

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA CEMILAN MARNING JAGUNG DI KOTA KUPANG
(Development Strategy of Small Business “Marning Jagung” Snack at Kota Kupang)**

Oleh:

Mariana Djamituka; Tomycho Olviana; Santhy Chamdra

Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Cendana

Alamat E-Mail Korespondensi: tomycho2910@staf.undana.ac.id

Diterima: 06 Februari 2023

Dsietujui: 13 Februari 2023

ABSTRACT

This study aims to determine the internal and external factors that influence the development of a corn marning business, and an alternative strategy for developing a corn marning business at the Tibers Production House. The location of the research was carried out with the case study method. The data used consists of primary and secondary data. Analysis of the data used is descriptive analysis by describing the internal and external environment. Then formulate a development strategy using SWOT analysis (IFAS-EFAS analysis, SWOT matrix, and SWOT quadrant). The results showed that the internal and external factors that influenced the development of the corn marning business at the Tibers Production House were internal factors consisting of strengths, namely: quality products, low prices, strategic locations, skills in management and adequate workforce. While the weaknesses are, they have never participated in an exhibition, the promotion strategy is still simple, the management is not well organized and the equipment is limited. Meanwhile, external factors that include opportunities are: market demand, technological developments, improving the family economy, cooperation with partners, and government support. While the threats are the emergence of many new competitors, weather factors, high prices of raw materials, and the Covid-19 pandemic. The alternative strategy for developing corn marning business at the research location at the Tibers Production House business in Kupang City is more focused on the turn around strategy. Turn around strategy is a strategy where the company backs off from previous wrong decisions, and changes the company's position from loss to profitability. The WO (Weakness-Opportunities) strategy aims to improve internal weaknesses by taking advantage of external opportunities.

Keywords: Development, Strategy, Corn Marning, SWOT

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha marning jagung, dan alternatif strategi pengembangan usaha marning jagung di Rumah Produksi Tibers. Lokasi penelitian dilakukan dengan metode studi kasus. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif yakni dengan mendiskripsikan lingkungan internal dan eksternal. Selanjutnya merumuskan strategi pengembangan dengan menggunakan analisis SWOT (analisis IFAS-EFAS, matriks SWOT, dan kuardan SWOT). Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha marning jagung pada Rumah Produksi Tibers yaitu faktor internal terdiri dari kekuatan yaitu : produk yang berkualitas, harga yang murah, lokasi yang strategis, keterampilan dalam pengelola dan tenaga kerja yang memadai. Sedangkan kelemahan yaitu, belum pernah mengikuti pameran, strategi promosi yang masih sederhana, manajemen yang belum tertata rapi dan peralatan yang terbatas. Sementara faktor eksternal yang termasuk peluang yaitu: permintaan pasar, perkembangan teknologi, meningkatkan ekonomi keluarga, kerja sama dengan mitra, dan adanya dukungan pemerintah. Sedangkan ancaman yaitu, munculnya banyak pesaing baru, faktor cuaca, mahalnya harga bahan baku, dan adanya pandemi *covid-19*. Alternatif strategi pengembangan usaha marning jagung di lokasi penelitian pada usaha Rumah Produksi Tibers di Kota Kupang lebih difokuskan pada strategi *turn*

around. Strategi *turn around* merupakan strategi dimana perusahaan mundur dari keputusan yang salah sebelumnya, dan mengubah posisi perusahaan dari kerugian menjadi profitabilitas. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*) bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

Kata Kunci: Pengembangan, Strategi, Marning Jagung, SWOT

PENDAHULUAN

Indonesia dikenal sebagai Negara agraris yang berarti Negara yang mengandalkan sektor pertanian baik sebagai sumber mata pencaharian maupun sebagai penopang pembangunan. Sektor pertanian meliputi sub sektor tanaman bahan makanan, sub sektor hortikultura, sub sektor perikanan, sub sektor peternakan, dan sub sektor kehutanan. Pertanian merupakan salah satu sektor yang sangat dominan dalam pendapatan masyarakat di Indonesia karena mayoritas penduduk Indonesia bekerja sebagai petani. Mayoritas petani di Indonesia masih menggunakan sistem manual dalam pengolahan lahan pertanian. Pembangunan ekonomi adalah perkembangan kegiatan dalam perekonomian yang menyebabkan barang dan jasa yang diproduksikan dalam masyarakat bertambah. (Sukirno, Sadono; 2004).

Pengolahan hasil pertanian pada umumnya dilakukan, oleh agroindustri atau industri rumah tangga. Di Kota Kupang terdapat Rumah Produksi Cemilan Tibers yang memproduksi cemilan khas Nusa Tenggara Timur berbahan dasar jagung dan ubi-ubian. Rumah Produksi Tibers mulai beroperasi di Kota Kupang pada tahun 2015. Lokasi Rumah Produksi Tibers di Jln. Uyelewon Kecamatan Maulafa, Kelurahan Maulafa, Kota Kupang.

Di daerah ini jagung memiliki peran yang sangat besar, bukan saja sebagai bahan makanan pokok tetapi juga sebagai potensi pengembangan UMKM ataupun *home industry*. Strategi adalah cara untuk mencapai sebuah tujuan berdasarkan analisa terhadap faktor eksternal dan internal.

Muhammad Afridhal (2017) "Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen" faktor internal yang dapat mempengaruhi pengembangan industri rumah tangga roti tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen ialah kualitas roti, usaha mudah dan

resiko kecil, saprodi mudah diperoleh, potensi sumber daya alam yang dimiliki, modal kecil, kemampuan pengusaha terbatas, kondisi transportasi yang kurang mendukung, pengelolaan usaha kurang optimal, pengelolaan keuangan kurang baik. Faktor eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan industri rumah tangga roti tanjong di Kecamatan Samalanga Kabupaten Bireuen ialah hubungan yang dekat dengan stake holder, kondisi lingkungan yang aman, perhatian dari pemerintah, pengembangan usaha, diversifikasi produk, perkembangan teknologi pengolahan pangan, kenaikan harga bahan baku, kesenjangan sosial, pembuangan limbah, kurangnya bimbingan dan pengawasan dari dinas terkait, dan adanya pesaing roti dari daerah lain.

Sirait, D. E. P (2019) "Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Limbah Koran menggunakan Analisis SWOT" beberapa masalah yaitu belum memiliki pencatatan keuangan, alat produksi tradisional, penataan produk yang belum tertata rapi, belum memiliki hak paten, promosi belum efisien, belum memiliki tempat khusus usaha dan belum ada tempat parkir.

Pratiwi Risda (2018) "Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis Swot (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut Cv.Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat) Jl. Utama Pasar 5a Tanjung Beringin Kabupaten Langkat. Hasil penelitian ditunjukkan dari diaram cartesius bahwa perusahaan berada pada kuadran I, yaitu progresif, yang merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Adapun strategi pengembangan usaha yang digunakan adalah dengan memproduksi rengginang pulut yang berkualitas, menjual produk dengan harga yang murah, meningkatkan promosi penjualan dan memilih lokasi yang pas.

Laibahas, S.L., Klau, F., & Herewilla, K. (2020) “Strategi Pengembangan Pertanian Organik Terpadu Pada CV Gesty Sino Organik (GS Organik) Desa Penfui Timur, Kecamatan Kupang Tengah, Kabupaten Kupang. Hasil penelitian menunjukkan Beberapa strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan pertanian organik terpadu adalah: a) meningkatkan pertanian organik terpadu dalam skala yang lebih besar untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan meningkatkan pendapatan dengan lobi-lobi pertanian lainnya serta menerapkan teknik pertanian modern yang dipelajari di Australia di CV GS Organic .b) perlu meningkatkan pemeliharaan ternak di lahan lain yang belum diusahakan untuk dijual. c) diperlukan kaderisasi tenaga kerja yang paham betul tentang pertanian organik terpadu untuk mengelola kebun ketika pemilik CV GS Organic keluar daerah. d) mengelola usaha tani yang dijalankan dengan terus mengikuti setiap perkembangan teknologi, meningkatkan usahatani CV GS Organik dalam skala agrowisata karena berbagai tanaman, ternak dan ikan pada usahatani yang dilakukan.

Rafael, S., Un, P., & Herewilla, K., (2021) “Strategi Pengembangan Usahatani Terung (*Solanum Melongena L.*) Di Desa Pukdale Kecamatan Kupang Timur Kabupaten Kupang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) Faktor strategis internal kekuatan adalah sebesar 1,991 dan kelemahan yaitu memiliki nilai skor 0,766 yang artinya pengaruh kekuatan lebih besar dibandingkan pengaruh kelemahan terhadap usahatani terung. Sedangkan selisih faktor strategis eksternal peluang sebesar 1,734 dan ancaman memiliki skor 0,831 yang artinya pengaruh peluang lebih besar dibandingkan pengaruh ancaman terhadap usahatani terung (2) Pada Matriks Posisi berada pada kuadran I yang menunjukkan bahwa usahatani terung ini kuat dan berpeluang. Strategi yang diberikan adalah Agresif, dimana ada kekuatan yang dimanfaatkan untuk meraih peluang yang menguntungkan.

Bei M, Sinu., I, Sirma., I (2020) “Strategi Pengembangan Agribisnis Kakao (Studi Kasus Di Desa Wolokisa Kecamatan Mauponggo Kabupaten Nagekeo)” Hasil penelitian menunjukkan bahwa Faktor Internal yang

mempengaruhi pengembangan agribisnis kakao di Desa Wolokisa adalah (1) Tersedianya lahan dan agroklimat, (2) Jumlah petani, (3) Pengalaman petani, (4) Kualitas kakao, (5) Lembaga pendukung. (6) manajerial petani lemah, (7) Penggunaan teknologi yang masih sederhana (8) Serangan hama dan penyakit. Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan agribisnis kakao di Desa Wolokisa adalah: Permintaan yang tinggi, (2) Harga yang tinggi, (3) Target pasar jelas, (5) Pesaing kecil, (6) Harga fluktuatif, (7) Iklim, (8) Prasarana dan sarana transportasi. Strategi yang sesuai untuk pengembangan agribisnis kakao di Desa Wolokisa adalah Meningkatkan produksi dan kualitas yang lebih baik untuk memenuhi permintaan. Memanfaatkan pengalaman petani dan lembaga pendukung untuk menjadikan sentra produksi serta meningkatkan kualitas.

Tabelak, E., Pudjiastuti, S., & Surayasa, M. (2019). Strategi Pengembangan Usahatani Jagung Di Desa Baumata Kecamatan Taebenukabupaten Kupang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usahatani jagung di desa baumata kecamatan taebenu adalah ketersediaan tenaga kerja dan pengalaman berusahatani, permintaan jagung yang terus meningkat dan adanya akses pasar yang terjangkau, (2) strategi pengembangan usahatani jagung di desa baumata dapat dilakukan dengan memanfaatkan lahan yang belum dikelola untuk usahatani jagung, meningkatkan kualitas petani dalam penerapan teknologi budidaya jagung, dan menyiapkan sarana produksinya. Hasil penelitian dapat disarankan bahwa (1) pengetahuan dan ketrampilan petani dalam penerapan teknologi baru budidaya jagung perlu ditingkatkan, (2) diharapkan petani mau menggunakan benih jagung unggul, memperbaiki cara bercocoktanam jagung, menggunakan pupuk, dan melakukan pengendalian hama dan penyakit.

Samodro, G. S., & Yuliawati. 2018. Strategi Pengembangan Usahatani Sayuran Organik Kelompok Tani Cepoko Mulyo Kabupaten Boyolali Caraka Tani. Hasil dari Analisis menunjukkan bahwa berdasarkan matriks IFE kekuatan utama adalah sayuran

dengan ukuran yang bervariasi 0.287. Kelemahan utama adalah pengelolaan sistem informasi yang belum baik dengan skor 0,172, sedangkan berdasarkan matriks EFE peluang utama adalah asosiasi organik peternakan dengan skor 0,239 dan ancaman utama adalah tingkat persaingan yang tinggi dengan peternakan lain dengan skor dari 0,234. Berdasarkan analisis QSPM, strategi yang disarankan adalah bekerja sama dengan pusat dan daerah

pemerintah dalam pemasaran produk.

Jagung merupakan salah satu komoditi pertanian yang terbesar disebagian besar wilayah Indonesia khususnya di Provinsi Nusa Tenggara Timur, potensinya yang melimpah membuat jagung menjadi salah satu makanan pokok masyarakat Nusa Tenggara Timur. Produk olahan dari jagung yang memiliki cita rasa yang beragam, mulai dari gurih, manis, hingga pedas dengan harga yang sangat terjangkau. Dalam menjalankan usahanya Rumah Produksi Tibers menggunakan faktor produksi antara lain: modal, bahan baku (jagung kering), tenaga kerja dan bahan serta alat pendukung lainnya. Pemasaran hasil produksi marning jagung dilakukan ke Supermarket antara lain: Rukun Jaya, Lippo, King Mart, Hypermart, Toko-toko makanan dan warung-warung yang berada di dekat wilayah tempat produksi.

Kendala yang dihadapi oleh Rumah Produksi Tibers pada masa pandemi *covid-19* ini dalam produksi dan pemasaran itu menurunnya permintaan konsumen dan cuaca yang kurang baik karena dalam proses pembuatan marning jagung dibutuhkan sinar matahari untuk penjemuran serta promosi yang masih kurang dan banyak persaingan. Karena itu diperlukan suatu strategi dalam mengembangkan usahanya agar dapat berjalan secara berkesinambungan.

Adapun beberapa tujuan dari analisis ini antara lain : Mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha Rumah Produksi Tibers di Kecamatan Maulafa Kota Kupang, Mengetahui strategi pengembangan pada usaha Rumah Produksi Tibers di Kecamatan Maulafa Kota Kupang.

METODE

Rumah Produksi Tibers adalah rumah produksi yang sudah berdiri dari 2015. Dalam setiap usaha harus mempunyai strategi pengembangan agar suatu usaha dapat berjalan dengan berkesinambungan, adapun faktor-faktor yang mempengaruhi dalam setiap usaha yaitu faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman).

Faktor internal (kekuatan dan kelemahan), kekuatan dilihat dari keunggulan, kemampuan produksi dan potensi pengembangan, sedangkan kelemahan dilihat dari sebuah keterbatasan, kekurangan sumber daya. Faktor eksternal (peluang dan ancaman), peluang dapat dilihat dari situasi atau kondisi yang sesuai untuk aktivitas bisnis. Sedangkan ancaman dapat dilihat dari kalah saing atau dampak buruk lainnya. Dari faktor internal dan eksternal tersebut kemudian dilakukan analisis SWOT untuk merumuskan strategi yang tepat dalam pengembangan usaha cemilan pada Rumah Produksi Tibers yang efektif.

Tempat dan waktu Penelitian ini dilakukan pada Rumah Produksi Tibers Kelurahan Maulafa, Kecamatan Maulafa Kota Kupang. Pengumpulan data dilaksanakan pada bulan Oktober-Desember 2021.

Teknik pengambilan sampel memakai *purposive sampling* yaitu sampel yang dilakukan atas dasar kriteria-kriteria tertentu. Sampel dalam penelitian ini adalah pengusaha, karyawan, konsumen pada Rumah Produksi Tibers dan pemerintah.

Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui:

1. Observasi
Observasi adalah salah satu teknik pengumpulan data yang tidak hanya mengukir sikap dari responden (wawancara dan angket) namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi (situasi, kondisi) dengan peneliti terlibat langsung dalam kegiatan dilapangan.
2. Wawancara
Wawancara merupakan teknik mengumpulkan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung adalah pengusaha serta seluruh karyawan Rumah Produksi Tibers dan pelanggan yang sudah pernah membeli lebih dari 1 kali dengan berpedoman pada daftar

pertanyaan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah sebuah cara yang dilakukan untuk menyediakan gambar-gambar yang terjadi pada lokasi peneliti dengan menggunakan bukti yang akurat dari pencatatan sumber-sumber.

Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari instansi atau lembaga yang terkait seperti perpustakaan, buku-buku yang terkait, dan internet.

Untuk menganalisis permasalahan digunakan analisis deskriptif yakni dengan mendeskripsikan lingkungan internal dan lingkungan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usaha.

Untuk menjawab tujuan pertama yaitu, mengetahui faktor internal dan faktor eksternal di gunakan analisis EFAS dan IFAS, Sedangkan untuk menjawab tujuan kedua digunakan analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Faktor Internal Dan Eksternal

Analisis faktor internal dan eksternal dilakukan untuk membantu mengidentifikasi faktor-faktor yang akan mempengaruhi pengembangan usaha Rumah Produksi Tibers. Analisis lingkungan internal adalah lebih pada analisis internal perusahaan dalam rangka menilai atau mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari tiap-tiap divisi. Sedangkan analisis lingkungan eksternal untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang sedang dihadapi perusahaan. Dengan kata lain, hasil analisis akan menjadi landasan dalam mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang berguna dalam merumuskan alternatif strategi pengembangan. (Rangkuti, 2015).

Berikut ini adalah identifikasi faktor internal termasuk kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal termasuk peluang dan ancaman yang mempengaruhi pengembangan usaha Rumah Produksi Tibers.

Identifikasi Faktor Internal (Kekuatan Dan Kelemahan)

Faktor-faktor kekuatan yang mempengaruhi pengembangan cemilan marning

jagung pada usaha Rumah Produksi Tibers adalah:

1) Produk Yang Berkualitas

Hal yang paling utama dalam menentukan kualitas produk dari hasil penelitian di usaha Rumah Produksi Tibers digunakan cara untuk menciptakan citra rasa produkyaitu, bahan baku jagung yang di ambil harus berkualitas baik (biji yang bersih, yang mengkilat, yang benar benar biji jagung yang sudah tua), dan level sangrai paling utama dalam menentukan produk marning jagung yang baik. Varian rasa maring jagung yang diproduksi pada Rumah Produksi Tibers yaitu: rasa manis, rasa asin, dan rasa pedas.

2) Harga Yang Murah

Cemilan marning jagung dalam menetapkan harga sebelumnya telah mengamati harga pasaran dan memperhitungkan keuntungan yang akan diperoleh dengan harga yang akan ditetapkan. Harga jual marning jagung yang diberikan sudah cukup terjangkau oleh para konsumen tidak ada protes dari pelanggan dengan harga tersebut (berdasarkan hasil wawancara).

3) Lokasi Yang Strategis

Lokasi usaha ini berada di Jln. Uyelewon Kelurahan Maulafa dekat dengan jalan umum sehingga sangat mudah untuk dijangkau oleh kalangan konsumen yang berminat untuk membeli cemilan marning jagung pada Rumah Produksi Tibers.

4) Ketrampilan Pengelola

Pengetahuan dan ketrampilan adalah hal yang paling penting dalam melakukan sesuatu usaha. Jika tidak adanya pengetahuan dan ketrampilan dari pengelola maka suatu usaha tidak akan berjalan dengan baik, karena dengan adanya ketrampilan maka terciptalah sebuah inovasi dalam menjalankan suatu usaha. Menurut pengelola dari usaha Rumah Produksi Tibers, terciptanya sebuah produk maring jagung yang berkualitas dengan citra-rasa yang khas dan unik, karena ada pengetahuan dan ketrampilan yang menjadi hal paling utama dalam proses produksi marning jagung pada usaha Rumah Produksi Tibers

5) Tenaga Kerja Yang Memadai

Tenaga kerja yang memadai dari segi kuantitas dan kualitas menjadi aspek penting

dalam pembangunan ekonomi, yaitu sebagai sumber daya untuk menjalankan proses produksi dan distribusi barang dan jasa, serta sebagai sasaran untuk menciptakan dan mengembangkan pasar. Dari hasil wawancara tenaga kerja pada usaha Rumah Produksi Tibers sudah melakukan pekerjaan sesuai dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing.

Sementara itu faktor kelemahan yang mempengaruhi pengembangan cemilan marning jagung pada usaha Rumah Produksi Tibers adalah:

1) Strategi Promosi Yang Sederhana

Sistem promosi yang digunakan hanya mengandalkan pelanggan tetap untuk mempromosikan marning jagung kepada konsumen baru pada usaha Rumah Produksi Tibers tidak memanfaatkan teknologi yang ada untuk mempromosikan produknya secara online usaha rumah produksi tibers masih terkesan kuno dan masih menggunakan cara lama dalam mempromosikan produknya.

2) Belum Pernah Mengikuti Pameran

Usaha Rumah Produksi Tibers belum pernah mengikuti pameran untuk melakukan promosi selama berdirinya hingga saat ini, padahal untuk menjadi UMKM yang besar perlu mengikuti pameran agar UMKM di kenal pasar.

3) Manajemen Belum Tertata Rapi

Sistem manajemen di Rumah Produksi Tibers sudah 65% tertata dengan baik karena manajemen di rumah produksi tibers masih dalam pembenahan, dan Rumah Produksi Tibers masih usaha milik sendiri (Industri Rumah Tangga) karena itu manajemennya belum tertata rapi.

4) Peralatan Yang Terbatas

Dalam memproduksi marning jagung di Rumah Produksi Tibers, peralatan masih sangat terbatas. Misalnya mesin pengemasan/siller yang dimiliki Rumah Produksi Tibers hanya satu.

Identifikasi Faktor Eksternal (Peluang Dan Ancaman)

Faktor peluang yang mempengaruhi pengembangan usaha cemilan marning jagung pada Rumah Produksi Tibers yaitu :

1) Permintaan Pasar

Mengingat sudah banyak pembeli yang mengambil marning jagung pada Rumah Produksi Tibers yang memasarkan marning jagung sehingga menambah permintaan terhadap marning jagung.

2) Perkembangan teknologi

Perekembangan teknologi merupakan salah satu peluang bagi setiap industri rumah tangga, karena dengan memanfaatkan teknologi dapat mempercepat proses produksi dan distribusi. Maka usaha Rumah Produksi Tibers harus memanfaatkan perkembangan teknologi yang ada seperti sosial media (facebook, instgram, whatsapp) untuk proses pemasarannya.

3) Meningkatkan Ekonomi Keluarga

Dari hasil observasi dan wawancara peneliti usaha maring jagung sebenarnya usaha yang menjamin untuk meningkatkan ekonomi keluarga dengan cara mengembangkan pemasarannya.

4) Kerjasama Dengan Mitra

Dalam melakukan suatu usaha perlu kerjasama antara pengusaha dan instansi-instansi terkait agar produk usaha tersebut dapat di kenal oleh konsumen dan dapat menentukan kesuksesan/keberhasilan usaha. Saat ini usaha Rumah Produksi Tibers sudah melakukan kerjasama dengan beberapa mitra yang ada di Kota Kupang.

5) Adanya Dukungan Pemerintah

Kebijakan pemerintah dengan mendukung usaha Rumah Produksi Tibers dalam menjalankan usahanya tentu memberikan manfaat terhadap kegiatan usaha marning jagung. Pemerintah memberikan sosialisasi, memberikan bantuan berupa peralatan, melakukan pendampingan dan membantu dalam pengurusan surat ijin usaha dan label halal pada produk marning jagung.

Sementara itu faktor ancaman yang mempengaruhi pengembangan cemilan marning jagung pada usaha Rumah Produksi Tibers adalah:

1) Banyaknya Pesaing

Banyaknya pesaing usaha di daerah penelitian mengakibatkan tingginya persaingan. Hal ini menyebabkan para pengusaha harus dapat

mempertahankan kualitas produknya masing-masing agar tidak tersingkirkan.

2) Faktor Cuaca

Pembuatan marning jagung sangat ditentukan oleh cuaca karena marning jagung harus benar-benar kering karena apabila tidak kering maka marning jagung ini akan menghasilkan produk yang tidak gurih.

3) Mahalnya Harga Bahan Baku

Mahalnya harga bahan baku sangat berpengaruh terhadap usaha karena bisa mempengaruhi harga produk marning jagung.

4) Adanya Pandemi Covid-19

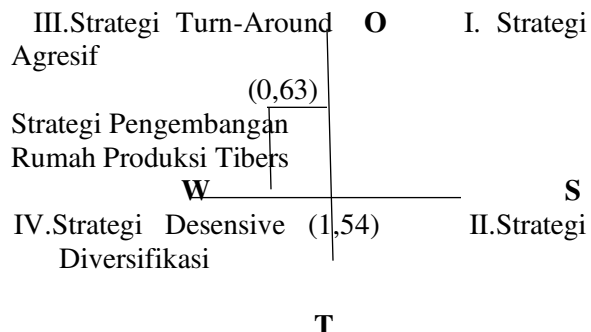
Adanya pandemi covid 19 membuat perekonomian di usaha Rumah Produksi Tibers tidak stabil. Adanya penurunan kebutuhan konsumen dari banyak menjadi sedikit.

Matriks SWOT

Matriks SWOT membantu memudahkan dalam membuat alternatif strategi yang mana mengklasifikasikan alternatif strategi menjadi empat strategi umum yakni, strategi kekuatan peluang (*SO/Strength-Opportunity*), kekuatan ancaman (*ST/Strength-Treath*), kelemahan-peluang (*WO/Weakness-Opportunity*), dan peluang-ancaman (*WT/ Weakness-Treath*), (David & Rangkuti, 2009; Rangkuti 2004).

Posisi Strategi Pengembangan

Dari hasil analisis SWOT dapat di tentukan strategi pengembangan usaha Rumah Produksi Tibers berada menunjukkan bahwa posisi strategi pengembangan usaha Rumah Produksi Tibers berada dalam kuardan III.



Gambar Kuadran Posisi Pengembangan Usaha Rumah Produksi Tibers

Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah perusahaan menghadapi

peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (*trun around*). Strategi *trun around* merupakan strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengembalikan perusahaan prestasi ke kondisi berlabar.

Dalam hal ini strategi umum yang dapat dilakukan dalam upaya pengembangan usaha marning jagung dilokasi penelitian yaitu memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1) Faktor internal yang termasuk **kekuatan** yang mempengaruhi pengembangan usaha cemilan marning jagung pada usaha Rumah Produksi Tibers di Kota Kupang adalah produk yang berkualitas, lokasi yang strategis, ketrampilan dalam pengelolah, harga yang murah, tenaga kerja. Sedangkan **kelemahan** adalah belum pernah mengikuti pameran, strategi promosi yang masih sederhana, manajemen yang belum tertata rapi, peralatan yang terbatas. Sementara faktor eksternal yang termasuk **peluang** yang paling mempengaruhi pengembangan usaha cemilan marning jagung pada usaha Rumah Produksi Tibers di Kota Kupang adalah permintaan pasar, perkembangan teknologi, meningkatkan ekonomi keluarga, kerja sama dengan mitra, adanya dukungan pemerintah. Sedangkan **ancaman** adalah banyak pesaing, faktor cuaca, mahalnya harga bahan baku dan adanya pandemi covid-19.

2) Alternatif strategi pengembangan usaha marning jagung di lokasi penelitian pada usaha Rumah Produksi Tibers di Kota Kupang lebih difokuskan pada strategi *turn around*. Strategi *turn around* merupakan strategi dimana perusahaan mundur dari keputusan yang salah sebelumnya, dan mengubah posisi perusahaan dari kerugian menjadi profitabilitas. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*) bertujuan untuk

memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Adapun strategi yang didasarkan dari hasil penelitian yaitu, mencoba untuk mempromosikan produk cemilan marning jagung kepada masyarakat, dengan cara mengikuti pameran-pameran yang ada, memanfaatkan perkembangan teknologi untuk dapat mempromosikan produk dan dapat meningkatkan permintaan terhadap cemilan marning jagung.

Saran

Dari hasil penelitian dan pembahasan, maka saran yang dapat penulis kemukakan yaitu sebagai berikut:

- 1) Pelaku usaha cemilan marning jagung pada Rumah Produksi Tibers perlu menerapkan strategi peningkatkan promosinya kemudian sebaiknya mencoba mengikuti kegiatan pameran-pameran yang ada agar memperkenalkan produk makanan tradisional yang berupa cemilan marning jagung ini kepada masyarakat luas untuk meningkatkan kembali minat mereka terhadap makanan tradisional sehingga dapat berkembang ke skala yang lebih besar.
- 2) Bagi peneliti selanjutan, diperlukan penelitian khususnya mengenai pemasaran jagung, kelembagaannya dan pengolahan jagung.

DAFTAR PUSTAKA

- Bei, M., Sinu, I., & Sirma, I. (2020). Strategi Pengembangan Agribisnis Kakao (Studi Kasus Di Desa Wolokisa Kecamatan Mauponggo Kabupaten Nagekeo). *Buletin Ilmiah IMPAS*, 21(2), 145-153.
<https://doi.org/10.35508/Impas.V21i02.2629>
- David, & Rangkuti, F. 2009 . *Manajemen Strategi* (9 ed). Jakarta : Salemba Empat.
- Sirait, D. E. P. 2019 “Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Limbah Koran Menggunakan Analisis SWOT” (Skripsi). Pendidikan Ekonomi. Universitas Negeri.Medan .

Laibahas, S. L., Klau, F., & Herewila, K. 2020. Strategi Pengembangan Pertanian Organik Terpadu Pada Cv Gesty Sino Organik (Gs Organik) Desa Penfui Timur, Kecamatan Kupang Tengah, Kabupaten Kupang. *Buletin Ilmiah IMPAS*, 21(1), 3441.
<https://doi.org/10.35508/impas.v21i01.2621>

Muhammad Alfridhal, 2017 “Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalanga Kabupaten Biruen” (Skripsi) Agribisnis. Universitas. Almuslim

Pratiwi Risda. 2018 “ Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis Swot (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut Cv.Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat) Jl. Utama Pasar 5a Tanjung Beringin Kabupaten Langkat. (Skripsi). Ekonomi. Universitas.Islam.Negeri.Sumatra.Utara .

Rafael, S., Un, P., & Herewila, K. 2021. Strategi Pengembangan Usahatani Terung (Solanum Melongena L.) Di Desa Pukdale Kecamatan Kupang Timur Kabupaten Kupang. *Buletin Ilmiah IMPAS*, 22(2), 94-109.
<https://doi.org/10.35508/impas.v22i2.4903>

Rangkuti, F. 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Stabat Kabupaten Sumatera.Utara, Medan.

Sukirno & Sadono; 2004. *Makroekonomi-teori-pengantar*. Jakarta : PT.RajaGrafindo Persada.

Samodro, G. S., & Yulawati. 2018. Strategi Pengembangan Usahatani Sayuran Organik Kelompok Tani Cepoko Mulyo Kabupaten Boyolali. Caraka Tani:

Journal of Sustainable Agriculture.
33(2), 169-179. [doi:
http://dx.doi.org/10.20961/carakatani.v33i2.22874](https://doi.org/10.20961/carakatani.v33i2.22874)

Tabelak, E., Pudjiastuti, S., & Surayasa, M.
2019. Strategi Pengembangan Usahatani
Jagung Di Desa Baumata Kecamatan
Taebenukabupaten Kupang . *Buletin
Ilmiah IMPAS*, 20(3), 194-
198. [https://doi.org/10.35508/impas.v20i0
3.1866](https://doi.org/10.35508/impas.v20i03.1866)