



**Strategi Pengembangan Usaha pada Industri Kayu Gergajian Melalui Pendekatan
SWOT dan IFAS-EFAS Analysis
(Studi Kasus Cv. Cahaya Sawmill)**

Mariaty Bintang Arthatama¹, Risma Fitriani²

Teknik Industri, Universitas Singaperbangsa Karawang

Email: mariatybintangtb@yahoo.com

Info Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima: 9 Mei 2022

Direvisi: 18 Mei 2022

Dipublikasikan: Mei 2022

e-ISSN: 2089-5364

p-ISSN: 2622-8327

DOI: 10.5281/zenodo.6576555

Abstract:

The wood processing industry in Indonesia is a barometer of improvement in the national economy and a key factor in efforts to increase state revenues from the forestry sector. The purpose of this research is related to the work activities and productivity of a company that is needed and to find out strategies that can advance the company for the better in the future. In this study, the methods used were IFAS-EFAS analysis and SWOT analysis with interviews and questionnaires. The main strength of Cv. Cahaya Sawmill is a wide distribution network of 0.52. The main weakness of the company is that the warehouse is not too wide for product placement as much as 0.16. The main opportunity is the development of increasingly sophisticated technology by 0.48. The main threat Cv. Cahaya Sawmill is a bargaining power of 0.48 suppliers. From the results of data processing, it can be concluded that the strategies that can be carried out on Cv. Cahaya Sawmill is a SWOT strategy to penetrate the market, take advantage of technological developments, improve branding, make investments, create an integrated system, look for alternative warehouse locations, take advantage of business relationships, offer products, and improve company systems.

Keywords: *Strategi Pemasaran, Analisis SWOT, IFAS-EFAS Analisis.*

PENDAHULUAN

Industri pengolahan kayu di Indonesia merupakan barometer yang digunakan untuk peningkatan perekonomian nasional dan upaya meningkatkan penerimaan dari sektor kehutanan. Dalam UU No.5 tahun 1967

tentang pokok-pokok kehutanan yang menjadikan industri pengolahan kayu sebagai penopang perekonomian di negara Indonesia. Industri kayu gergajian merupakan salah satu industri perindustrian yang banyak berkembang di Indonesia. Industri ini cukup baik jika kita

kembangkan dengan bagus di negara Indonesia. Permintaan kayu gergajian dipengaruhi secara signifikan harga kayu bulat domestik, volume ekspor kayu, permintaan domestik kayu gergajian dan jumlah perusahaan dalam industri kayu gergajian (Suryandari 2008).

Di Indonesia, industri pengolahan kayu memiliki tantangan dan beberapa masalah. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan ini beberapa kali dihadapkan pada permasalahan peningkatan dan penurunan penjualan yang disebabkan oleh keadaan dunia usaha yang bersifat dinamis, serta penggunaan strategi yang kurang tepat khususnya strategi pemasaran.

Pada dasarnya, strategi pemasaran dilandaskan oleh bauran pemasaran yang terdiri atas 4 elemen yaitu strategi tempat, strategi harga, strategi produk, dan strategi promosi (Assauri 2008). Perusahaan merancang bauran pemasaran yang terintegrasi untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran (Kotler & Armstrong 2008). Untuk dapat memaksimalkan pendapatan di perusahaan khususnya dibidang pemasaran, maka dibutuhkan sebuah analisis SWOT yang tepat (Wisnubroto & Freitas 2013). Dimana dalam pelaksanaan analisis SWOT perusahaan perlu mengenali kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya dalam menghadapi persaingan.

METODOLOGI PENELITIAN

Pada penelitian ini menggunakan metode IFAS-EFAS *Analysis* dan SWOT. Analisis SWOT adalah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman. EFAS Analisis (*External Factor Analysis Summary*) adalah suatu matriks yang menggambarkan susunan daftar-daftar faktor eksternal. IFAS Analisis (*Internal Factor Analysis Summary*)

adalah kesimpulan analisis dari berbagai factor internal yang mempengaruhi keberlangsungan perusahaan. Sedangkan analisis SWOT adalah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman. Tahapan-tahapan dalam penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

a. Identifikasi Awal

Penjelasan secara sistematis mengenai tahap identifikasi awal terdiri atas :

1) Survei Pendahuluan

Studi pustaka adalah kegiatan mencari informasi yang didapat dari jurnal, skripsi, internet, buku– buku referensi ataupun sumber lain yang berhubungan dengan permasalahan yang digunakan sebagai referensi dalam pemecahan masalah dalam penjadwalan produksi.

2) Studi literatur

Studi literatur digunakan untuk mempelajari teori dan ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti. Sumber literatur diperoleh dari perpustakaan, perusahaan dan internet.

3) Identifikasi masalah

Identifikasi masalah dilakukan dengan tujuan untuk mencari penyebab timbulnya masalah dan kemudian mencari permasalahan yang terjadi. Masalah diidentifikasi yaitu mencari strategi untuk pengembangan usaha pada Cv.Cahaya Sawmill.

4) Perumusan masalah

Setelah mengidentifikasi masalah dengan seksama, tahap selanjutnya adalah merumuskan masalah sesuai dengan kenyataan di lapangan.

5) Penentuan tujuan penelitian

Tujuan penelitian ditentukan berdasarkan perumusan masalah yang telah dfikirkan sebelumnya. Hal ini ditujukan untuk menentukan batasan-batasan yang

perlu dalam pengolahan dan analisis hasil selanjutnya.

b. Pengumpulan Data

Pada tahap ini yang dilakukan adalah mengumpulkan data yang diperlukan selama penelitian berlangsung. Data yang dikumpulkan akan digunakan sebagai input pada pengolahan data untuk menyelesaikan permasalahan yang diangkat. Data-data yang dikumpulkan tersebut terdiri dari :

- 1) Data alur proses produksi Cv.Cahaya Sawmill.
- 2) Data sejarah perusahaan
- 3) Wawancara dan kuisisioner yang diberikan ke karyawan/operator.

c. Pengolahan Data Langkah – langkah dalam pengolahan data sebagai berikut :

- 1) Pembuatan kuisisioner
- 2) Wawancara dan penyebaran kuisisioner dan kepada karyawan/operator.
- 3) Analisis menggunakan metode IFAS-EFAS Analisis.
- 4) Analisis menggunakan metode SWOT.
- 5) Kesimpulan dan saran

HASIL DAN PEMBAHASAN

IFAS-EFAS Analysis

Langkah pertama yang harus dilakukan adalah dengan menentukan factor-faktor internal dan eksternal pada perusahaan Cv. Cahaya Sawmill. Berikut adalah hasil analisis internal dan eksternal pada Cv. Cahaya Sawmill:

1. Hasil faktor internal pada Cv. Cahaya Sawmill

Tabel 1. Hasil analisis faktor Internal Cv. Cahaya Sawmill

| No | Kekuatan |
|----|---|
| 1 | Jaringan distribusi yang luas |
| 2 | Memiliki relasi bisnis yang banyak |
| 3 | Sumber daya manusia yang profesional |
| 4 | Produk yang ditawarkan sudah teruji |
| 5 | Manajemen keuangan dan investasi yang baik. |
| 6 | After Sales Service yang baik. |

- 7 Memiliki citra baik di mata *customer*.

Kelemahan

- 1 Gudang yang tidak terlalu luas untuk penempatan produk
- 2 Manajemen organisasi yang kurang jelas.
- 3 Harga yang cenderung kurang bersaing.
- 4 Sistem perusahaan yang belum terintegrasi

Sumber: (Kerja praktek di Cv. Cahaya Sawmill 2021).

2. Hasil analisis faktor eksternal Cv. Cahaya Sawmill.

Tabel 2. Hasil analisis faktor eksternal

| No | Peluang |
|----|--|
| 1 | Pangsa pasar yang luas |
| 2 | Perkembangan teknologi |
| 3 | Pandemi Covid-19 |
| 4 | Tingkat komsumsi <i>customer</i> yang tinggi |
| 5 | Customer yang loyal terhadap perusahaan |

Ancaman

- 1 Kekuatan tawar menawar pemasok
- 2 Persaingan bisnis yang ketat
- 3 Meningkatnya biaya pengiriman
- 4 Harga produk meningkat
- 5 Kurs mata uang yang tidak stabil

Sumber: (Kerja praktek di Cv.Cahaya Sawmill 2021)

Analisis SWOT

Analisis SWOT dapat dilakukan jika sudah menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada perusahaan tersebut. Hasil analisis SWOT yang dilakukan pada Cv. Cahaya Sawmill adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Tabel analisis SWOT

| Kekuatan(Strength) | Kelemahan(Weakness) |
|--|--|
| 1. Jaringan Distribusi yg Luas | 1. Gudang yang tidak terlalu luas untuk menempatkan produk |
| 2. Memiliki Relasi Bisnis yang banyak | 2. Manajemen Organisasi yang kurang jelas |
| 3. Sumber Daya Manusia yang professional | |
| 4. Manajemen | |

| | | | | | | |
|---|--|---|--|------|---|------|
| Keuangan dan Investasi yang baik 5. <i>After Sales Service</i> yang baik | 3. Harga yang cenderung kurang bersaing Sistem perusahaan yang belum terintegrasi | 5 | Manajemen keuangan dan investasi yang baik. | 0,10 | 1 | 0,10 |
| | | 6 | <i>After Sales Service</i> yang baik. | 0,08 | 1 | 0,08 |
| Peluang(<i>Opportunities</i>) | Ancaman(<i>Threats</i>) | 7 | Memiliki citra baik di mata <i>customer</i> . | 0,12 | 3 | 0,36 |
| 1. Pangsa Pasar yang luas | 1. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok | | Kelemahan | | | |
| 2. Perkembangan Teknologi dengan adanya <i>digital marketing</i> | 2. Persaingan bisnis yang ketat | 1 | Gudang yang tidak terlalu luas untuk penempatan produk | 0,08 | 2 | 0,16 |
| 3. Pandemi COVID-19 | 3. Meningkatnya Biaya Pengiriman | | | | | |
| 4. Tingkat konsumsi <i>customer</i> yang tinggi <i>Customer</i> yang loyal terhadap perusahaan | 4. Harga produk meningkat 5. Kurs mata uang tidak stabil | 2 | Manajemen organisasi yang kurang jelas. | 0,05 | 2 | 0,10 |
| | | 3 | Harga yang cenderung kurang bersaing. | 0,07 | 1 | 0,07 |
| | | 4 | Sistem perusahaan yang belum terintegrasi | 0,07 | 2 | 0,14 |
| | | | Total | 1,00 | | 2,13 |

Sumber: (Kerja praktek di Cv. Cahaya Sawmill 2021)

Pengolahan data

Setelah melakukan pengumpulan data dari wawancara kuesioner, maka selanjutnya yaitu melakukan pengolahan data dengan memberikan *rating* dan *score* pada faktor masing-masing sebagai berikut:

1. Penentuan IFAS (*Internal Strategic Factor Analysis*)

Tabel 4: Hasil penentuan IFAS Cv. Cahaya Sawmill

| No | Kekuatan | Weight | Rating | Weighted Score |
|----|--------------------------------------|--------|--------|----------------|
| 1 | Jaringan distribusi yang luas | 0,13 | 4 | 0,52 |
| 2 | Memiliki relasi bisnis yang banyak | 0,11 | 2 | 0,22 |
| 3 | Sumber daya manusia yang profesional | 0,10 | 2 | 0,20 |
| 4 | Produk yang ditawarkan sudah teruji | 0,09 | 2 | 0,18 |

Sumber: (Kerja praktek di Cv. Cahaya Sawmill 2021)

Berdasarkan tabel diatas, dapat kita ketahui bahwa kekuatan utama yaitu jaringan distribusi yang luas dengan *score* 0,52. Sedangkan, kekurangan utama adalah kekuatan tawar-menawar pemasok dengan *score* 0,48.

1. Penentuan EFAS (*External Strategic Factors Analysis*)

Tabel 5: Hasil penentuan EFAS Cv. Cahaya Sawmill

| No | Peluang | Weight | Rating | Weighted Score |
|----|------------------------|--------|--------|----------------|
| 1 | Pangsa pasar yang luas | 0,10 | 3 | 0,3 |
| 2 | Perkembangan teknologi | 0,12 | 4 | 0,48 |
| 3 | Pandemi Covid-19 | 0,10 | 2 | 0,20 |
| 4 | Tingkat konsumsi | 0,08 | 3 | 0,24 |

| customer yang tinggi | | | | |
|----------------------|---|------|---|------|
| 5 | Customer yang loyal terhadap perusahaan | 0,07 | 4 | 0,28 |
| Ancaman | | | | |
| 1 | Kekuatan tawar menawar pemasok | 0,12 | 4 | 0,48 |
| 2 | Persaingan bisnis yang ketat | 0,11 | 1 | 0,11 |
| 3 | Meningkatnya biaya pengiriman | 0,08 | 3 | 0,24 |
| 4 | Harga produk meningkat | 0,10 | 2 | 0,2 |
| 5 | Kurs mata uang yang tidak stabil | 0,12 | 2 | 0,24 |
| Total | | 1,00 | | 2,77 |

Sumber: (Kerja praktek di Cv.Cahaya Sawmill 2021)

Berdasarkan tabel diatas, dapat kita ketahui bahwa peluang utama adalah perkembangan teknologi yang canggih dengan *score* 0,48. Sedangkan, ancaman utama adalah kekuatan tawar-menawar pemasok dengan *score* 0,48 pula.

1. Analisis SWOT

Tabel 6: Hasil Analisa SWOT Cv. Cahaya Sawmill

| | Kekuatan(<i>Streghth</i>) | Kelemahan(<i>Weakness</i>) |
|---|---|---|
| | 1. Jaringan Distribusi yg Luas 2. Memiliki Relasi Bisnis yang banyak 3. Sumber Daya Manusia yang professional 4. Manajemen Keuangan dan Investasi yang baik 5. <i>After Sales Service</i> yang baik 6. Memiliki Citra yang baik di mata customer | 1. Gudang yang tidak terlalu luas untuk menampakan produk 2. Manajemen Organisasi yang kurang jelas 3. Harga yang cenderung kurang bersaing 4. Sistem perusahaan yang belum terintegrasi |
| Peluang(<i>Opportunities</i>) | SO(<i>Streghth, Opportunities</i>) | WO(<i>Weakness, Opportunities</i>) |
| 1. Pangsa Pasar yang luas 2. Perkembangan Teknologi dengan adanya <i>digital marketing</i> 3. Pandemi COVID-19 4. Tingkat konsumsi customer yang tinggi 5. <i>Customer</i> yang loyal terhadap perusahaan | 1. Melakukan penetrasi pasar dengan memanfaatkan jaringan distribusi yang luas di masa Pandemi Covid-19 2. Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk melakukan penawaran produk yang sudah teruji di dunia internasional 3. Meningkatkan <i>branding</i> serta <i>aftersales</i> untuk mempertahankan customer yang loyal atau menggapai customer baru 4. Melakukan investasi yang tepat untuk menghadapi Pandemi Covid-19 | 1. Membuat sistem yang terintegrasi karena perkembangan teknologi 2. Mencari alternatif lokasi gudang karena tingkat konsumsi tinggi sehingga untuk menyiapkan stok barang |
| Ancaman(<i>Threats</i>) | ST(<i>Streghth, Threats</i>) | WT(<i>Weakness, Threats</i>) |
| 1. Kekuatan Tawar Menawar Pemasok 2. Persaingan bisnis yang ketat 3. Meningkatnya Biaya Pengiriman 4. Harga produk meningkat 5. Kurs Mata uang yang tidak stabil | 1. Memanfaatkan relasi bisnis untuk menghadapi persaingan bisnis 2. Menawarkan produk yang berkualitas dengan harga yang sepadan kepada customer 3. Melakukan investasi yang tepat untuk menghadapi peningkatan harga produk | 1. Memperbaiki sistem perusahaan untuk menghadapi persaingan 2. Mengurangi sedikit profit agar harga tetap bersaing di tengah harga produk serta biaya distribusi yang meningkat |

Sumber: (Kerja praktek di Cv.Cahaya Sawmill 2021)

Berdasarkan tabel diatas, kita dapat melihat strategis-strategis dari analisis SWOT tersebut.

PEMBAHASAN

IFAS-EFAS analisis dan analisis SWOT adalah metode yang digunakan untuk mencari analisis perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi lingkungan perusahaan baik lingkungan eksternal dan internal untuk suatu tujuan bisnis tertentu. Berdasarkan pengolahan data IFAS-EFAS dan diketahui bahwa strategi pada Cv. Cahaya Sawmill adalah sebagai berikut:

Tabel 7: Pembahasan analisis SWOT

| SO(<i>Streghth, Opportunities</i>) | WO(<i>Weakness, Opportunities</i>) |
|---|---|
| 1. Melakukan penetrasi pasar dengan memanfaatkan jaringan distribusi yang luas di masa Pandemi Covid-19. 2. Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk melakukan penawaran produk yang sudah teruji di dunia internasional. 3. Meningkatkan <i>branding</i> serta <i>aftersales</i> untuk mempertahankan customer yang loyal atau menggapai customer baru. 4. Melakukan investasi yang tepat untuk menghadapi Pandemi Covid-19. | 1. Membuat sistem yang terintegrasi karena perkembangan teknologi. 2. Mencari alternatif lokasi gudang karena tingkat konsumsi tinggi sehingga untuk menyiapkan stok barang. |
| ST(<i>Streghth, Threats</i>) | WT(<i>Weakness, Threat</i>) |
| 1. Memanfaatkan relasi bisnis untuk menghadapi persaingan bisnis. 2. Menawarkan produk yang berkualitas dengan harga yang sepadan kepada customer. 3. Melakukan investasi yang tepat untuk | 1. Memperbaiki sistem perusahaan untuk menghadapi persaingan. 2. Mengurangi sedikit profit agar harga tetap bersaing di tengah harga produk serta biaya distribusi yang meningkat. |

menghadapi peningkatan harga produk serta biaya distribusi.

Sumber: (Kerja praktek di Cv.Cahaya Sawmill 2021)

Berdasarkan tabel diatas, strategi yang dapat dilakukan pada Cv. Cahaya Sawmill adalah strategi SWOT melakukan penetrasi pasar, memanfaatkan perkembangan teknologi, meningkatkan *branding*, melakukan investasi, membuat sistem yang terintegrasi, mencari alternatif lokasi gudang, memanfaatkan relasi bisnis, menawarkan produk, memperbaiki sistem perusahaan dan mengurangi sedikit profit.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan menggunakan metode IFAS-EFAS analisis dan metode SWOT dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Dalam operasionalnya, Cv. Cahaya Sawmill melakukan analisis IFAS-EFAS dan analisis SWOT untuk meningkatkan daya saing.
2. Kekuatan utama Cv. Cahaya Sawmill adalah jaringan distribusi yang luas sebanyak 0,52. Kelemahan utama yang dimiliki oleh perusahaan adalah gudang yang tidak terlalu luas untuk penempatan produk sebanyak 0,16. Peluang utama adalah perkembangan teknologi yang semakin canggih sebanyak 0,48. Ancaman utama Cv. Cahaya Sawmill adalah kekuatan tawar menawar pemasok sebanyak 0,48.
3. Strategi yang dapat dilakukan pada Cv. Cahaya Sawmill adalah strategi SWOT melakukan penetrasi pasar, memanfaatkan perkembangan teknologi, meningkatkan *branding*, melakukan investasi, membuat system yang terintegrasi, mencari alternatif lokasi gudang, memanfaatkan relasi bisnis, menawarkan produk, memperbaiki sistem perusahaan dan mengurangi sedikit profit.

DAFTAR PUSTAKA

Hasibuan. (2010). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
Hunger, ..., & L.Wheelen, T. (2009).

Manajemen Strategik (2nd ed.). Yogyakarta: Andi Offset.

Kotler, P. (1980). *Marketing Management Analysis, Planning and Control* (4th ed.). London: Prentice-Hall, Inc.

Kotler, P. d. (1997). *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas*. Jakarta: 1997.
Lupiyoadi, R., & Hamdani, A. (2006). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat.

Luthfi, A., & Widyaningrat, A. I. (2018). PENERAPAN MARKETING MIX DALAM MENINGKATKAN *Sinergitas Quadruple Helix: e-Business dan Fintech sebagai Daya Dorong Pertumbuhan*, 3, 386.

Priangani, A. (2013). MEMPERKUAT MANAJEMEN PEMASARAN DALAM KONTEKS *Jurnal Kebangsaan*, II, 2.

Rangkuti, F. (1999). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Siagian, S. (1986). *Analisa serta Perumusan Kebijakan dan Strategi Organisasi*, (2nd ed.). Jakarta: Gunung Agung.

Sistaningrum. (2002). *Manajemen Promosi Pemasaran*. Jakarta: IndexBridger,
R. (2003). *Introduction to Ergonomics*. London: Taylor & Francis.

Herwanto, D. (2010). *Pengukuran beban kerja psikologi*. Karawang: Universitas Singaperbangsa Karawang.

Herwanto, D. (2020). *Pengantar Ekonomi*. Karawang: Universitas Singaperbangsa Karawang.