

**STRATEGI PENGEMBANGAN PASAR INDUSTRI KECIL  
KERIPIK JAMUR KANCING (*Agaricus bisporus*)  
DI KABUPATEN WONOSOBO**

**Hidayah Triwahyuningsih, Dyah Panuntun Utami, Istiko Agus Wicaksono**

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian

Universitas Muhammadiyah Purworejo

*e-mail*: hidayahtrihayuningsih@gmail.com

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini untuk (1) mengetahui profil industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo, (2) mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) (3) mengidentifikasi faktor eksternal (peluang dan ancaman), (4) mengetahui strategi pengembangan pasar yang tepat digunakan pada industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo. Metode penelitian ini adalah metode deskriptif. Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *sampling* jenuh. Metode analisis data menggunakan Analisis SWOT dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan profil industri kecil meliputi nama pemilik, lama usaha, jumlah tenaga kerja, sumber biaya produksi dan izin usaha. Faktor internal yang dimiliki oleh industri kecil adalah teknologi sudah modern, kualitas keripik jamur kancing baik, harga keripik jamur kancing terjangkau, hubungan usaha dengan pemasok sangat baik, upah tenaga kerja murah, kurangnya bahan baku jamur kancing, keterbatasan modal usaha, pemasaran belum menyebar keseluruh kabupaten, kurangnya promosi/iklan keripik jamur kancing, keterbatasan sumber daya manusia. Faktor eksternal yang dimiliki oleh industri kecil adalah perkembangan teknologi informasi, meningkatnya permintaan pelanggan, dukungan pemerintah pada UKM, penawaran modal dari bank, *trend* gaya hidup sehat masyarakat, pemasok bahan baku jamur kancing yang tidak konsisten dalam pengiriman, pesaing dari industri lain yang sejenis, muncul banyak keripik jamur kancing dengan inovasi baru, adanya produk substitusi, naiknya biaya produksi. Strategi yang tepat digunakan untuk pengembangan pasar industri kecil keripik jamur kancing adalah meningkatkan iklan/promosi agar lebih dikenal dan pangsa pasar lebih luas, meningkatkan kualitas keripik jamur kancing dan memanfaatkan teknologi dalam pemasaran keripik jamur kancing.

**Kata kunci: Industri Kecil, Keripik Jamur Kancing, SWOT**

**PENDAHULUAN**

Agribisnis mencakup semua kegiatan mulai dari pengadaan sarana produksi (*farm suppliers*) sampai dengan tataniaga produk pertanian yang dihasilkan usahatani atau hasil olahannya (Firdaus,2008). Tataniaga atau yang lebih dikenal dengan pemasaran merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan dalam pendekatan agribisnis. Pemasaran merupakan tahap akhir dari proses produksi pertanian.

Sifat utama dari hasil produk pertanian adalah mudah rusak jika tidak segera dipasarkan atau diolah menjadi barang jadi maupun barang setengah jadi. Usaha untuk meningkatkan efisiensi sektor pertanian adalah dengan Agroindustri. Agroindustri merupakan sistem industrialisasi dari pertanian yang bertujuan untuk mengawetkan produk pertanian dan menambah nilai produk pertanian.

Industri pangan yang ada di kabupaten Wonosobo antara lain keripik jamur, manisan carica, opak, gula kelapa dan lain-lain. Jamur kancing merupakan salah satu potensi unggulan dari kabupaten Wonosobo. Karakteristik jamur kancing adalah mudah rusak jika tidak langsung diolah. Oleh karena itu, berkembang industri pengolahan pangan berbasis jamur kancing yaitu keripik jamur kancing.

Keripik jamur kancing menjadi salah satu produk yang memiliki nilai jual tinggi dan mempunyai potensi untuk dikembangkan sehingga keripik jamur kancing dijadikan sebagai objek penelitian. Industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo yang terdaftar di dinas UMKM sebanyak 4 industri yaitu Yuasa Food, Cendawan Mas, Candi Dieng dan Dua Candi. Perkembangan jumlah unit usaha industri sentra maupun non sentra cenderung lambat bahkan mengalami penurunan. Kendala yang dihadapi oleh industri kecil keripik jamur terdiri dari berbagai macam yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal berasal dari kekuatan dan kelemahan dari industri kecil keripik jamur, sedangkan faktor eksternal berasal dari peluang dan ancaman dosluar industri kecil keripik jamur.

Permasalahan yang dihadapi adalah persaingan dengan produk-produk impor dan kurangnya pasokan bahan baku. Pemasaran yang belum merata juga menjadi penyebab lambatnya perkembangan industri kecil misalnya pada industri keripik jamur kancing. Keripik jamur kancing hanya dijual di daerah wisata yang ada di kabupaten Wonosobo maupun toko oleh-oleh yang ada di sekitar kabupaten Wonosobo. Keripik jamur kancing menjadi salah satu makanan khas yang ada di kabupaten Wonosobo.

Strategi pengembangan pasar difungsikan sebagai upaya untuk memperluas daerah pemasaran sehingga kesejahteraan industri kecil keripik jamur kancing dapat meningkat. Penyerapan tenaga kerja juga semakin tinggi jika industri kecil keripik jamur kancing semakin berkembang.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui ini untuk mengetahui: (1) profil industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo, (2) mengidentifikasi

faktor internal (kekuatan dan kelemahan) (3) mengidentifikasi faktor eksternal (peluang dan ancaman), (4) mengetahui strategi pengembangan pasar yang tepat digunakan pada industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo.

## METODE PENELITIAN

### A. Desain Penelitian

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Metode deskriptif digunakan untuk memperoleh informasi mengenai kondisi tertentu secara sistematis dan aktual. Sugiyono (2005: 21) menyatakan bahwa metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. Metode deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan profil industri kecil keripik jamur kancing dan mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan pasar yang tepat untuk industri kecil keripik jamur di kabupaten Wonosobo. Industri kecil yang diteliti sebanyak 4 industri kecil keripik jamur kancing. Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian itu dilakukan. Penelitian dilakukan di kabupaten Wonosobo. Penelitian dilaksanakan dalam waktu 6 bulan sejak penyusunan proposal sampai dengan ujian.

Penentuan sampel dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik *sampling* jenuh. Teknik *sampling* jenuhadalah teknik penentuan sampel jika semua anggota populasi digunakan sebagai sampel, hal ini dilakukan bila jumlah populasi kecil kurang dari 30 orang (Sugiyono,2008:85). Sampel penelitian ini adalah seluruh industri keripik jamur di kabupaten Wonosobo yang sudah terdaftar di Dinas UMKM Kabupaten Wonosobo. Sampel dari penelitian ini dibagi menjadi 2 jenis yaitu informan kunci (*key informant*) dan informan biasa. Penentuan informan dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*). Arikunto (2010:265), instrumen penelitian adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan data agar kegiatan tersebut menjadi sistematis dan dipermudah. Penelitian yang dilakukan menggunakan angket atau kuisisioner.

## B. Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik pembobotan, teknik peratingan, analisis IFAS, analisis EFAS, analisis SWOT dan analisis QSPM.

### 1. Teknik Pembobotan

Teknik pembobotan menggunakan metode "*paired comparison*" yang ditentukan oleh faktor internal dan eksternal. Pemberian bobot untuk pengisian kolom pada setiap faktor-faktor yang dibandingkan menggunakan skala 1,2 dan 3.

### 2. Teknik Peratingan

Pemberian nilai *rating* menunjukkan tingkat faktor internal sebagai kekuatan dan kelemahan dan faktor eksternal sebagai peluang dan ancaman.

### 3. Analisis IFAS

Mengidentifikasi faktor-faktor internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki industri kecil keripik jamur kancing kabupaten Wonosobo. Tahapan dalam membuat matriks IFAS.

### 4. Analisis EFAS

Mengidentifikasi faktor-faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman yang dimiliki industri kecil keripik jamur kancing kabupaten Wonosobo.

### 5. Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats*) adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pemasaran. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara simultan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2001:18). Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan pasar.

### 6. Analisis QSPM

QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) adalah alat yang memungkinkan penyusunan strategi untuk mengevaluasi alternatif strategi secara obyektif, berdasarkan faktor-faktor keberhasilan penting internal dan eksternal yang diidentifikasi sebelumnya (David, 2010:351). Analisis yang digunakan dalam penyusunan strategi untuk mengevaluasi alternatif strategi secara obyektif,

berdasarkan faktor-faktor keberhasilan penting internal dan eksternal yang diidentifikasi sebelumnya. Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) difungsikan sebagai metode yang digunakan untuk memilih prioritas strategi yang akan digunakan dalam pengembangan pasar industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kabupaten Wonosobo adalah salah satu dari 35 kabupaten/kota yang terletak di bagian tengah provinsi Jawa tengah. Secara geografis, kabupaten Wonosobo terletak antara 7°11' Lintang Selatan, 109°43' dan 110°04' Bujur Timur dan berjarak 120km dari ibukota provinsi Jawa tengah (Semarang) dan 520km dari ibukota Negara (Jakarta). Kabupaten Wonosobo merupakan daerah pegunungan yang memiliki luas 98.468ha(984,68km<sup>2</sup>) atau 3,03% dari luas Jawa Tengah dan terletak pada ketinggian 250-2.250mdpl. Batas-batas wilayah kabupaten Wonosobo:

- a. Sebelah utara : Kabupaten Kendal dan Kabupaten Batang
- b. Sebelah timur : Kabupaten Temanggung dan Kabupaten Magelang
- c. Sebelah selatan: Kabupaten Kebumen dan Kabupaten Purworejo
- d. Sebelah barat : Kabupaten Banjarnegara dan Kabupaten Kebumen

Rata-rata suhu udara di kabupaten Wonosobo antara 14,3-26,5°C dengan curah hujan per tahun berkisar 1.713-4.255 mm/tahun. Kabupaten Wonosobo merupakan daerah yang sangat baik untuk pertanian sehingga sektor pertanian merupakan sektor dominan dalam perekonomian.

### B. Hasil dan Pembahasan

#### 1. Profil Industri Kecil Keripik Jamur Kancing di Kabupaten Wonosobo

Industri kecil keripik jamur kancing yang diteliti dari Yuasa Food, Cendawan Mas, Candi Dieng dan Dua Candi meliputi nama pemilik, lama usaha, jumlah tenaga kerja, sumber biaya produksi dan izin usaha. Pemilik Yuasa Food adalah Trisila Juwantara, Cendawan Mas adalah H.Chotijah, Candi Dieng adalah Muhasyim dan Dua Candi adalah Nurkholis. Lama usaha keripik jamur kancing Yuasa Food 16 tahun, Cendawan Mas 24 tahun, Candi Dieng 26

tahun dan Dua Candi 27 tahun. Jumlah tenaga kerja Yuasa Food sebanyak 50 orang, Cendawan Mas sebanyak 18 orang, Candi Dieng 9 orang dan Dua Candi 4 orang. Sumber biaya produksi dari Yuasa Food menggunakan modal sendiri sebanyak 70% dan modal dari bank sebanyak 30%. Cendawan Mas dan Candi Dieng menggunakan modal sendiri sebanyak 75% dan modal dari bank sebanyak 25%. Dua Candi menggunakan modal sendiri 80% dan 20% modal dari bank. Izin usaha Yuasa Food dari PIRT dan MUI, Cendawan Mas dari PIRT dan MUI, Candi Dieng dari PIRT dan LPPOM-MUI, Dua Candi dari P-IRT.

## 2. Identifikasi Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki oleh industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo adalah teknologi sudah modern (sudah menggunakan mesin produksi), kualitas keripik jamur kancing baik, harga keripik jamur kancing terjangkau, hubungan usaha dengan pemasok sangat baik, upah tenaga kerja murah (UMK kabupaten Wonosobo sebesar Rp1.326.000/bulan), kurangnya bahan baku jamur kancing, keterbatasan modal usaha, pemasaran belum menyebar keseluruh kabupaten, kurangnya promosi/iklan keripik jamur kancing, keterbatasan sumber daya manusia.

Faktor internal yang menjadi kekuatan utama adalah kualitas keripik jamur kancing baik dan harga keripik jamur kancing terjangkau dengan skor sebesar 0,350, rating sebesar 3,5 dan bobot sebesar 0,10. Kualitas keripik jamur kancing dan harga terjangkau menjadi kekuatan utama industri kecil keripik jamur kancing di Wonosobo karena setiap industri mengedepankan kualitas produk keripik jamur kancing. Faktor internal yang mempunyai kekuatan kecil adalah hubungan dengan pemasok sangat baik dengan skor 0,325, rating 3,25 dan bobot 0,10. Hubungan dengan pemasok sangat baik menjadi kekuatan kecil karena dalam pembelian jamur kancing segar pihak industri tidak bertemu langsung dengan penjual, pemesanan via telepon.

Faktor internal yang menjadi kelemahan utama pada industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo adalah pemasaran belum menyebar ke seluruh kabupaten dengan skor 0,200, rating 2 dan bobot 0,10.

Pemasaran keripik jamur kancing hanya dijual di toko oleh-oleh yang berada di pusat kota dan tidak dijual di toko-toko kecil. Faktor internal yang menjadi kelemahan kecil adalah keterbatasan modal usaha dengan skor 0,150, rating 1,5 dan bobot 0,10. Semua industri kecil keripik jamur kancing yang diteliti tidak terlalu mempermasalahkan modal usaha karena ke empat industri sudah berdiri  $\geq 20$  tahun sehingga sudah memiliki konsumen tetapnya masing-masing dan hasil penjualannya setiap tahun naik, digunakan untuk modal usaha. Total skor faktor internal kekuatan dan kelemahan adalah 2,569.

### 3. Identifikasi Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dimiliki oleh industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo adalah perkembangan teknologi informasi, meningkatnya permintaan pelanggan, dukungan pemerintah pada UKM, penawaran modal dari bank, *trend* gaya hidup sehat masyarakat, pemasok bahan baku jamur kancing yang tidak konsisten dalam pengiriman, pesaing dari industri lain yang sejenis, muncul banyak keripik jamur kancing dengan inovasi baru, adanya produk substitusi, naiknya biaya produksi.

Faktor eksternal yang dapat dijadikan peluang sangat baik oleh pemilik industri kecil keripik jamur kancing adalah meningkatnya permintaan pelanggan dengan skor sebesar 0,440, rating sebesar 4 dan bobot sebesar 0,11. Permintaan keripik jamur kancing yang meningkat dapat menjadi peluang untuk mengembangkan pasar keripik jamur kancing. Faktor eksternal yang menjadi ancaman terbesar untuk industri kecil keripik jamur kancing adalah pemasok bahan baku yang tidak konsisten dalam pengiriman dengan skor 0,385, rating 3,5 dan bobot 0,11. Ancaman utama yang dihadapi industri kecil keripik jamur kancing adalah kurangnya bahan baku jamur kancing segar sehingga pemilik industri harus membelinya dari luar kota seperti dari Jawa Timur jadi resiko barang rusak sangat tinggi. Total skor faktor eksternal peluang dan ancaman adalah 3,013.

Faktor yang menjadi peluang terbesar dalam pengembangan pasar industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo adalah meningkatnya permintaan pelanggan. Strategi yang tepat digunakan adalah menjaga kualitas dan inovasi rasa keripik jamur kancing supaya keripik jamur

kancing tetap diminati oleh konsumen dan keuntungan industri kecil naik. Faktor yang menjadi ancaman terbesar adalah pemasok bahan baku yang tidak konsisten dalam pengiriman. Strategi yang digunakan adalah menambah jumlah pemasok bahan baku jamur kancing segar supaya proses produksi tetap berjalan lancar.

4. Prioritas Strategi yang tepat digunakan untuk Industri Kecil Keripik Jamur Kancing di kabupaten Wonosobo

Strategi pengembangan pasar yang tepat digunakan untuk industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten wonosobo adalah meningkatkan iklan/promosi agar lebih dikenal dan pangsa pasar lebih luas, meningkatkan kualitas keripik jamur kancing, memanfaatkan teknologi dalam pemasaran keripik jamur kancing, menciptakan varian rasa baru keripik jamur kancing, meminta bantuan pemerintah untuk ikut memasarkan produk, menambah pemasok bahan baku jamur kancing, menambah modal usaha dari bank untuk biaya produksi dan memberikan insentif untuk karyawan jika mencapai lebih dari target produksi.

### **SIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan dari penelitian ini adalah Industri kecil keripik jamur kancing yang diteliti dari Yuasa Food, Cendawan Mas, Candi Dieng dan Dua Candi meliputi nama pemilik, lama usaha, jumlah tenaga kerja, sumber biaya produksi dan izin usaha. Pemilik Yuasa Food adalah Trisila Juwantara, Cendawan Mas adalah H.Chotijah, Candi Dieng adalah Muhasyim dan Dua Candi adalah Nurkholis. Lama usaha keripik jamur kancing Yuasa Food 16 tahun, Cendawan Mas 24 tahun, Candi Dieng 26 tahun dan Dua Candi 27 tahun. Jumlah tenaga kerja Yuasa Food sebanyak 50 orang, Cendawan Mas sebanyak 18 orang, Candi Dieng 9 orang dan Dua Candi 4 orang. Sumber biaya produksi dari Yuasa Food menggunakan modal sendiri sebanyak 70% dan modal dari bank sebanyak 30%. Cendawan Mas dan Candi Dieng menggunakan modal sendiri sebanyak 75% dan modal dari bank sebanyak 25%. Dua Candi menggunakan modal sendiri 80% dan 20% modal dari bank. Izin usaha Yuasa Food dari PIRT dan MUI, Cendawan Mas dari PIRT dan MUI, Candi Dieng dari PIRT dan LPPOM-MUI, Dua Candi dari P-IRT.

Faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki oleh industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo adalah teknologi sudah modern (sudah menggunakan mesin produksi), kualitas keripik jamur kancing baik, harga keripik jamur kancing terjangkau, hubungan usaha dengan pemasok sangat baik, upah tenaga kerja murah (UMK kabupaten Wonosobo sebesar Rp1.326.000/bulan), kurangnya bahan baku jamur kancing, keterbatasan modal usaha, pemasaran belum menyebar keseluruhan kabupaten, kurangnya promosi/iklan keripik jamur kancing, keterbatasan sumber daya manusia.

Faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dimiliki oleh industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo adalah perkembangan teknologi informasi, meningkatnya permintaan pelanggan, dukungan pemerintah pada UKM, penawaran modal dari bank, *trend* gaya hidup sehat masyarakat, pemasok bahan baku jamur kancing yang tidak konsisten dalam pengiriman, pesaing dari industri lain yang sejenis, muncul banyak keripik jamur kancing dengan inovasi baru, adanya produk substitusi, naiknya biaya produksi.

Strategi pengembangan pasar yang tepat digunakan untuk industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten wonosobo adalah meningkatkan iklan/promosi agar lebih dikenal dan pangsa pasar lebih luas, meningkatkan kualitas keripik jamur kancing, memanfaatkan teknologi dalam pemasaran keripik jamur kancing, menciptakan varian rasa baru keripik jamur kancing, meminta bantuan pemerintah untuk ikut memasarkan produk, menambah pemasok bahan baku jamur kancing, menambah modal usaha dari bank untuk biaya produksi dan memberikan insentif untuk karyawan jika mencapai lebih dari target produksi.

Saran yang diberikan untuk industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo bisa memanfaatkan media *online* sebagai sarana pemasaran keripik jamur kancing untuk meningkatkan penjualan. Industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo perlu menambah pemasok bahan baku jamur kancing supaya proses produksi tetap berjalan lancar. Industri kecil keripik jamur kancing di kabupaten Wonosobo perlu menikkan jumlah produksi keripik jamur kancing untuk memenuhi permintaan konsumen. Pemerintah membuat organisasi perkumpulan produsen keripik jamur kancing sebagai sarana pertukaran informasi dan pembentukan harga keripik jamur kancing.

### DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*. (Edisi Revisi). Jakarta : Rineka Cipta.
- David, Fred, 2010. *Strategic Management. Manajemen Strategis Edisi Keduabelas. Buku Satu*. Jakarta: Salemba Empat.
- Firdaus, Muhammad. 2008. *Manajemen Agribisnis*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Rangkuti, Freddy. 2001. *Analisis SWOT Teknik Membelah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono, 2005. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- \_\_\_\_\_, 2008. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.