

Strategi Pemasaran Produk Jambu Mete (*Anacardium Occidentale L.*) pada Industri Rumah Tangga di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna

Marketing Strategy of The Pink Mete Product (Anacardium Occidentale L.) in The Home Industry in The Continental District of Muna

Muhammad Rizal^{1*}, La Karimuna¹, Dhian Herdhiansyah¹

¹Department of Food Science and Technology, Faculty of Agriculture, University of Halu Oleo.
Jl. H.E.A Mokodompit 93232, Indonesia

*Email: Muhrizal807@gmail.com

Received: 14th December, 2019; Revision 14th January, 2020; Accepted: 11th February, 2020

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) Mempelajari bagaimana proses pengolahan produk jambu mete pada industri rumah tangga (2) Mempelajari strategi apakah yang diterapkan untuk meningkatkan penjualan produk jambu mete pada industri rumah tangga. Penelitian ini dilaksanakan sejak bulan Januari 2019. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh industri rumah tangga jambu mete. Pengambilan sampel dilakukan dengan cara "Proportional Random Sampling". Sampel dalam penelitian ini sebanyak 4 industri rumah tangga jambu mete dari 8 responden. Pengumpulan data primer dilakukan melalui wawancara langsung menggunakan kuisioner. variabel-variabel yang akan diteliti adalah kondisi perusahaan termasuk kondisi lingkungan eksternal dan internal perusahaan yang meliputi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), serta variabel-variabel pemasaran seperti produk, harga, tempat, promosi dan distribusi. Data diolah menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Proses pengolahan produk jambu mete memiliki 7 tahap pengelolaan, adapun tahapan tersebut adalah bahan baku mete gelondongan, pengeringan, pembelahan kulit, pencungkulan biji mete, pelepasan kulit ari, penjemuran (pengeringan), pengemasan; (2) Industri rumah tangga menerapkan strategi mendukung strategi diversifikasi, yang berarti industri rumah tangga dikecamatan kontunaga berada pada posisi yang sangat baik untuk lebih mengembangkan usaha tersebut, tetapi tidak menuntut kemungkinan untuk waspada terhadap ancaman yang ada. Strategi pemasaran yang perlu diterapkan pada industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga adalah meningkatkan kualitas produk, memperkuat kerja sama dengan pemerintah, mempertahankan hubungan baik dengan konsumen, meningkatkan kualitas SDM pada tingkat operasional, meningkatkan promosi dan distribusi produk, melakukan segmentasi pasar untuk dapat mempertahankan dan memperluas pasar yang ada, menciptakan desain yang baru agar konsumen memiliki banyak pilihan dan meningkatkan kerjasama produksi dan pemasaran antara pelaku usaha sejenis.

Kata kunci : Jambu Mete, Industri Rumah Tangga, Pemasaran Usaha.

Abstract

This study aims to: (1) Learn how the processing of cashew products in the home industry (2) Learn what strategies are implemented to increase sales of cashew products in the home industry. This research has been conducted since January 2019. The population in this study is the whole cashew home industry. Sampling is done by "Proportional Random Sampling". The samples in this study were 4 cashew home industries from 8 respondents. Primary data collection is done through direct interviews using questionnaires. The variables to be examined are the condition of the company including the condition of the company's external and internal environment which includes strengths, weaknesses, opportunities, and threats, as well as marketing variables such as products, prices, places promotion and distribution. Data is processed using SWOT analysis. The results of this study indicate that (1) The processing process of cashew products has 7 stages of management, while the stages are the raw material for cashew spindles, drying, skin cleavage, pruning cashew seeds, removal of the epidermis, drying (drying), packaging; (2) The home industry implements a strategy to support the diversification strategy, which means that the home industry in the contingent district is in a very good position to further develop the business, but does not demand the possibility of being alert to the existing threats. Marketing strategies that need to be applied to home industries in the Kontunaga District are to improve product quality, strengthen cooperation with the government, maintain good relations with consumers, improve the quality of human resources at the operational level, increase product promotion and distribution, market segmentation to be able to maintain and expand existing markets, creating new designs so that consumers have many choices and increasing production and marketing cooperation between similar business actors.

Keywords: Cashew, Home Industry, Business Marketing

PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan sektor yang berperan penting dalam perekonomian Indonesia. Perkebunan sebagai bagian integral dari sektor pertanian merupakan sub sektor yang mempunyai peranan penting dan strategis dalam pembangunan nasional. Perannya terlihat nyata dalam penerimaan devisa negara melalui ekspor, penyediaan lapangan kerja, pemenuhan kebutuhan konsumsi dalam negeri, bahan baku berbagai industri dalam negeri, perolehan nilai tambah dan daya saing serta optimalisasi pengelolaan sumberdaya alam secara berkelanjutan (Herdhiansyah, dkk, 2012; Herdhiansyah dan Asriani, 2018).

Sub sektor perkebunan mempunyai keunggulan komparatif dibandingkan dengan sub sektor lain antara lain ketersediaan lahan, iklim menunjang, dan ketersediaan tenaga kerja. Hal tersebut dapat memperkuat daya saing harga produk perkebunan Indonesia di pasaran dunia (Bank Indonesia, 2010).

Banyak kenyataan kelemahan dalam sistem pertanian di negara berkembang, termasuk Indonesia antara lain ialah kurangnya perhatian dalam bidang pemasaran. Pertanian dengan karakteristik hasil yang mudah rusak, bersifat musiman dengan lokasi tersebar dan skala produksi yang relatif kecil, memerlukan strategi pemasaran yang tepat. Oleh karena itu, pengembangan agroindustri perdesaan membutuhkan alternatif terbaik dalam meningkatkan kinerja sektor pertanian. Salah satu subsektor pertanian yakni subsektor perkebunan pendukung utama sektor pertanian dalam perekonomian (Yantu dkk, 2009).

Jambu mete (*Anacardium occidentale* L.) merupakan salah satu komoditas tanaman perkebunan yang memiliki arti ekonomis dan cukup potensial karena produksinya dapat dipakai sebagai bahan baku industri makanan. Pengusahaan jambu mete mempunyai nilai strategis terutama untuk pemanfaatan lahan marginal, penyelamatan dan pelestarian aset sumberdaya pembangunan karena jambu mete adalah tanaman konservasi lahan marginal (kering dan kritis). Jambu mete di Sulawesi Tenggara telah menjadi tumpuan masyarakat pedesaan yang tinggal di lahan kering marginal dalam memenuhi kelangsungan hidupnya (La Ola, 2012).

Komoditas jambu mete sebagai komoditas perkebunan rakyat di daerah Sulawesi Tenggara memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan. Peluang pasar yang prospektif, ketersediaan lahan yang luas, dan jumlah petani yang terlibat merupakan tantangan bagi daerah Sulawesi Tenggara untuk meningkatkan produksi dan ekspor selain peningkatan pendapatan petani dari pemanfaatan tanaman sela serta produk-produk sampingan dan pengembangan industri hilir. Akan tetapi, yang perlu dibenahi agar jambu mete sebagai produk yang kita hasilkan dapat bertahan di pasar manapun adalah segi kualitasnya (Hamundu dan Widayati, 2010).

Permasalahan yang dihadapi oleh industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga adalah keterbatasan pemahaman serta minimnya pengetahuan tentang cara memasarkan produk jambu mete. Oleh karena itu dibutuhkan strategi yang tepat untuk membantu para petani industri rumah tangga agar dapat bersaing dengan industri lainnya, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan perekonomian pemilik usaha industri rumah tangga.

PROSEDUR PENELITIAN

1. Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh industri rumah tangga jambu mete di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna. Pengambilan sampel dilakukan dengan cara "Proporsional Random Sampling", yaitu pengambilan sampel secara acak dengan mempertimbangkan dan memperhatikan proporsi tiap-tiap tipe dari pemilihan subjek yang dilakukan secara seimbang. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 4 industri rumah tangga jambu mete dari 8 responden. Data yang menjadi perbandingan pada penelitian ini yaitu data dari industri rumah tangga jambu mete di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna.

2. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data serta keterangan dalam penelitian ini menggunakan pengumpulan data dengan cara :

1. Pengamatan (*Observasi*)

Pengamatan atau observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala pada obyek

penelitian (Sugiyono, 2010). Pengamatan yang dilakukan pada penelitian strategi pemasaran produk jambu mete (*Anacardium occidentale* L.) pada industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna yaitu pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung ke industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga

2. Wawancara (*Interview*)

Wawancara atau *Interview* menurut (Newman, 2013) merupakan teknik pengumpulan data dimana peneliti mengadakan komunikasi langsung dengan pihak-pihak yang berkaitan dalam hal ini yaitu pemilik industri rumah tangga jambu mete di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna mengenai masalah yang diteliti dan pengumpulan data yang relevan dari hasil wawancara tersebut.

3. Dokumentasi

Dokumentasi Sementara itu, studi dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data melalui pengumpulan dokumen-dokumen yang diperlukan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti untuk ditelaah secara intens sehingga dapat mendukung dan menambah kepercayaan dan pembuktian suatu masalah (Iskandar, 2009). Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian strategi pemasaran produk jambu mete (*Anacardium occidentale* L.) pada industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna yaitu catatan-catatan kecil dan gambar yang dikemukakan penelitian dilapangan.

4. Riset kepustakaan

Riset kepustakaan menurut Sugiyono (2012), studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti, selain itu studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literatur-literatur Ilmiah.

3. Analisis Data

Analisis yang digunakan untuk merumuskan strategi pemasaran adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah metode dalam riset pemasaran yang digunakan dalam menganalisis faktor lingkungan yang kompetitif. Analisis SWOT mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pemasaran industri jambu mete. Secara umum, penentuan strategi

yang tepat bagi industri jambu mete dimulai dengan memahami strengths (kekuatan) dan weaknesses (kelemahan) pada aspek internal serta mengenali opportunities (peluang) dan threats (ancaman) yang terkandung dalam lingkungan eksternal perusahaan. Dengan demikian, perusahaan mampu bersaing dan mencapai tujuan secara efektif dan efisien (Kotler dan Keller, 2009).

a. Penentuan Strategi Pemasaran Produk Jambu Mete Menggunakan analisis SWOT

Tahap pertama dalam penyusunan analisis adalah tahap pengumpulan data. Pada tahap ini data dapat dibedakan menjadi dua yaitu data eksternal dan data internal. Model yang digunakan dalam tahap ini adalah Matriks faktor strategi eksternal dan matriks faktor strategi internal.

a. Strategi S-O

Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Apabila didalam kajian terlihat peluang-peluang yang tersedia ternyata juga memiliki posisi internal yang kuat, maka sektor tersebut dianggap memiliki keunggulan komparatif. Dua elemen sektor industri eksternal dan internal yang baik ini tidak boleh dilepaskan begitu saja, tetapi akan menjadi isu utama pengembangan.

b. Strategi S-T

Strategi ini mempertemukan interaksi antara ancaman atau tantangan dari luar yang di identifikasikan untuk memperlunak ancaman atau tantangan tersebut, dan sedapat mungkin merubahnya menjadi peluang bagi pengembangan selanjutnya. Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi W-O

Strategi ini merupakan kajian yang membuat adanya kepastian dari berbagai peluang dan kekurangan yang ada. Peluang yang besar disini akan dihadapi oleh kurangnya kemampuan sektor untuk menangkapnya. Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi W-T

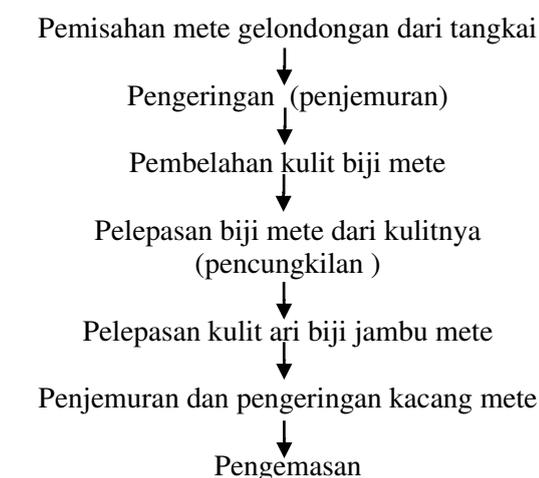
Merupakan tempat menggali berbagai kelemahan yang akan dihadapi sektor industri kecil dalam pengembangannya. Hal ini dapat dilihat dari pertemuan antara ancaman dan

tantangan dari luar dengan kelemahan yang terdapat didalam kawasan. Strategi yang harus ditempuh adalah mengambil keputusan untuk mengendalikan kerugian yang akan dialami dengan sedikit membenahi sumber daya internal yang ada. Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Pengolahan jambu mete Industri Rumah Tangga di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna

Berikut ini adalah tahapan-tahapan dalam mengolah jambu mete gelondongan menjadi produk jambu mete (kacang mete) di industri rumah tangga dapat dilihat pada Gambar 1 berikut :



Gambar 1. Proses Pengolahan produk jambu mete (*Anacardium occidentale L.*)

Proses pengolahan jambu mete di industri rumah tangga memiliki 7 tahap proses, adapun tahap tersebut adalah sebagai berikut :

1. Pemisahan buah dari tangkai

Biji mete (mete gelondongan) harus dipisahkan terlebih dahulu dengan buah semunya (tangkainya). Cara memisahkan biji mete cukup dipuntir dan diletakkan di tempat terpisah. Selanjutnya, biji mete yang telah dipisahkan dari buah semunya dicuci untuk dibersihkan dari kotoran (tanah, debu, pasir, dan lain-lain).

2. Pengeringan (penjemuran)

Penjemuran biji mete gelondongan dilakukan agar getah yang terdapat dalam jambu biji bisa berkurang, sehingga

memudahkan untuk Membela dan Mencungkil biji Jambu mete yang masih berada di cangkang nya ketika di belah. Mete gelondongan yang baru dipetik masih memiliki kadar air sekitar 25 %. Pengeringan mete gelondongan dapat dilakukan dengan cara dijemur di bawah panas matahari. Pengeringan mete gelondongan dilakukan hingga kadar airnya mencapai 3%.

3. Pembelahan kulit mete

Proses membelah kulit biji mete ini adalah proses membelah kulit kacang mete menjadi 2 bagian tanpa merusak isi dari kacang mete tersebut, proses ini membutuhkan alat khusus dan keterampilan yang khusus. Cara pengalahan jambu mete yaitu membelah kulit mete menjadi 2 bagian dengan cara menaruh biji mete di antara pisau atas dan pisau bawah pada alat tersebut (pisau atas terletak di parang/pegangan bagian atas dan pisau bawah terletak di bawah pegangan itu) dan tekan/ayunkan alat nya sehingga memotong 1/8 kulitnya dan goyangkan kan kekanan.

4. Pelepasan biji mete dari kulitnya (pencungkilan)

Pelepasan Biji mete dari kulit nya cukup mudah yaitu menggunakan alat yang bernama cungkil, biji mete di cungkil dari bawah mete agar tidak mudah patah.

5. Pelepasan kulit ari biji jambu mete

Pengupasan kulit ari kacang mete dilakukan segera setelah pengeringan. Pengupasan kulit ari kacang mete dapat dilakukan secara manual dengan cara penggesekan menggunakan jari tangan secara hati-hati atau menggunakan pisau. Pengupasan kulit ari dengan pisau dilakukan dengan hati-hati agar tidak melukai kacang mete yang dapat menurunkan mutu. Pengupasan kulit ari secara manual ini memiliki persentase kerusakan kacang mete (pecah) mencapai 2%-25%.

6. Penjemuran dan pengeringan kacang mete

Proses penjemuran ini bertujuan untuk mengurangi kadar air pada jambu mete yang telah dikupas kulit arinya, sehingga jambu mete lebih awet dan tidak mudah rusak selain itu akan membuat rasa jambu mete itu menjadi gurih.

7. Pengemasan produk jambu mete

Tujuan pengemasan selain melindungi kacang mete dari kerusakan serangan cendawan atau serangga juga bertujuan melindungi kacang mete dari kerusakan

mekanis sewaktu proses pengangkutan atau kerusakan fisiologis karena pengaruh lingkungan, misalnya suhu dan kelembaban. Di Kecamatan Kontunaga pengemasan kacang mete dilakukan dengan menggunakan plastik ukuran isi 0,5, 0,8 hingga 1 kg untuk produk yang dipasarkan.

Faktor internal dan Eksternal

Berdasarkan hasil penelitian langsung pada industri rumah tangga dapat diketahui apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan (faktor internal) serta peluang dan ancaman (faktor eksternal) pada usaha jambu mete yang berada di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna.

1. Kekuatan

Kekuatan merupakan faktor – faktor internal positif yang berperan terhadap kemampuan usaha jambu mete dengan segala keunggulan yang dimiliki untuk mempertahankan posisinya untuk mencapai tujuannya. Faktor faktor tersebut adalah skill (keterampilan) sumber daya manusia, kualitas produk dan harga murah dan terjangkau .

2. Kelemahan

Kelemahan merupakan faktor faktor internal negatif yang menghalangi kemampuan usaha produk jambu mete terhadap sesuatu yang tidak dilakukan dengan baik atau tidak memiliki kapasitas untuk melakukannya. Faktor faktor tersebut adalah tidak adanya kegiatan promosi, modal usaha yang kecil, lokasi penjualan kurang strategis.

3. Peluang

Peluang merupakan faktor-faktor eksternal positif yang dapat dimanfaatkan oleh pengusaha jambu mete karena hal yang menguntungkan yang dapat meningkatkan kinerja untuk mencapai tujuannya. Faktor faktor tersebut adalah meningkatnya permintaan masyarakat, perkembangan teknologi dan informasi dan resiko usaha rendah.

4. Ancaman

Ancaman merupakan segala macam bahaya yang sedang dihadapi maupun yang akan dihadapi dalam industri jambu mete. Faktor faktor tersebut adalah naiknya inflasi, kesadaran konsumen terhadap mutu dan persaingan usaha.

Matrix Faktor Strategi Internal

Penilaian faktor internal digunakan untuk mengetahui pengaruh dari faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh industri jambu mete di Kecamatan Kontunaga, terhadap keberlangsungan usaha jambu mete. Penilaian dilakukan dengan memberi bobot dan rating dari faktor strategi internal yang sebelumnya telah dilakukan identifikasi terhadap faktor internal usaha jambu mete, agar dapat dirumuskan alternatif strategi yang lebih baik dan tepat sasaran. Matriks faktor strategi internal (IFAS) produk jambu mete pada industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna dapat dilihat pada Tabel 1

Tabel 1. Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) produk jambu mete pada industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga Kab.Muna

No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (BXR)
1	Kekuatan			
	a. Skill (keterampilan)	0.20	4	0.80
	SDM	0.20	4	0.80
	b. Kualitas produk	0.15	3	0.45
	c. Harga murah dan terjangkau			
2	Kelemahan			
	a.Modal usaha kecil	0.15	3	0.45
	b. Tidak ada kegiatan promosi	0.20	1	0.20
	c.Lokasi kurang strategis	0.10	3	0.30
		1,00		3.00

Berdasarkan hasil analisis internal seperti terlihat pada Tabel 1 di atas dapat diketahui bahwa hasil keseluruhan nilai tertimbang IFAS total sebesar 3.00. Hal ini menunjukkan bahwa industri rumah tangga jambu mete di Kecamatan Kontunaga, mempunyai kekuatan yang sangat baik dalam operasionalnya. Diantara faktor- faktor strategi internal, dimana faktor kekuatan yang terdiri dari segi skill sumber daya manusia, kualitas produk usaha jambu mete dan harganya murah

dan dapat di jangkau, kemudian pada faktor kelemahan terdiri modal usaha kecil, lokasi, tidak adanya kegiatan promosi.

Matrix Faktor Strategi Eksternal

Penilaian faktor eksternal untuk mengetahui bagaimana respon industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga, terhadap faktor eksternal usaha jambu mete di Kecamatan Kontunaga, yaitu berupa peluang

dan ancaman dengan terlebih dahulu dilakukan identifikasi terhadap usaha kemudian hasil identifikasi dimasukkan kedalam tabel faktor strategi eksternal (EFAS) yang selanjutnya diberi bobot dan rating serta skor. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) produk jambu mete pada industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) produk jambu mete pada industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga

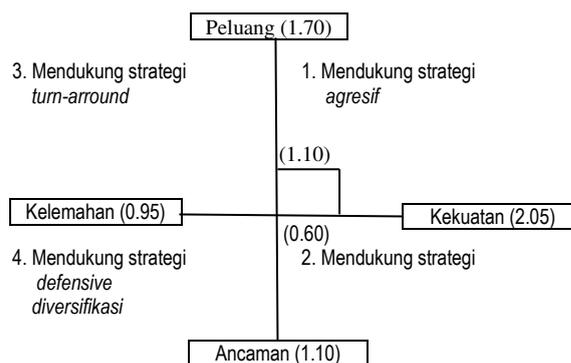
No	Faktor Strategi Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (BXR)
1	Peluang			
	a. Meningkatnya permintaan masyarakat	0.10	3	0.30
	b. Resiko usaha rendah	0.20	3	0.60
	c. Perkembangan teknologi informasi	0.20	4	0.80
2	Ancaman			
	a. Naiknya inflasi	0.10	3	0.30
	b. Kesadaran konsumen terhadap mutu	0.20	2	0.40
	c. Persaingan usaha	0.20	2	0.40
		1,00		2.80

Berdasarkan hasil analisis eksternal pada Tabel 2 dapat dikatakan bahwa hasil perkalian bobot dan rating dapat dihasilkan keseluruhan jumlah bobot total sebesar 2.80 untuk EFAS matriks. Hal ini menunjukkan bahwa industri rumah tangga jambu mete di Kecamatan Kontunaga, berada pada posisi sangat baik untuk lebih mengembangkan minat berwirausaha, tetapi tidak menutup kemungkinan untuk waspada terhadap ancaman-ancaman yang ada. Diantara faktor-faktor strategi eksternal, faktor peluang yang paling besar, dimana peluang terdiri dari meningkatnya permintaan masyarakat, resiko usaha rendah, perkembangan teknologi dan informasi. Kemudian ancaman industri rumah tangga jambu mete di Kecamatan Kontunaga terdiri dari naiknya inflasi, kesadaran konsumen terhadap mutu dan persaingan usaha. Selisih faktor internal dan eksternal dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Selisih Faktor Internal dan Eksternal

Uraian	Faktor Internal		Faktor Eksternal	
	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
Bobot X Ranting	2.05	0.95	1.70	1,10
Selisih	1.10		0.60	

Setelah dilakukan penjumlahan antara bobot dan rating untuk faktor internal dan faktor eksternal, dapat dilihat bahwa selisih dari faktor internal yaitu 1,10 dan selisih dari faktor eksternal 0.60. Hasil yang didapat tersebut akan dimasukkan kedalam diagram SWOT, dapat dilihat pada Gambar 2



Gambar 2. Posisi Industri Rumah Tangga di Kecamatan Kontunaga

Dari Gambar 2 diagram diatas, sangat jelas menunjukkan bahwa industri rumah tangga jambu mete berada pada posisi *agresif* yang merupakan situasi menguntungkan. Organisasi tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung

kebijakan pertumbuhan yang *agresif*. Oleh karena itu industri rumah tangga jambu mete di Kecamatan Kontunaga dapat terus untuk dikembangkan.

Alternatif strategi yang dapat dilakukan masing-masing memiliki karakteristik tersendiri dan hendaknya dalam

implementasi strategi selanjutnya dilakukan secara bersama-sama dan saling mendukung satu sama lain. Alternatif strategi tersebut terdiri dari strategi SO, ST, WO dan WT, seperti dalam matriks SWOT pada Tabel 3 SWOT Penentuan Strategi.

Tabel 3. Tabel SWOT Penentuan Strategi

IFAS EFAS	<p>Kekuatan (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Skill SDM b. Kualitas Produk c. Harga murah dan terjangkau 	<p>Kelemahan (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Modal usaha kecil b. Tidak adanya kegiatan promosi c. Lokasi
<p>Peluang (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Meningkatnya permintaan masyarakat b. Resiko usaha rendah c. Perkembangan teknologi dan informasi 	<p>STRATEGI (SO)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk meningkatkan skill SDM b. Meningkatkan kualitas produk untuk memenuhi permintaan masyarakat 	<p>STRATEGI (WO)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Perhatian pemerintah dalam bentuk modal dan peralatan b. Meningkatkan promosi pasar dan distribusi produk. c. Melakukan segmentasi pasar untuk dapat mempertahankan dan memperluas pasar yang ada.
<p>Ancaman (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Naiknya inflasi b. Kesadaran konsumen terhadap mutu c. Persaingan usaha 	<p>STRATEGI (ST)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Pelatihan teknis untuk meningkatkan produk b. Pelatihan pemasaran c. Meningkatkan kualitas SDM pada tingkat operasional 	<p>STRATEGI (WT)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Menciptakan desain baru agar konsumen memiliki banyak pilihan b. Meningkatkan motivasi pelaku usaha dalam membangun usaha c. Meningkatkan kerjasama produksi dan pemasaran antara pelaku usaha sejenis

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis yang dilakukan maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Proses pengolahan produk jambu mete pada industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga Kabupaten Muna memiliki 7 tahap, yaitu bahan baku jambu mete gelondongan, pengeringan (penjemuran), pembelahan kulit mete gelondongan, pelepasan biji mete pada kulitnya (pencungkilan), pelepasan kulit ari biji mete, penjemuran kacang mete (pengeringan) dan pengemasan.
2. Hasil perhitungan matriks IFAS dan EFAS diperoleh dari faktor internal yaitu 3.00 yang didapat dari total penjumlahan rating faktor kekuatan dan kelemahan industri rumah tangga, dan pada faktor eksternal perusahaan yaitu 2.80 yang didapat dari total penjumlahan faktor peluang dan ancaman. Dari hasil diagram SWOT didapat bahwa industri rumah tangga di Kecamatan Kontunaga berada pada posisi *agresif* merupakan situasi yang menguntungkan. Industri rumah tangga memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah meningkatkan kualitas produk, memperkuat kerja sama dengan pemerintah, mempertahankan hubungan baik dengan konsumen, meningkatkan kualitas SDM pada tingkat operasional, meningkatkan promosi dan distribusi produk, melakukan segmentasi pasar untuk dapat mempertahankan dan memperluas pasar yang ada, menciptakan desain yang baru agar konsumen memiliki banyak pilihan dan meningkatkan kerjasama produksi dan pemasaran antara pelaku usaha sejenis.

Daftar Pustaka

- Bank Indonesia. 2010. Industri Pengolahan Kacang Mete. Laporan Pola Pembiayaan Usaha Kecil. Direktorat Kredit, BPR dan UMKM. 43 hlm.
- Badan Pusat Statistik. 2016. Statistik Indonesia 2012. BPS Indonesia.

- Freddy Rangkuti, 2006, Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Graedia, Jakarta.
- Hamundu.H.M dan Widayati. W. 2010. Pengembangan Usahatani Jambu Mete Berwawasan Agribisnis Di Sulawesi Tenggara. Prosiding Forum Komunikasi Ilmiah Komoditas Jambu Mete. Bogor, 5-6 Maret 2010.
- Herdhiansyah, Dhian dan Asriani, 2018. Strategi Pengembangan Agroindustri Komoditas Kakao di Kabupaten Kolaka – Sulawesi Tenggara Jurnal Agroindustri Halal 4 (1), 030-041.
- Herdhiansyah, D, Sutiarsa L, Purwadi D dan Taryono. 2012. Jurnal Teknologi Industri Pertanian 22 (2), 106-114
- Kotler P, Keller KL. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Erlangga; 2009. Ed ke 13
- La Ola, T. (2012) Analisis kesejahteraan petani jambu mete di Kabupaten Buton dan Kabupaten Muna. Agriplus. 22(1), 73-80.
- Yantu, M.R., Sisfahyuni, Ludin dan Taufik 2009a. Strategi Pengembangan Subsektor Perkebunan dalam Perekonomian Sulawesi Tengah. Media LITBANG Sulawesi Tengah. Vol. II (1): 44 – 50. Oktober 2009. BALITBANGDA Propinsi Sulawesi Tengah.