

**PENGEMBANGAN PRODUK OLAHAN JAHE DI KECAMATAN JENAWI
KABUPATEN KARANGANYAR
(STUDI KASUS KELOMPOK WANITA TANI DESA SIDOMUKTI)**

***GINGER PROCESSED PRODUCT DEVELOPMENT IN JENAWI DISTRICT
KARANGANYAR REGENCY
(CASE STUDY AT KELOMPOK WANITA TANI DESA SIDOMUKTI)***

Rosita Dewati^{1*}, Yos Wahyu Harinta², Agung Setyarini³

^{1*}(Universitas Veteran Bangun Nusantara Sukoharjo)
(rosita.dewati@gmail.com)

²(Universitas Veteran Bangun Nusantara Sukoharjo)
(yoswahyuharinta@gmail.com)

³(Universitas Veteran Bangun Nusantara Sukoharjo)
(setyoriniagung16@gmail.com)

*Penulis korespondensi: rosita.dewati@gmail.com

ABSTRACT

This study aimed to analyzed development strategies that can be applied to ginger processed product in Jenawi District, Karanganyar Regency. Data collected by interview and field observation. Data was analyzed using the IE and SWOT matrix analysis. The Mukti Rahayu Women's Farmer Group was founded in 2009 to process emprit ginger production into instant ginger products and fill in the activities of housewives around the group environment. In addition, the formation of groups also aimed to improve the economic standard of the surrounding community. The results of the identification of internal and external factors were analyzed using the IFE and EFE matrices with a total weight score of 2.91 and 3.11, respectively. These results occupied quadrant II in the IE matrix (growth position). Several alternative strategies were formulated including: adding members and increasing instant ginger production, increasing production scale to meet export demand, tightening QC to maintain quality and expanding offline and online markets, and maximizing the application and use of technology in marketing, accounting and financial records.

Keywords: EFE, IE, IFE, Ginger Product, SWOT

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan yang dapat diterapkan pada usaha pengolahan jahe di Kecamatan Jenawi, Kabupaten Karanganyar. Metode pengumpulan data dengan cara wawancara dan observasi lapang. Analisis data dilakukan dengan menggunakan matriks IE dan SWOT. Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu didirikan pada tahun 2009 dengan tujuan mengolah produksi jahe emprit menjadi produk jahe instan dan mengisi kegiatan ibu-ibu rumah tangga disekitar lingkungan kelompok. Selain itu, pembentukan kelompok juga bertujuan meningkatkan taraf ekonomi masyarakat sekitar. Hasil identifikasi

factor internal dan eksternal dianalisis dengan matriks IFE dan EFE menghasilkan skor bobot total masing-masing 2,91 dan 3,11. Hasil tersebut menduduki kuadran II pada diagram matriks IE (posisi growth). Beberapa alternatif strategi yang dirumuskan diantaranya: menambah anggota dan meningkatkan produksi jahe instan, peningkatan skala produksi untuk memenuhi permintaan ekspor, memperketat QC untuk mempertahankan kualitas dan memperluas pasar offline dan online, dan penerapan dan penggunaan teknologi secara maksimal dalam pemasaran, pembukuan dan pencatatan keuangan.

Kata kunci: EFE, IE, IFE, Olahan Jahe, SWOT

PENDAHULUAN

Salah satu jenis rempah-rempah dan juga tanaman obat yang banyak dijumpai di tanah air adalah jahe (*Zingiber officinale* Rosc). Potensi jahe untuk dibudidayakan sangat tinggi, mengingat kondisi wilayah di Indonesia pun khasiatnya bagi kesehatan masyarakat. Dari segi permintaan, jahe diminati masyarakat dalam negeri hingga manca negara sehingga jahe berpotensi untuk dikembangkan.

Dewasa ini kesadaran masyarakat untuk menerapkan pola hidup sehat dan mengkonsumsi obat-obatan dari alam semakin tinggi. Hal tersebut membuat konsumsi obat tradisional seperti olahan tanaman obat maupun jamu-jamuan semakin diminati. Keadaan tersebut mendorong para pengusaha maupun kelompok ibu-ibu ataupun UKM untuk mengembangkan dan mengolah tanaman obat menjadi produk olahan yang siap konsumsi.

Salah satu wilayah yang terdapat kelompok pengolah produk jahe adalah Kabupaten Karanganyar. Seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1. dilihat dari sisi produktivitas, Kabupaten Karanganyar merupakan wilayah penghasil jahe terbesar kedua di Jawa Tengah dengan produktivitas 2,31 ton/ha (Badan Pusat Statistik, 2019b). Hal itu menjadikan mudahnya akses bahan baku untuk produk olahan jahe sehingga terbentuklah Kelompok Wanita Tani yang mengolah jahe menjadi produk jadi.

Wilayah Kecamatan Jenawi merupakan sentra jahe di Kabupaten Karanganyar. Jahe di wilayah ini sudah banyak diolah oleh ibu-ibu yang tergabung dalam Kelompok Wanita Tani. Namun selama ini produk olahan jahe masih diproduksi berdasarkan pesanan dan dijual belikan secara online saja. Diperlukan langkah dan strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha produk olahan jahe yang telah ditekuni selama ini di Kecamatan Jenawi tepatnya di desa Sidomukti. Penelitian ini akan menganalisa faktor-faktor internal maupun eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha produk olahan jahe. Faktor-faktor tersebut kemudian akan dianalisa untuk dirumuskan strategi yang tepat yang dapat diterapkan sehingga usaha produk olahan jahe ini dapat berkembang mengingat khasiat dan permintaan jahe yang cukup tinggi di masyarakat.

METODE PENELITIAN

Pemilihan daerah penelitian dilakukan secara purposive atau sengaja, yaitu di desa Anggrasmanis, Kecamatan Jenawi, Kabupaten Karanganyar. Kecamatan Jenawi merupakan produsen Jahe di Kabupaten Karanganyar dan didukung oleh usaha pengolahan yang terpusat di desa Sidomukti Kecamatan Jenawi. Adapun sampel dalam penelitian ini adalah Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu yang masih eksis dan aktif mengolah jahe menjadi produk jadi berupa jahe instan di desa Sidomukti Kecamatan Jenawi Kabupaten Karanganyar. Jneis data

yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pengurus serta anggota kelompok wanita tani dan data sekunder dari dinas terkait. Metode yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal adalah matriks IFE dan EFE. Untuk mengetahui posisi kelompok wanita tani dalam penentuan strategi digunakan matriks IE serta matriks SWOT untuk merumuskan strategi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kecamatan Jenawi memiliki potensi dalam hal biofarmaka, terutama jahe. Tidak sedikit petani yang mengusahakan jahe baik secara tumpangsari maupun monokultur. Produksi jahe di Kecamatan Jenawi sendiri tidaklah sedikit, yakni 209.150 ton dengan produktivitas 1,51 ton/m² pada tahun 2018 (Badan Pusat Statistik, 2019a). Sehingga jahe menjadi suatu potensi yang besar yang harus dimanfaatkan, salah satunya diolah langsung menjadi jahe instan bubuk. Bahan baku jahe yang digunakan adalah jahe jenis emprit, yang berasal dari Kecamatan Jenawi.

Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu berdiri pada tahun 2009, diinisiasi oleh ibu Sri Maryani dengan latar belakang Pendidikan SMP memulai usaha pengolahan jahe, temulawak dan kunyit instan dengan mengajak serta ibu-ibu rumah tangga di lingkungan sekitarnya. Rata-rata Pendidikan terakhir yang ditempuh adalah SD. Pada awal berdirinya Kelompok Wanita Tani ini, terdapat 16 orang anggota kelompok yang memproduksi jahe secara kolektif. Akan tetapi, dikarenakan permasalahan pinjaman untuk modal dan hal lainnya, akhirnya Kelompok Wanita Tani memutuskan untuk memproduksi jahe instan secara individu kemudian dijual kepada ketua Kelompok Wanita Tani

Pemasaran produk jahe instan dilakukan secara *online* dan *offline*. Sementara, *online* melalui *facebook* dan *whatsapp group*. Kelompok Wanita Tani ini juga telah memiliki akun *sophee* namun belum dimanfaatkan secara maksimal. Melihat potensi penjualan *online* pada masa sekarang ini, perlu dijadikan pertimbangan untuk mengembangkan sistem penjualan secara *online* melalui *platfrom* jual beli *online* yang sekarang banyak tersedia. Sementara itu, pemasaran *online* dilakukan melalui titip produk di 20 outlet rumah makan dan tempat wisata di sekitar Kabupaten Karanganyar. Selain itu, ketua Kelompok Wanita Tani kerap mengikuti pameran dan *workshop* yang diadakan oleh pemerintah Kabupaten Karanganyar. Ketua kelompok memang sangat antusias untuk terus belajar dan aktif mengikuti berbagai kegiatan yang difasilitasi pemerintah Kabupaten Karanganyar. Dari mengikuti berbagai kegiatan itulah yang menyebabkan Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu mendapatkan tawaran ekspor. Antusiasme ketua kelompok yang tinggi juga mendorong ketua terus berinovasi dan mengembangkan produk serta anggota kelompoknya. Itulah yang membuat Kelompok Wanita Tani ini mampu bertahan hingga saat ini, bahkan disaat-saat perekonomian sulit akibat pandemi. Diperlukan strategi untuk mengembangkan usaha kecil yang diinisiasi oleh kelompok wanita tani ini. Sebelum merumuskan strategi untuk mengembangkan produk olahan jahe (jahe instan) ini, perlu dianalisis terlebih dahulu apasaja faktor-faktor yang dimiliki dan dapat dikendalikan oleh kelompok serta faktor-faktor apasaja yang tidak dapat dikendalikan oleh kelompok. Faktor-faktor tersebut menjadi dasar penentuan posisi kelompok ini dalam diagram matriks IE yang kemudian dijadikan acuan untuk merumuskan strategi dengan matriks SWOT.

Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Faktor internal merupakan faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan. Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan. Adapun kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Matriks IFE

Faktor Internal	Bobot (a)	Peringkat (b)	Skor Bobot (a x b)
Kekuatan			
1. QC setiap produksi	0,12	4	0,48
2. Bahan Baku stabil	0,24	3	0,73
3. Rasa dan kualitas dapat bersaing	0,15	4	0,61
4. Sudah memiliki ijin usaha	0,18	4	0,73
Sub Total			2,55
Kelemahan			
1. Pemanfaatan platform online belum maksimal	0,03	1	0,03
2. Daerah pemasaran masih terbatas	0,03	2	0,06
3. Tidak ada pembukuan	0,21	1	0,21
4. Skala produksi masih kecil	0,03	2	0,06
Sub Total			0,36
Total	1,0		2,91

Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

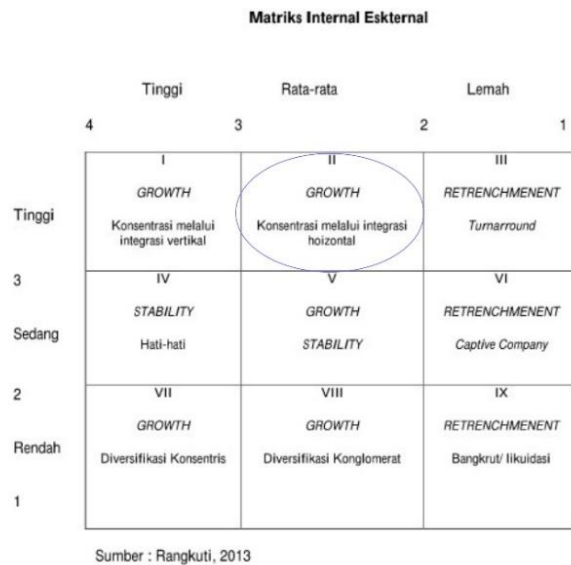
Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan. Faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman. Adapun peluang dan ancaman yang dimiliki oleh Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Matriks EFE

Faktor Eksternal	Bobot (a)	Peringkat (b)	Skor Bobot (a x b)
Peluang			
1. Dukungan dari lembaga/dinas pemerintahan	0,30	4	1,19
2. Permintaan meningkat	0,19	2	0,37
3. Tawaran ekspor	0,15	2	0,30
Sub total			1,85
Ancaman			
1. Persaingan produk sejenis tinggi	0,26	4	1,04
2. Akses pasar konsumen terbatas	0,04	2	0,07
3. Kemajuan teknologi	0,07	2	0,15
Sub Total			1,26
Total	1,0		3,11

Matriks IE

Matriks IE berguna untuk mengetahui posisi perusahaan dalam 9 kuadran. Matriks IE dihitung dari nilai skor IFE dan EFE. Sumbu X sebesar 2,91 diperoleh dari penjumlahan skor bobot total pada matriks IFE sedangkan sumbu Y sebesar 3,11 diperoleh dari penjumlahan skor bobot total pada matriks EFE. Berikut adalah gambar dari diagram matriks IE berdasarkan hasil analisis.



Gambar 1. Diagram Matriks IE

Hasil analisis menunjukkan bahwa keadaan Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu berada pada posisi Kuadran II (*Growth*). Pada kuadran ini perusahaan (dalam hal ini kelompok wanita tani) dapat menerapkan strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk) atau penerapan strategi integrasi (integrasi e depan, ke belakang dan horizontal) (Setyorini et al., 2016).

Matriks SWOT

Alternatif strategi yang dirumuskan adalah sebagai berikut:

Strategi SO - Menambah anggota dan meningkatkan produksi jahe instan

Bertambahnya minat masyarakat untuk mengkonsumsi produk herbal yang berfungsi untuk meningkatkan daya tahan tubuh menjadi peluang besar yang dapat dimanfaatkan oleh Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu. Banyaknya masyarakat sekitar Kelompok Wanita Tani dapat pula dimanfaatkan untuk diajak bergabung dalam kelompok. Diharapkan dapat meningkatkan produksi jahe instan, sehingga dapat memenuhi permintaan yang terus meningkat. Kelompok dapat bekerjasama dengan penyuluh Kecamatan dalam memotivasi masyarakat sekitar untuk bergabung ke dalam kelompok. Akan tetapi, tetap harus dilakukan prosedur QC yang ketat agar kualitas jahe instan kelompok tetap baik. Anggota-anggota kelompok baru pun harus mengikuti resep yang telah disepakati dalam kelompok untuk menjaga kualitas dan rasa jahe instan.

Strategi WO - Peningkatan skala produksi untuk memenuhi permintaan ekspor

Keaktifan ketua kelompok dalam berbagai kegiatan yang diinisiasi oleh pemerintah Kabupaten Karanganyar membawa dampak baik bagi perkembangan usaha pengolahan jahe instan. Pasalnya, kelompok ini mampu bertahan hingga saat ini, disaat kelompok-kelompok atau produsen lain berjatuh dan berhenti memproduksi. Selain itu, keaktifan dalam berbagai kegiatan seperti seminar, workshop, pameran serta pelatihan yang diikuti ketua membawa kelompok ini kepada tawaran ekspor produk jahe instan dan beberapa produk herbal instan lain. Untuk mewujudkan ekspor ini, hal pertama yang harus dilakukan adalah meningkatkan skala produksi. Skala produksi dapat ditingkatkan dengan meningkatkan jumlah anggota, menggunakan mesin-mesin berkapasitas produksi besar, serta pembangunan rumah produksi. Beberapa hal tersebut

dapat dilakukan untuk memperbesar skala produksi jahe instan, mengingat terdapatnya bahan baku serta potensi tenaga kerja yang melimpah disekitar lingkungan kelompok. Menurut Singgih (2007) pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah merupakan hal yang harus dilakukan oleh seluruh pelaku pembangunan karena UMKM mampu menjadi pilar penyangga ekonomi nasional yang berbasis ekonomi kerakyatan. Selain itu, UMKM sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi, penyedia lapangan kerja terbesar, pemain penting dalam pengembangan perekonomian local dan pemberdayaan masyarakat, pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta kontribusinya terhadap neraca pembayaran harus didukung pengembangannya dengan melalui kebijakan yang memihak pada UMKM. Sehingga strategi peningkatan skala produksi merupakan hal yang harus dilakukan oleh Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu karena potensi wilayah yang mendukung serta kelompok ini tidak lepas dari dukungan pemerintah daerah setempat.

Tabel 3. Matriks SWOT

	Strenght (S) 1. QC setiap produksi 2. Bahan Baku stabil 3. Rasa dan kualitas dapat bersaing 4. Sudah memiliki ijin usaha	Weakness (W) 1. Pemanfaatan platform online belum maksimal 2. Daerah pemasaran masih terbatas 3. Tidak ada pembukuan 4. Skala produksi masih kecil
Opportunities (O) 1. Dukungan dari lembaga/dinas pemerintahan 2. Permintaan meningkat 3. Tawaran ekspor	Strategi S-O Menambah anggota dan meningkatkan produksi jahe instan (S1, S2, S3, S4, O1, O2)	Strategi W-O Peningkatan skala produksi untuk memenuhi permintaan ekspor (W2, W4, O1, O2, O3)
Threats (T) 1. Persaingan produk sejenis tinggi 2. Akses pasar konsumen terbatas 3. Kemajuan teknologi	Strategi S-T Memperketat QC untuk mempertahankan kualitas dan memperluas pasar offline dan online (S3, S4, T1, T2, T3)	Strategi W-T Penerapan dan penggunaan teknologi secara maksimal dalam pemasaran, pembukuan dan pencatatan keuangan (W1, W2, W3, T2, T3)

Strategi ST - Memperketat QC untuk mempertahankan kualitas dan memperluas pasar offline dan online

Selama ini, pemasaran terbesar dilakukan secara *offline* yaitu dipasarkan di 20 outlet rumah makan dan tempat wisata di Kabupaten Karanganyar. Tentu saja, hanya bisa dijumpai oleh orang-orang yang mengunjungi outlet tersebut. Untuk pemasaran secara *online*, kelompok belum memanfaatkan berbagai macam platform jual-beli *online* yang kini banyak tersedia seperti *shopee*, buka lapak, Tokopedia dan platform *online* lainnya. Menurut Febriyantoro & Arisandi (2018) penggunaan digital marketing membantu para pelaku UMKM dalam menginformasikan dan berinteraksi secara langsung dengan konsumen. Selain itu, menurutnya, penggunaan digital marketing mampu memperluas pangsa pasar, meningkatkan awareness bagi konsumen serta meningkatkan penjualan karena platform online memudahkan konsumen untuk membeli produk

mereka. Pada kasus kelompok wanita tani ini, menambahkan penggunaan platform online tersebut bertujuan untuk menambah jangkauan pemasaran. Seperti yang diinginkan oleh ketua kelompok, dimana beliau ingin menjangkau masyarakat dari wilayah luar Pulau Jawa, karena selama ini konsumen berasal dari Pulau Jawa. Selain itu, perluasan pasar diharapkan akan meningkatkan penjualan sehingga diperlukan peningkatan skala produksi. Untuk itu, diiringi dengan perluasan jaringan pemasaran, *quality control* yang lebih baik dan lebih ketat harus diterapkan untuk mempertahankan kualitas produk jahe instan.

Strategi WT - Penerapan dan penggunaan teknologi secara maksimal dalam pemasaran, pembukuan dan pencatatan keuangan

Pencatatan informasi keuangan atau akuntansi merupakan hal yang penting untuk dilakukan oleh suatu badan usaha. Savitri & Saifudin (2018) menyatakan bahwa pencatatan akuntansi yang sangat sederhana pada Usaha Mikro Kecil Menengah mengakibatkan kesulitan dalam mengetahui seberapa besar biaya keseluruhan yang dibutuhkan dalam sekali produksi, dan menentukan laba usaha. Sedangkan hasil pencatatan informasi akuntansi yang baik dapat digunakan sebagai dasar perumusan strategi dan pengajuan kredit kepada lembaga keuangan atau bantuan lain.

Untuk itu, pencatatan/pembukuan seluruh kegiatan dalam Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu ini sangat penting untuk dilaksanakan. Pencatatan dapat dilakukan dengan bantuan tenaga ahli yang dimiliki ketua sendiri dimana seorang anak dari ketua kelompok merupakan lulusan dari program akuntansi di sekolahnya. Sehingga hal tersebut dapat dimanfaatkan oleh ketua kelompok untuk memanfaatkan tenaga ahli, menggunakan teknologi seperti laptop/komputer dalam sistem pencatatannya, agar data keuangan dapat tersimpan rapi. Selain itu, dapat pula dilakukan pemasangan white board yang berisi jumlah produk masuk, jumlah produk keluar, serta jumlah stok produk jahe instan. Hal ini dilakukan untuk mencegah kehilangan produk/ kendala lain akibat tidak dilakukannya pencatatan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Beberapa alternatif strategi pengembangan usaha produk olahan jahe di Kelompok Wanita Tani Mukti Rahayu yang dapat dirumuskan diantaranya: Strategi SO-Menambah anggota dan meningkatkan produksi jahe instan, Strategi WO-Peningkatan skala produksi untuk memenuhi permintaan ekspor, Strategi ST-Memperketat *QC* untuk mempertahankan kualitas dan memperluas pasar offline dan online, dan Strategi WT-Penerapan dan penggunaan teknologi secara maksimal dalam pemasaran, pembukuan dan pencatatan keuangan

Saran

Perluasan pasar karena masih banyak masyarakat luas yang belum mengenal produk jahe instan dari Jenawi ini serta pencatatan arus keluar masuk dalam hal produk maupun keuangan perlu dicatat dengan baik karena dapat dijadikan acuan dalam merumuskan strategi selanjutnya. Beberapa alternatif strategi diatas dapat dijadikan acuan dalam mengembangkan usaha produk olahan jahe yang berupa jahe instan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2019a). *Kabupaten Karanganyar Dalam Angka 2019*. www.bps.go.id/
- Badan Pusat Statistik. (2019b). *Provinsi Jawa Tengah Dalam Angka 2019*. www.bps.go.id
- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Debby Arisandi Halaman 61 dari 76 JMD. *Jurnal Manajemen Dewantara*, 1(2), 61–76. <http://ejournal.stiedewantara.ac.id/index.php/JMD/issue/view/32>
- Savitri, R. V., & Saifudin, . . (2018). Pencatatan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Pada Umkm Mr. Pelangi Semarang). *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 5(2), 117–125. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v5i2.20808>
- Setyorini, H., Effendi, M., & Santoso, I. (2016). Marketing Strategy Analysis Using SWOT Matrix and QSPM (Case Study: WS Restaurant Soekarno Hatta Malang). *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53. <https://doi.org/10.21776/ub.industria.2016.005.01.6>
- Singgih, M. N. (2007). Strategi Penguatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sebagai Refleksi Pembelajaran Krisis Ekonomi Indonesia. *Jurnal Ekonomi MODERNISASI*, 3(3), 218–227. <http://e-journal.ukanjuruhan.ac.id>