and formulate alternative strategies and strategic priorities for the development of the jenang candi business in Candirejo Village, Magetan Regency. The basic method used is descriptive analytical method. Determination of the location of the study was conducted purposively and sampling using the method of determining expert respondents to identify critical success factors and strategic factors. The type of data used is primary data and secondary data. Data collection techniques are observation, interview, recording, and documentation. Data analysis method used; (1) SWOT analysis; (2) IE Matrix; (3) QSPM. The strategic position of the jenang candi business is in position V (maintaining and maintaining) on the IE matrix. The resulting alternative strategy is to implement the promotion of jenang candi using social media, conduct training and development for packaging in order to increase the attractiveness and longevity of the product, make arrangements for PIRT permits and the legality of the jenang candi business, and conduct quality control to improve product quality and prevent occurrence damage. The results of the QSPM analysis are known priority strategies that can be applied in developing the jenang candi business in Candirejo Village, Magetan Regency, is the strategy to administer PIRT permits and business legality.

**Keywords:** *Development Strategy, Jenang Candi, SWOT, IE Matrix, QSPM*

**ABSTRAK:** Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi keragaan, mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, dan merumuskan alternatif strategi dan prioritas strategi pengembangan usaha jenang candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan. Metode dasar yang digunakan adalah metode deskriptif analitis. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* dan pengambilan sampel dengan metode penentuan responden pakar untuk identifikasi faktor penentu keberhasilan dan faktor-faktor strategis. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu dengan observasi, wawancara, pencatatan, dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan ; (1) Analisis SWOT; (2) Matriks IE; (3) QSPM. Posisi strategis usaha jenang candi berada di posisi V (menjaga dan mempertahankan) pada matriks IE. Alternatif Strategi yang dihasilkan adalah menerapkan promosi jenang candi menggunakan media sosial, melakukan pelatihan dan pengembangan untuk pengemasan agar menambah daya tarik dan daya tahan lama produk, melakukan pengurusan ijin PIRT dan legalitas usaha jenang candi, dan melakukan pengendalian mutu untuk meningkatkan kualitas produk dan mencegah terjadi kerusakan. Hasil analisis QSPM diketahui prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha jenang candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan adalah strategi melakukan pengurusan ijin PIRT dan legalitas usaha.

**Kata Kunci:** Strategi Pengembangan, Jenang Candi, SWOT, Matriks IE, QSPM

## PENDAHULUAN

Potensi sumber daya alam yang dimiliki Indonesia menjadikan negara Indonesia menjadi negara yang subur dan beranekaragam flora dan fauna. Sebagai negara agraris, sebagian besar penduduk Indonesia menjadikan sektor pertanian sebagai sumber penghidupan. Oleh karena itu perlu adanya pembangunan nasional yang bertumpu pada pembangunan pertanian. Pembangunan merupakan proses perubahan yang direncanakan dan merupakan rangkaian kegiatan yang berkesinambungan, berkelanjutan, dan bertahap menuju kearah yang lebih baik. Proses pembangunan yang ada harus disesuaikan dengan potensi yang dimiliki oleh masing-masing daerah.

Dalam usaha pengembangan agroindustri ini, untuk Indonesia sangat penting untuk memperhatikan agroindustri dalam skala usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Hal ini disebabkan sebagian besar UMKM di Indonesia berada pada sektor ini. Keadaan tersebut menjadikan pengembangan agroindustri menjadi bagian penting untuk keberadaan UMKM di Indonesia (Junaidi, 2014).

Keterkaitan dengan pembangunan pertanian, agroindustri merupakan penggerak utama perkembangan sektor pertanian, terlebih dalam masa yang akan datang posisi pertanian merupakan sektor andalan dalam pembangunan nasional sehingga perana agroindustri akan semakin besar. Dalam upaya mewujudkan sektor pertanian yang tangguh, maju dan efisien sehingga mampu menjadi leading sector dalam pembangunan nasional, harus ditunjang melalui pengembangan agro industri yang tangguh, maju serta efisien dan efektif. Strategi pengembangan agroindustri yang dapat ditempuh harus disesuaikan dengan karakteristik dan permasalahan agroindustri yang bersangkutan (Udayana, 2011).

Pengembangan industri pengolahan pangan di Indonesia yang didukung oleh sumber daya pertanian, baik nabati maupun hewani mampu menghasilkan berbagai produk olahan yang dapat dibuat dari sumber daya lokal maupun daerah. Saat ini di beberapa negara Asia banyak produk pangan yang diangkat dari jenis pangan lokal dan diolah secara tradisional. Sehingga jumlah dan jenis produk pangan menjadi banyak jumlahnya dan lebih beraneka ragam (Saleh, 2003).

Lutfi (2010) analisis penerimaan, biaya usaha, keuntungan usaha, analisis risiko, dan efisiensi usaha, dalam hasilnya biaya rata-rata yang dikeluarkan produsen jenang ketan sebesar Rp 6.283.371,71 kisaran penerimaan antara Rp 4.550.000,00 sampai Rp 22.440.000,00 per bulan didapatkan keuntungan rata-rata sebesar Rp 5.061.628,29. Besarnya nilai koefisien variasi atau CV adalah 0,32 dan nilai batas bawah keuntungan atau L adalah Rp 1.838.528,96 sehingga nilai risiko usaha rendah, kemudian nilai efisiensi dari usaha jenang ketan tingkat rumah tangga di Kabupaten Ponorogo dalam penelitian ini adalah sebesar 1,81 yang berarti kriteria tersebut sudah efisien karena melebihi dari nilai angka 1.

Utami dan Imron (2012) analisis IFE, EFE, Matriks IE, Matriks SWOT, Matriks QSPM. Pada penelitian matriks IE digunakan untuk memperoleh strategi bisnis di tingkat korporasi yang lebih detail dan mengetahui posisi perusahaan dalam pengambilan keputusan dalam hal penyusunan strategi. Hasil strategi yang terpilih berdasarkan matriks QSPM adalah sebagai berikut ; Pada Strategi Jangka Pendek (W-T), strategi yang terpilih adalah Menjalin hubungan baik dengan konsumen tetap dengan Total Attractive Score (TAS) sebesar 10.103. Pada Strategi Jangka Pendek-Menengah (W-O), strategi yang terpilih adalah

Menjalin kerja sama dengan biro-biro perjalanan wisata dengan Total Attractive Score (TAS) sebesar 11.434. Pada Strategi Jangka Menengah (S-T), strategi yang terpilih adalah menetapkan Strategi Membuat tingkatan harga sesuai kualitas dan desain dengan Total Attractive Score (TAS) sebesar 11.36. Pada Strategi Jangka Panjang (S-O), strategi yang terpilih adalah Memperluas jaringan pemasaran di dalam negeri dan luar negeri dengan skor 11,086.

Monireh, Hasti, dan Samira (2017) menggunakan matriks IFE dan EFE sebagai analisis faktor internal dan eksternal, kemudian mencari alternatif strategi dengan menggunakan matriks SWOT, dan terakhir mencari prioritas penerapan alternatif strategi menggunakan QSPM. Pertama faktor lingkungan (lingkungan internal dan eksternal) dari perusahaan nasional Iran distribusi produk minyak mempertimbangkan pengelolaan limbah khusus yang dihasilkan dari pengerukan reservoir penyimpanan produk minyak diselidiki dan diidentifikasi. Tujuan ini dipenuhi melalui pengisian kuesioner, investigasi laporan dan dokumen yang tersedia, wawancara dengan manajer dan ahli lingkungan di komite dan daerah, bersama dengan observasi lapangan dari kegiatan yang berkaitan dengan gudang minyak. Setelah identifikasi faktor internal dan eksternal, daftar poin kuat, titik lemah, peluang, dan ancaman yang terkait dengan pengelolaan limbah yang dihasilkan dari pengerukan waduk disiapkan dan kemudian faktor internal dan eksternal dianalisis dan dievaluasi menggunakan matriks IFE dan matriks EFE. (untuk faktor eksternal). Skor akhir yang dihasilkan dari masing-masing matriks yang disebutkan mewakili status perusahaan dalam kaitannya dengan faktor internal dan eksternal. Mengikuti pengembangan matriks SWOT, daftar strategi yang berbeda disiapkan di empat kelompok yang berbeda dan pada tahap

terakhir, daya tarik dan prioritas strategi yang dipilih ditentukan menggunakan matriks evaluasi faktor internal dan eksternal bersama dengan matriks SWOT dalam hubungannya dengan pengembangan matriks perencanaan kuantitatif strategis yang dikenal sebagai QSPM.

Lumban (2012) menggunakan Matriks IFE dan EFE mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha pemindangan ikan di Bekasi Barat, merumuskan dan memilih alternatif strategi yang digunakan serta merumuskan prioritas strategi pada pengusaha pemindangan ikan di Bekasi Barat. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah studi kasus, data yang diperoleh dari instansi terkait dan wawancara langsung dengan pengusaha pemindangan ikan di Bekasi Barat. Analisis dilakukan adalah analisis kuantitatif dan kualitatif dan perumusan strategi menggunakan perangkat SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan pemindangan ikan untuk kondisi saat itu cocok menerapkan strategi agresif. Alternatif strategi yang dapat digunakan yaitu mempertahankan dan meningkatkan kualitas ikan pindang serta pengawasan dan pelayanan, menghasilkan jenis ikan pindang yang baru, meningkatkan teknologi dan pendekatan dengan konsumen, membuat penganggaran produksi.

Novita dan Rosalina (2017) untuk meningkatkan efisiensi produksi khususnya pada jenang ketan dilakukan pengadaan fasilitas mesin dan peralatan untuk mendukung peningkatan efisiensi, kemudian diadakan bimbingan teknis dan pelatihan serta pendampingan mengenai pemakaian dan perawatan mesin dan peralatan. Penerapan pada pendampingan menggunakan CPPB (Cara Pengolahan Pangan yang Baik), lalu adanya pembinaan sikap pencegahan terhadap kesalahan yang berakibat kontaminasi makanan dengan

tindakan tepat dan didukung dengan penggunaan fasilitas yang bersih. Kegiatan alih teknologi yang dilakukan sangat memberikan manfaat bagi mitra. Peningkatan efisiensi produksi pada proses pemasakan dan pematangan kelapa pada pembuatan jenang ketan, peningkatan efisiensi pengadukan memberikan manfaat positif terhadap kemampuan mitra dalam memenuhi permintaan pasar.

Zulkarnain, Wahyuningtias, dan Putranto (2018) melalui pendekatan Matriks SWOT dengan input dari Matriks IFE dan EFE yang telah disesuaikan dengan visi, misi, tujuan dari perusahaan kue Deli. Strategi prioritas dilakukan dengan menggunakan Matriks QSPM, enam alternatif strategis yang ditetapkan ditentukan oleh faktor *attractiveness score* (AS) dari masing-masing faktor eksternal dan internal, nilai daya tarik masing-masing faktor dikalikan dengan bobot masing-masing faktor untuk mendapat skor *total attractiveness score* (TAS). Alternatif strategi yang dihasilkan untuk perusahaan kue Deli Danti adalah meningkatkan fungsi pemasaran, meningkatkan kemitraan dengan toko kue di wilayah Jakarta, menciptakan variasi produk, menggunakan teknologi produksi yang tepat, meningkatkan modal dengan kredit bank, membuka outlet menggunakan merek sendiri.

Meredith, Forest, dan Fred (2009) dalam penggunaan metode analisis data yaitu analisis EFE, IFE, SWOT, dan QSPM. Terbukti untuk toko komputer ritel kecil yang diteliti dalam makalah ini, QSPM dapat menjadi alat perencanaan strategis yang berguna bahkan untuk perusahaan kecil. Bisnis yang dianalisis di sini seharusnya “Beli lahan dan bangun toko baru yang lebih besar” daripada “Renovasi toko yang

ada.” Keberhasilan dan bahkan kelangsungan bisnis ini dapat bergantung pada pemilik yang mendapatkan keputusan strategis ini dengan benar. Jadi, QSPM dapat membantu. QSPM dapat berguna untuk semua jenis organisasi - besar, kecil, profit, dan nirlaba - dalam melakukan perencanaan strategis. Keterbatasan QSPM adalah bahwa hal itu hanya dapat menjadi sebaik informasi prasyarat dan analisis yang cocok yang menjadi dasarnya. Keterbatasan lain adalah bahwa hal itu membutuhkan penilaian yang baik dalam menetapkan skor daya tarik. Juga, jumlah skor daya tarik bisa sangat dekat sehingga keputusan akhir tidak jelas. Namun, seperti semua alat analitis, QSPM seharusnya tidak mendikte keputusan tetapi harus dikembangkan sebagai masukan ke dalam keputusan akhir pemilik.

Jenang adalah makanan kecil sejenis dodol dengan bahan utama tepung beras dan gula merah. Makanan kecil ini rasanya manis dan kenyal. Banyak orang memberikan apresiasi tersendiri terhadap makanan kecil ini, yaitu apa bila jenang ini semakin keras makan akan terasa khas kekenyalannya. Jenang berstruktur agak kasar dengan butiran-butiran kecil kelapa dan gula merah yang tersebar di permukaannya. Rasanya manis dan meninggalkan kesan lengket di langit-langit mulut. Hal tersebut yang membedakan jenang dan dodol sehingga menjadi ciri khas panganan kecil ini (Sukrama, 2009)

Kabupaten Magetan merupakan salah satu daerah yang mengembangkan agroindustri, dalam hal ini adalah agroindustri jenang. Produksi jenang sendiri telah dilakukan dari dahulu sejak jaman belanda mengingat di daerah desa candi dahulu merupakan pasar jenang yang kini telah berubah menjadi perumahan rakyat. Jenang adalah

makanan atau jenis snack yang dihidangkan pada saat ada acara-acara warga yang tinggal di daerah karena jenang candi juga merupakan jenis makanan tradisional dan bisa juga sebagai makanan untuk oleh-oleh.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Magetan menerangkan bahwa industri pengolahan di Kabupaten Magetan sampai tahun 2017 masih didominasi oleh industri kecil. Jumlah industri kecil formal bertambah 29 unit sehingga menjadi 893 unit pada tahun 2017. Beberapa jenis industri kecil (kerajinan rakyat) yang memberikan andil cukup besar bagi perindustrian di Kabupaten Magetan adalah industri batu bata merah Rp. 187.857.491.000,-, alas kaki dari kulit menghasilkan produksi sebesar Rp. 78.888.330.000,-, kerajinan anyaman bambu menghasilkan produksi sebesar Rp 76.441.420.000,-, makanan ringan sebesar Rp. 68.828.000.000,-, dan industri tahu menghasilkan Rp 58.940.730.000,- .

Jenang Candi yang diproduksi oleh produsen di Kabupaten Magetan adalah jenang yang menggunakan tepung ketan sebagai bahan baku utamanya. Usaha jenang candi di Kabupaten Magetan pada umumnya berskala industri kecil dan skala rumah tangga. Akan tetapi, di tengah persaingan dengan industri makanan lain dan semakin melambungnya harga bahan baku untuk berproduksi, banyak produsen jenang ketan yang mengalami penurunan penjualan. Kenyataan inilah yang mendorong peneliti untuk mengetahui lebih lanjut bagaimana strategi pengembangan yang tepat mengenai usaha jenang candi tingkat rumah tangga di Kabupaten Magetan dengan mengetahui keragaan usaha pada usaha jenang candi, faktor lingkungan internal dan eksternal usaha jenang candi, dan alternatif strategi dan prioritas Strategi yang akan diterapkan pada usaha jenang candi.

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Dasar**

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis yaitu metode penelitian dengan membahas suatu permasalahan dengan cara meneliti, menguraikan, menganalisis dan menginterpretasikan hal-hal yang ditulis dengan pembahasan yang teratur dan sistematis (Arifin dan Junaiyah, 2010). Hasil penelitian kemudian diolah dan dianalisis untuk diambil kesimpulan.

Lokasi tempat penelitian dipilih secara sengaja (*purposive*), melalui pilihan-pilihan berdasarkan kesesuaian karakteristik yang dimiliki calon sampel atau responden dengan kriteria tertentu yang ditetapkan atau dikehendaki oleh peneliti dan sesuai tujuan peneliti (Mardikanto, 2009). Penelitian ini dilakukan pada sentra usaha jenang candi yang berlokasi di Desa Candirejo Kecamatan Magetan, Kabupaten Magetan. Pemilihan sentra usaha jenang candi dilakukan karena usaha jenang candi satu-satunya yang ada di Kabupaten Magetan dan patut untuk dikembangkan.

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan Metode pendapat pakar dilakukan dengan mengumpulkan pendapat-pendapat dari responden yang berasal dari para akademisi, peneliti, maupun praktisi. Kelebihan metode ini adalah relative fleksibel dan cepat. Pemilihan responden yang tepat menjadi faktor penting dalam metode untuk menghasilkan perkiraan yang akurat (Wijayanto, 2012). Responden pakar memiliki beberapa kriteria dimana pihak tersebut mengetahui tentang pengembangan usaha jenang candi, berpengalaman dan mengetahui kondisi lingkungan sekitar, serta masih terlibat aktif pada kegiatan yang menjadi

perhatian penelitian. Kegiatan wawancara dilakukan dengan alat bantu kuisioner kepada responden dan diperoleh faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat diidentifikasi menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan usaha jenang candi. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.

Hasil wawancara dengan responden kemudian diidentifikasi agar mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) Usaha Jenang Candi. Identifikasi faktor internal dan eksternal Usaha Jenang Candi menggunakan teknik Triangulasi, yaitu merupakan teknik kombinasi triangulasi metode dan triangulasi sumber data akan membentuk seperti lingkaran, yang dapat diawali dari penemuan data dari sumber mana saja lalu dicek dengan menggunakan sumber lain. Sampai data lengkap dan jenuh sekaligus validasi dari berbagai sumber sehingga dapat menjadi dasar untuk penarikan kesimpulan. Pada teknik ini diharapkan data yang dikumpulkan memenuhi konstruk penarikan kesimpulan. Kombinasi triangulasi ini dilakukan bersamaan dengan kegiatan di lapangan, sehingga peneliti bisa melakukan pencatatan data lengkap. Dengan demikian diharapkan data yang dikumpulkan layak untuk dimanfaatkan (Anggito dan Setiawan, 2018).

#### **Metode Analisis Data**

##### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah alat untuk mengidentifikasi faktor-faktor secara sistematis, dari faktor internal yang terdiri dari kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) maupun faktor eksternal berupa peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threat*) yang sedang dihadapi unit usaha.

##### **Analisis Matriks IFE dan Matriks**

##### **IFE**

Tahapan kerja pembuatan matrik EFE adalah sebagai berikut :

Membuat daftar faktor-faktor eksternal utama sebagaimana yang disebutkan dalam proses audit eksternal. Masukkan 10 sampai 20 faktor, termasuk peluang dan ancaman yang mempengaruhi usaha dan industrinya. Buat spesifik mungkin dengan menggunakan presentase, rasio dan perbandingan jika dimungkinkan.

Memberi bobot pada setiap faktor tersebut yang berkisar dari 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (sangat penting). Bobot itu mengidentifikasi signifikansi relatif dari suatu faktor terhadap keberhasilan usaha. Jumlah total seluruh bobot yang diberikan pada faktor itu harus sama dengan 1,0.

Memberi peringkat antara 1 sampai 4 pada setiap faktor eksternal utama untuk menunjukkan seberapa efektif strategi usaha saat ini dalam merespon faktor tersebut, dimana 4 = responnya sangat bagus, 3 = responnya diatas rata-rata, 2 = responnya rata-rata, 1 = responnya di bawah rata-rata. Peringkat didasarkan pada keefektifan strategi usaha.

Mengalikan bobot setiap faktor dengan peringkatnya untuk menentukan skor bobot.

Menjumlahkan skor rata-rata untuk setiap variabel guna menentukan skor bobot total untuk usaha jenang candi.

##### **Matriks Internal External**

Daerah pertama, sel I, II, IV termasuk pada tahap tumbuh dan membangun. Strategi yang sesuai untuk daerah ini adalah strategi intensif.

Daerah kedua, sel III, V, dan VII merupakan tahap pertahankan danelihara. Strategi yang cocok digunakan adalah strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk.

Daerah ketiga sel VI, VIII, dan IX, paling baik dikelola dengan strategi dipanen atau divestasi.

##### **Alternatif Strategi**

Menurut David (2009) setelah didapatkan posisi dari Matriks IE selanjutnya menggunakan Matriks SWOT bertujuan untuk menggambarkan secara jelas kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi usaha jenang candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan dapat disesuaikan. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi yaitu strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT.

#### **Prioritas Strategi QSPM**

Enam tahapan dalam pembuatan matrik QSP yang harus dilakukan adalah sebagai berikut :

Membuat daftar pesaing/ancaman dari faktor eksternal dan kekuatan/kelemahan dari faktor internal.

Memberi bobot pada setiap faktor dari 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (amat penting). Bobot menunjukkan kepentingan relatif dari faktor tersebut. Jumlah bobot yang diberikan harus sama dengan 1,0.

Menentukan Nilai Daya Tarik (AS) yang didefinisikan sebagai angka yang menunjukkan daya tarik relatif masing-masing strategi pada suatu rangkaian alternatif tertentu. Nilai daya tarik ditentukan dengan memeriksa masing-masing faktor eksternal atau faktor internal, satu per satu, sambil mengajukan pertanyaan tersebut adalah ya, maka strategi tersebut harus dibandingkan secara relatif dengan faktor kunci. Khususnya, nilai daya tarik harus diberikan pada masing-masing strategi untuk menunjukkan daya tarik relatif suatu strategi terhadap yang lain, dengan mempertimbangkan faktor tertentu. Cakupan nilai daya tarik adalah : 1 = tidak menarik, 2 = agak menarik, 3 = menarik, dan 4 = sangat menarik. Jika jawaban atas pertanyaan tersebut adalah tidak, hal tersebut menunjukkan bahwa masing-masing faktor kunci tidak mempunyai pengaruh atas pilihan khusus yang dibuat. Oleh karena itu,

jenang beri daya tarik pada strategi-strategi dalam rangkaian tersebut.

Menghitung TAS (Total Nilai Daya Tarik) Total Nilai Daya Tarik didefinisikan sebagai hasil mengalikan bobot (langkah b) dengan nilai daya tarik di masing-masing baris (langkah d). Total nilai daya tarik menunjukkan daya tarik relatif dari masing-masing strategi alternatif, dengan hanya mempertimbangkan dampak dari faktor keberhasilan krisis eksternal atau internal yang berdekatan. Semakin tinggi nilai total daya tarik, semakin menarik strategi alternatif tersebut.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan analisis internal dan eksternal yang telah dilakukan terhadap usaha jenang candi maka unsur-unsur yang termasuk dalam kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang harus diantisipasi dalam menghadapi persaingan dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang adalah sebagai berikut :

##### **Kekuatan**

- Rasa dari jenang candi yang khas
- Harga produk yang terjangkau dan stabil
- Permodalan yang sudah mandiri
- Tidak menggunakan bahan pengawet
- Tenaga kerja yang terampil dalam produksi jenang

##### **Kelemahan**

- Masa kadaluarsa yang singkat
- Belum memiliki brand produk
- Promosi yang masih sederhana
- Kemasan yang masih sederhana
- Belum memiliki ijin PIRT

##### **Peluang**

- Hubungan yang baik dengan pelanggan
- Promosi menggunakan media sosial
- Adanya dukungan dari pemerintah
- Perkembangan teknologi produksi jenang candi
- Adanya musim hajatan dan liburan

##### **Ancaman**

- Fluktuasi harga bahan baku
- Produk pesaing jenang dari luar daerah
- Trend jajanan tradisional kurang diminati
- Produk pesaing melakukan inovasi pengemasan
- Keluhan pelanggan tentang produk rusak

**Evaluasi Faktor Internal dan Eksternal (Matriks IFE dan EFE)**

Termasuk alat perumusan strategi meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area-area fungsional bisnis, dan juga menjadi landasan untuk mengidentifikasi serta mengevaluasi

hubungan di antara area tersebut. Setelah mendapatkan skor faktor internal maka perlu dilakukan analisis faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman usaha jenang candi, dilanjutkan dengan pengisian kuisioner sesuai dengan langkah-langkah yang dilakukan dalam pembobotan dan peringkat faktor internal.

Tabel 1. Matriks IFE (*Internal Factors Evaluation*) Pengembangan usaha jenang candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan

Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor
<b>Kekuatan</b>			
1. Rasa dari jenang candi yang khas	0,138	3	0,414
2. Harga produk yang terjangkau dan stabil	0,104	4	0,416
3. Permodalan yang sudah mandiri	0,112	4	0,448
4. Tidak menggunakan bahan pengawet	0,124	4	0,496
5. Tenaga kerja yang terampil dalam produksi jenang	0,094	3	0,282
<b>Kelemahan</b>			
1. Masa kadaluarsa yang masih singkat	0,128	1	0,128
2. Belum memiliki brand produk	0,067	1	0,067
3. Promosi yang masih sederhana	0,050	2	0,100
4. Kemasan yang masih sederhana	0,071	2	0,142
5. Belum memiliki ijin PIRT	0,112	1	0,112
<b>Total Skor IFE</b>	<b>1</b>		<b>2,601</b>

Sumber : Analisis Data Primer, 2019

Tabel 2. Matriks EFE (*External Factors Evaluation*) Pengembangan Usaha Jenang candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan

Faktor Strategis Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>Peluang</b>			
1. Hubungan yang baik dengan pelanggan	0,143	3	0,429
2. Promosi menggunakan media sosial	0,106	4	0,424
3. Adanya dukungan dari pemerintah	0,107	4	0,428
4. Perkembangan teknologi produksi jenang candi	0,100	3	0,300
5. Adanya musim hajatan dan liburan	0,128	4	0,512
<b>Ancaman</b>			
1. Fluktuasi harga bahan baku	0,092	1	0,092
2. Produk pesaing jenang dari luar daerah	0,060	2	0,120
3. Trend jajanan tradisional kurang diminati	0,058	1	0,058
4. Produk pesaing melakukan inovasi pengemasan	0,071	1	0,071
5. Keluhan pelanggan tentang produk rusak	0,136	1	0,136
<b>Total Skor EFE</b>	<b>1</b>		<b>2,570</b>

Sumber : Analisis Data Primer, 2019

**Posisi Usaha Jenang Candi Matriks IE**

Matriks IE digunakan untuk mengetahui posisi usaha jenang candi sehingga dapat diketahui strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha jenang candi. Berdasarkan analisis dengan menggunakan matriks IFE dihasilkan total nilai skor dan matriks



**Nurhafid Rahadinsyah : Strategi...**

EFE dengan total nilai skor. Total nilai skor pada matriks IFE dan EFE tersebut kemudian dipetakan dalam matriks IE,

sehingga dapat diketahui posisi usaha dalam matriks IE.

		Total Nilai IFE		
		Kuat 3,0-4,0	Sedang 2,0-2,99	Lemah 1,0-1,99
		2,60		
Total Nilai EFE	Tinggi 3,0-4,0	I Tumbuh dan membangun	II Tumbuh dan membangun	II Menjaga dan mempertahankan
	Sedang 2,0-2,99	IV Tumbuh dan membangun	V <b>Menjaga dan mempertahankan</b>	VI Panen atau divestasi
	Rendah 1,0-1,99	VII Menjaga dan mempertahankan	VIII Panen atau divestasi	IX Panen atau divestasi

Gambar 1. Matriks IE Usaha Jenang Candi

**Alternatif Strategi (Matriks SWOT)**

Analisis matriks SWOT digunakan untuk merumuskan alternatif strategi yang dirasa cocok bagi pengembangan usaha jenang candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan. Analisis matriks SWOT bertujuan untuk mencocokkan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki dengan peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi guna memperoleh beberapa alternatif strategi. Matriks SWOT disusun

berdasarkan faktor strategis internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor strategis eksternal (peluang dan ancaman) yang telah diidentifikasi sebelumnya. Beberapa alternatif strategi yang dapat dikembangkan melalui matriks SWOT adalah strategi S-O (*Strength-Opportunities*), strategi W-O (*Weakness-Opportunities*), strategi S-T (*Strength-Threat*), dan strategi W-T (*Weakness-Threat*).

Tabel 3. Matriks *Strength Weakness Opportunity Threat* Usaha Jenang Candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan

	KEKUATAN	KELEMAHAN
	<ol style="list-style-type: none"> <li>Rasa jenang candi yang khas</li> <li>Harga yang terjangkau dan stabil</li> <li>Permodalan yang sudah mandiri</li> <li>Tidak menggunakan bahan pengawet</li> <li>Tenaga kerja yang terampil dalam produksi jenang</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Masa kadaluarsa yang masih singkat</li> <li>Belum memiliki brand produk masing-masing</li> <li>Promosi yang masih sederhana</li> <li>Kemasan yang masih sederhana</li> <li>Belum memiliki ijin PIRT</li> </ol>
PELUANG	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> <li>Hubungan yang baik dengan pelanggan</li> <li>Promosi menggunakan media sosial</li> <li>Adanya dukungan pemerintah</li> <li>Perkembangan teknologi produksi jenang ketan</li> <li>Adanya musim hajatan dan liburan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Menerapkan promosi jenang candi menggunakan media sosial(S1,S2,S3,O1,O2,O5)</li> <li>Menjalin kerjasama dengan pemerintah untuk memperluas pasar dengan pameran stand produk(S4,O3)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Mengikuti pelatihan dan pengembangan untuk pengemasan agar menambah daya tarik, dan daya tahan lama produk(W1,W2,W3,W4,O3,O4)</li> <li>Melakukan pengurusan ijin PIRT dan legalitas usaha jenang candi(W5,O1,O3)</li> </ol>
ANCAMAN	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> <li>Fluktuasi harga bahan baku</li> <li>Produk pesaing jenang dari luar daerah</li> <li>Trend jajanan tradisional menurun</li> <li>Produk pesaing melakukan inovasi</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Mempertahankan kualitas jenang candi agar terus lebih baik dari pesaing, terutama produk jenang ketan yang sejenis(S4,S5,T4,T5)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Memaksimalkan ketersediaan bahan baku produksi dengan menjalin mitra kepada pemasok agar biaya bisa ditekan(W3,W5,O1)</li> </ol>

**Nurhafid Rahadinsyah : Strategi...**

pengemasan 5. Keluhan pelanggan tentang produk rusak		2. Melakukan pengendalian mutu untuk meningkatkan kualitas produk dan mencegah terjadinya kerusakan(W1,W2,W3,W4,O2,O5)
---	--	--

Sumber : Analisis Data Primer, 2019

**Prioritas Strartegi Usaha Jenang Candi (QSPM)**

Matriks QSP digunakan untuk menetapkan kemenarikan relatif dari alternatif-alternatif strategi yang dihasilkan matriks SWOT sehingga dapat ditentukan strategi mana yang paling baik untuk diimplementasikan. Matriks QSP memberikan gambaran kelebihan-kelebihan relatif dari masing-masing strategi yang

selanjutnya memberikan dasar objektif untuk dapat memilih salah satu atau beberapa strategi spesifik yang menjadi pilihan. Prioritas strategi dipilih berdasarkan besarnya nilai TAS (*Total Attractiveness Score*) yang diperoleh dari hasil perkalian antara bobot dengan nilai AS (*Attractivness Score*). Batasan nilai AS adalah 1 = tidak menarik, 2 = agak menarik 3 = secara logis menarik, dan 4 = sangat menarik.

Tabel 4. *Quantitative Strategic Planning Matrix* usaja jenang candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan

No	Faktor-Faktor Utama	Bobot	Alternatif Strategi							
			Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4	
			AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan										
1	Rasa dari jenang candi yang khas	0,138	2	0,276	3	0,414	4	0,552	1	0,138
2	Harga yang terjangkau dan stabil	0,104	4	0,416	2	0,208	3	0,312	1	0,104
3	Permodalan yang sudah mandiri	0,112	1	0,112	3	0,336	4	0,448	2	0,224
4	Tidak menggunakan bahan pengawet	0,124	1	0,124	3	0,372	4	0,496	2	0,248
5	Tenaga kerja yang terampil dalam produksi jenang	0,094	1	0,094	2	0,188	3	0,282	4	0,376
Kelemahan										
1	Masa kadaluarsa yang masih singkat	0,128	1	0,128	4	0,512	3	0,384	2	0,256
2	Belum memiliki brand produk	0,067	4	0,268	2	0,134	3	0,201	1	0,067
3	Promosi yang masih sederhana	0,050	3	0,150	1	0,050	2	0,100	4	0,200
4	Kemasan yang masih sederhana	0,071	3	0,213	4	0,284	2	0,142	1	0,071
5	Belum memiliki ijin PIRT	0,112	3	0,336	2	0,224	4	0,448	1	0,112
Peluang										
1	Hubungan yang baik dengan pelanggan	0,143	2	0,286	3	0,429	4	0,572	1	0,143
2	Promosi menggunakan media sosial	0,106	4	0,424	1	0,106	3	0,318	2	0,212
3	Adanya dukungan dari pemerintah	0,107	1	0,107	4	0,428	3	0,321	2	0,214
4	Perkembangan teknologi produksi jenang ketan	0,100	1	0,100	4	0,400	3	0,300	2	0,200
5	Adanya musim hajatan dan liburan	0,128	3	0,384	1	0,128	2	0,256	4	0,512
Ancaman										
1	Fluktuasi harga bahan baku	0,092	2	0,184	1	0,092	3	0,276	4	0,368
2	Produk pesaing jenang dari luar daerah	0,060	4	0,240	3	0,180	2	0,120	1	0,060
3	Trend jajanan tradisional kurang diminati	0,058	3	0,174	4	0,232	2	0,116	1	0,058
4	Produk pesaing melakukan inovasi pengemasan	0,071	1	0,071	4	0,284	3	0,213	2	0,142
5	Keluhan pelanggan tentang produk rusak	0,136	1	0,136	3	0,408	2	0,272	4	0,544
Total			4,223		5,409		6,129		4,249	

Sumber : Analisis Data Primer, 2019

Berdasarkan hasil analisis QSPM, total nilai tertinggi didapatkan oleh Strategi 3 sebesar 6,129. Strategi 3 merupakan strategi melakukan pengurusan ijin PIRT dan legalitas usaha jenang candi. Strategi dengan nilai daya tarik tertinggi mengindikasikan bahwa strategi tersebut sebagai strategi terbaik yang dapat dilaksanakan terlebih dahulu dalam pengembangan usaha jenang candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan. Strategi lain yang dapat dilakukan setelahnya adalah Strategi 2 yaitu strategi

Mengikuti pelatihan dan pengembangan untuk pengemasan agar menambah daya tarik, dan daya tahan lama produk dengan total nilai daya tarik 5,409, kemudian diikuti strategi 4 yaitu strategi melakukan pengendalian mutu untuk meningkatkan kualitas produk dan mencegah terjadi kerusakan dengan total nilai daya tarik 4,249, dan yang selanjutnya strategi 1 yaitu strategi menerapkan promosi menggunakan media sosial dengan total nilai 4,223.

Prioritas pengembangan usaha jenang candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan yang didapatkan dari analisis QSPM adalah strategi pendampingan dalam pengurusan ijin PIRT dan legalitas usaha jenang candi, dengan nilai tertinggi yang didapatkan dari QSPM maka strategi ini lebih dulu untuk diterapkan.

#### **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian bahwa faktor internal yang menjadi kekuatan utama adalah tidak menggunakan bahan pengawet dan kemasan yang masih sederhana menjadi kelemahan utama. Faktor eksternal yang menjadi peluang utama merupakan adanya musim hajatan dan liburan dan keluhan pelanggan tentang produk rusak menjadi ancaman utama. Posisi usaha jenang candi berada di posisi V (menjaga dan mempertahankan) pada matriks IE. Alternatif Strategi yang dihasilkan adalah menerapkan promosi jenang candi menggunakan media sosial, melakukan pelatihan dan pengembangan untuk pengemasan agar menambah daya tarik dan daya tahan lama produk, melakukan pengurusan ijin PIRT dan legalitas usaha jenang candi, dan melakukan pengendalian mutu untuk meningkatkan kualitas produk dan mencegah terjadi kerusakan. Hasil analisis QSPM diketahui prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha jenang candi di Desa Candirejo Kabupaten Magetan adalah strategi melakukan pengurusan ijin PIRT dan legalitas usaha.

Strategi melakukan pengurusan ijin PIRT didahulukan karena dalam segi teknis dan keuangan tergolong mudah dilakukan oleh pengusaha jenang candi. Ketika sudah menerapkan strategi pertama segera

mengimplemetasikan strategi selanjutnya supaya rangkaian untuk pengembangan usaha jenang candi tetap terus berjalan. Penerapan strategi juga perlu diimbangi dengan meningkatkan keahlian sumber daya manusia dengan diadakannya kegiatan pelatihan secara berkala.

Pengusaha jenang candi diharapkan meningkatkan kemampuan untuk menyerap ilmu dan metode baru untuk produksi jenang candi supaya produksi lebih efektif dan efisien. Meningkatkan kualitas jenang candi dengan mencari bahan pengawet alami agar jenang candi saat dijual lebih memiliki daya tahan yang lama dan tidak mudah berminyak yang menyebabkan jamur.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Anggito, Albi dan Setiawan Johan. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. CV. Jejak ; Sukabumi.
- Arifin dan Junaiyah H.M. 2010. *Keutuhan Wacana*. Grasindo ; Jakarta.
- David, 2009. *Manajemen Strategis : Konsep Ed Ke-12*. Paulyan Sulisto dan Dono Sunardi, Penerjemah. Salemba Empat ; Jakarta
- Junaidi *et al.* 2014. Potensi Klaster Agroindustri Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Provinsi Jambi. *Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah*. 2 (1) : 9-20.
- Lumban. 2012. Analisis Pengembangan Usaha Pemindangan Ikan di Kecamatan Bekasi Barat. *Jurnal Perikanan dan Kelautan*. 2 (1) : 17-24.
- Luthfi, I. 2010. "Analisis Usaja Jenang Ketan Pada Sentra Industri Rumah Tangga di Kabupaten

*Nurhafid Rahadinsyah : Strategi...*

- Ponorogo”. Universitas  
Sebelas Maret : Surakarta
- Mardikanto, T. 2009. *Penyuluhan  
Pembangunan Pertanian*.  
Pustaka Sinar Harapan :  
Jakarta.
- Monireh, Hasti, dan Samira . 2017.  
Development of optimal  
strategies in executive  
management of special waste  
resulting from dredging of oil  
products reservoirs using  
SWOT and QSPM method in  
National Iranian Oil Product  
Distribution Company. *Journal  
of Data Envelopment Analysis  
and Decision Science*. 2 (2017)  
: 50-58.
- Novita dan Rosalina. 2017. Peningkatan  
Efisiensi Produksi Jenang dan  
Kue Kacang di Koperasi  
Wanita “Mitra Wanita” di  
Kecamatan Kanigoro,  
Kabupaten Blitar. *Jurnal  
Teknologi Pangan*. 8 (3) : 201-  
207.
- Saleh. 2003. *Industri Kecil Sebuah  
Tinjauan dan Perbandingan*.  
LP3ES. Jakarta.
- Sukrama, U. 2009. *Aneka Ragam Khas  
Jawa Timur*. Sarana Panca  
Karya Nusa : Bandung.
- Udayana, G. 2011. Peran Agroindustri  
Dalam Pembangunan  
Pertanian. *Jurnal  
Singhadwala*. 44 (2011) : 3-8
- Utami dan Imron. 2012. Perumusan  
Strategi Perusahaan  
Berdasarkan Competitive  
Advantage. *Jurnal Ilmiah  
Teknik Industri*. 11 (2) : 154-  
164.
- Wijayanto, D. 2012. *Pengantar  
Manajemen*. Gramedia Pustaka  
Utama ; Jakarta.
- Zulkarnain, Wahyuningtias, dan  
Putranto. 2018. Analysis of  
IFE, EFE and QSPM matrix  
on business development  
strategy. *Journal Earth and  
Environmental Science*. 126  
(2018) : 1-7.