

ANALISIS USAHA DAN REKOMENDASI STRATEGI PENGEMBANGAN TEFA
BUSINESS ANALYSIS AND TEFA DEVELOPMENT STRATEGY RECOMMENDATIONS

¹Hanik Atus Sangadah¹, Fenny Aprilliani², Cica Putri Riyadi³, Refira Dwi Atmala⁴
^{1,2,3,4}Program Studi D3 Agroindustri Jurusan Pertanian Politeknik Negeri Subang

ABSTRACT

Tefa (Teaching Factory) is a learning media developed to carry out production activities continuously. Tefa are developed by the Department of Agriculture to focus on Pineapple processing production activity such as Pineapple Pie which is currently existing. The necessary effort to continue maintaining Tefa's existence and productivity is to formulate a Tefa development strategy. The method used to formulate Tefa's development strategy recommendations is started from Tefa's current business analysis by looking at the Internal-External (IE) matrix. Followed by analysing internal and external factors from all actors involved in the supply chain. After the IFE-EFE matrix is compiled and assessed by experts, then a SWOT analysis will be carried out to obtain a list of strategy recommendations. Finally the priority order of strategies is determined by QSPM analysis. The results of the supply chain activity analysis show that the highest added value will be obtained by Tefa if it uses flow 2, namely buying raw materials directly from farmers. While the result of the priority recommendations for the development strategy is Tefa actively begins to compile and implement the 4P marketing mix marketing strategy.

Key-words: recommendation strategy, SWOT analysis, Tefa, QSPM analysis

INTISARI

Tefa (*Teaching Factory*) merupakan media pembelajaran yang terus dikembangkan untuk dapat melakukan kegiatan produksi secara aktif. Tefa mulai dikembangkan oleh Jurusan Pertanian untuk berfokus pada kegiatan produksi pengolahan Nanas dimana produk yang saat ini telah eksis salah satunya Pie Nanas. Sebagai upaya untuk terus mempertahankan eksistensi dan produktivitas Tefa, maka perlu dilakukan penyusunan strategi pengembangan Tefa. Metode yang digunakan untuk menyusun rekomendasi strategi pengembangan Tefa adalah dilakukan mulai dari analisis usaha Tefa saat ini dengan melihat dari matriks Internal-Eksternal (IE). Selanjutnya dilakukan analisis faktor internal dan eksternal dari Tefa untuk disusun dalam matriks IFE-EFE. Setelah matriks IFE-EFE disusun, kemudian dinilai oleh expert. Selanjutnya akan dilakukan analisis SWOT untuk mendapatkan susunan rekomendasi strategi. Urutan prioritas strategi ditentukan dengan analisis QSPM. Hasil analisis aktivitas rantai pasok menunjukkan bahwa nilai tambah tertinggi akan diperoleh oleh Tefa apabila menggunakan aliran 2 yaitu membeli bahan baku langsung dari petani. Sementara hasil prioritas rekomendasi strategi pengembangan yang dapat dilakukan pertama kali adalah Tefa secara aktif mulai menyusun dan menerapkan strategi pemasaran *marketing mix* 4P.

Kata kunci: analisis SWOT, analisis QSPM, rekomendasi strategi, Tefa

¹ Alamat penulis untuk korespondensi: Hanik Atus Sangadah. Email: hanik.sangadah@polsub.ac.id

PENDAHULUAN

Kabupaten Subang merupakan salah satu daerah penghasil Nanas terbesar di Jawa Barat dengan jumlah produksi hampir mencapai 270.330 ton pada tahun 2021 (Dinas Hortikultura, 2021). Semakin meningkatnya jumlah produksi, seringkali menyebabkan harga jual buah nanas segar menurun karena *supply* lebih tinggi dibandingkan dengan *demand* (Fadhilah et al., 2023), sehingga potensi untuk mengembangkan produk unggulan olahan nanas Subang cukup besar. Saat ini, upaya pengembangan nanas masih kurang optimal, terlihat dari rendahnya tingkat produksi, kualitas buah, dan industri pengolahannya (Tamsar et al., 2022). Potensi ini dapat dikembangkan lebih lanjut dengan dukungan lembaga pendidikan, khususnya melalui *Teaching Factory* (Tefa) di kampus. Tefa merupakan suatu konsep pembelajaran dalam keadaan sesungguhnya untuk menjembatani kesenjangan kompetensi antara pengetahuan yang didapatkan dalam kelas dengan kebutuhan sesungguhnya di industri (Kuswantoro, 2014).

Pengembangan Tefa sangat penting dalam mendukung pembelajaran di kampus dimana mahasiswa tidak hanya mendapatkan pengetahuan teoritis, tetapi juga pengalaman praktis yang sangat berharga dalam dunia kerja. Selain itu, tentang seluruh proses produksi dari hulu ke hilir, memahami tantangan bisnis, dan pengembangan keterampilan kewirausahaan. Selain itu, keberhasilan Tefa juga akan meningkatkan reputasi kampus sebagai institusi yang mampu menghasilkan lulusan yang siap kerja dan inovatif. Pengembangan Tefa tidak hanya berdampak positif bagi mahasiswa dan kampus, tetapi juga berkontribusi dalam pengembangan ekonomi lokal melalui produk-produk olahan nanas yang bernilai tinggi. Pengembangan agroindustri nanas melalui manajemen rantai pasok menjadi hal yang perlu dipertimbangkan sebagai bentuk pencegahan

terhadap masalah yang timbul berkaitan dengan ketersediaan bahan baku (Singagerda & Marantika, 2016). Nanas dapat menjadi salah satu bahan baku produk olahan agroindustri yang mempunyai tujuan dan fungsi untuk memaksimalkan dan memanfaatkan dari bahan baku supaya memiliki nilai tambah (Fathurohman et al., 2017). Komoditas lokal saat ini mempunyai peran strategis dalam menjaga ketahanan dan keanekaragaman pangan (Sobari, 2020).

Saat ini, Tefa Jurusan Pertanian telah beroperasi untuk memproduksi produk dengan jadwal produksi yang belum kontinyu. Tenaga kerja juga masih terbatas pada mahasiswa magang yang ada di Tefa. Hal ini menjadi latar belakang dilakukannya penelitian ini yaitu untuk mengetahui aliran rantai pasok yang terjadi sepanjang hulu sampai hilir. Selain itu juga untuk menganalisis rekomendasi strategi pengembangan usaha yang dapat dijalankan oleh Tefa sesuai dengan kondisi saat ini.

METODE

Teaching Factory (Tefa) yang merupakan konsep pembelajaran berbasis produksi (*Production Based Learning*) mengutamakan kemampuan mahasiswa dalam praktek produksi dengan menerapkan prinsip-prinsip produksi yang sesuai dengan dunia industri (Brajawidagda et al., 2019). Tefa Jurusan Pertanian pada saat ini telah secara aktif melakukan kegiatan produksi terutama untuk produk olahan Pie nanas dengan merek dagang Pina Pie. Sebagai upaya untuk terus mengembangkan Tefa, perlu dilakukan penelitian terkait dengan strategi pengembangan Tefa di Jurusan Pertanian.

Rekomendasi Strategi

1. Pemetaan Aktivitas Usaha

Upaya perumusan strategi pengembangan Tefa diawali dengan terlebih dahulu mengidentifikasi aliran rantai pasok menggunakan metode FSCN (*Food Supply Chain Network*) yang

dikembangkan oleh Van Der Vorst (2006). Pemetaan aktivitas rantai pasok termasuk dalam kegiatan identifikasi secara deskriptif yang terdiri dari (a) sasaran rantai, (b) manajemen rantai, (c) struktur rantai, (d) proses bisnis, (e) kinerja rantai, (f) sumberdaya rantai (Dzulfiqar et al., 2019). Pada tahap ini, dilakukan observasi secara langsung terhadap kegiatan produksi Tefa mulai dari pengadaan bahan baku, produksi, hingga distribusi produk kepada konsumen. Selain itu juga untuk melihat aktivitas usaha yang dijalankan Tefa dari aliran penyediaan bahan baku hingga distribusi produk jadi.

2. Penyusunan Matriks *Internal Factor* dan *External Factor* (IFE-EFE Matrix)

Faktor internal (*Strength, Weakness*) dan eksternal (*Opportunity, Threat*) yang teridentifikasi akan menjadi dasar perumusan strategi perbaikan/pengembangan Tefa yang disusun dalam analisis strategi SO, WO, ST, dan WT. Analisis SWOT juga dapat digunakan untuk memberikan rekomendasi strategi perbaikan bisnis (Benzaghta et al., 2021). Pada tahap ini juga dilakukan pembobotan untuk mengetahui posisi Tefa saat ini (saat dilakukan penelitian). Dengan mengetahui posisi kondisi Tefa saat ini akan memberikan pedoman dalam menentukan pilihan strategi terbaik yang dipilih. Adapun matriks Internal-Eksternal Faktor terdiri dari 9 kuadran dimana kuadran (I, II, IV) menunjukkan kondisi sedang *growth and development*, kuadran (III, V, VII) menunjukkan kondisi *keep and maintenance*, serta kuadran (VI, VIII, IX) menunjukkan kondisi *sell and divest* (Suhendah et al., 2022).

3. Penilaian Rekomendasi Strategi

Upaya untuk menentukan rekomendasi strategi yang dapat digunakan untuk perbaikan ataupun pengembangan Tefa adalah dengan menggunakan analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). QSPM bertujuan untuk mengurutkan strategi berdasarkan *Total Attractiveness Score* (TAS). Penilaian

disesuaikan dengan kondisi industri tempat dilakukannya evaluasi. Penilaian dengan QSPM dilakukan oleh seorang *expert* di bidang manajemen Tefa dan pada penelitian ini dilakukan oleh koordinator Tefa Jurusan Pertanian. Hasil perhitungan QSPM selanjutnya akan di-*ranking* untuk mempermudah pihak manajerial untuk memfokuskan alternatif strategi apa yang akan diterapkan terlebih dahulu untuk meningkatkan dan mengembangkan kondisi Tefa saat ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Usaha Tefa

Tefa yang dikembangkan oleh Jurusan Pertanian memiliki fokus pada teknologi pengolahan hasil pertanian khususnya buah Nanas. Selain itu, Tefa juga sebagai wadah pengembangan produk olahan hasil inovasi mahasiswa dari hasil project mata kuliah. Tefa didesain dengan konsep pabrik pembelajaran menekankan pada pengalaman langsung yang diperoleh dengan cara menerapkan pengetahuan yang dipelajari selama perkuliahan untuk memecahkan masalah yang nyata dalam industri dan merancang/mendesain ulang produk untuk memenuhi kebutuhan yang telah diidentifikasi sebelumnya (Setiyono & Ciptono, 2019).

Tefa Jurusan Pertanian saat ini telah aktif beroperasi dengan salah satu produk unggulannya adalah Pie Nanas yang memiliki merek dagang PinaPie. Sebagai upaya untuk menjadi pabrik pembelajaran yang relevan dengan industri pengolahan terutama produk pangan, Tefa menjadi model pembelajaran penting berbasis produk atau layanan yang mensinergikan antara perguruan tinggi dan industri untuk menghasilkan lulusan yang kompeten dan sesuai dengan kebutuhan di industri. Dalam upaya meningkatkan keterampilan dan pengetahuan, penelitian ini dilakukan terutama untuk menyusun rekomendasi strategi terbaik yang dapat

diterapkan untuk pengembangan Tefa kedepannya.

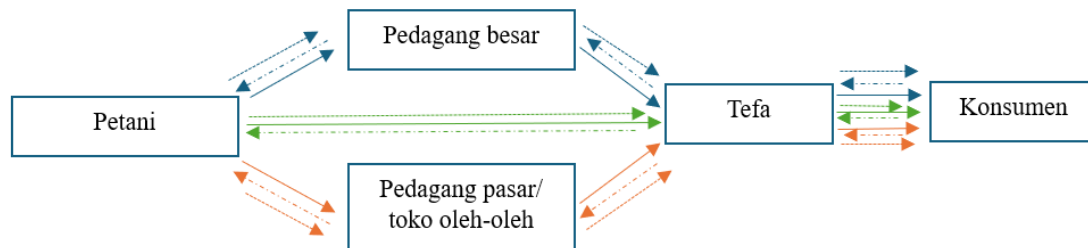
Penyusunan strategi pengembangan Tefa dilakukan dengan tujuan untuk mempertahankan sekaligus mengembangkan eksistensi Tefa. Salah satu komponen penting yang menjadi perhatian dalam pengembangan Tefa adalah potensi pasar yang cukup terbuka luas dan kemampuan untuk mempertahankan kepercayaan konsumen melalui produk yang dihasilkan. Pengembangan hubungan yang baik dan mempertahankannya dengan konsumen menjadi salah satu poin penting. Akan tetapi saat ini, komitmen unit usaha dalam hal ini adalah Tefa untuk memenangkan kompetensi pasar (Purnasari & Yuliando, 2015).

Aktivitas Usaha Tefa

Aktivitas usaha yang berjalan di Tefa dimulai dari pengadaan bahan baku dan pemasaran produk. Kegiatan usaha Tefa melibatkan supplier, manufaktur, dan konsumen. Politeknik Negeri Jember yang juga telah menerapkan pembelajaran berbasis Tefa

dimana Tefa Agrimart menerapkan SCM 4.0 dengan fokus pada perencanaan pengadaan produk dan aliran pemasaran yang menjadi bagian penting dalam rantai pasok untuk keberlanjutan usaha (Oryza et al., 2023). Perencanaan pengembangan Tefa Polije berdasarkan SWOT analisis berlandaskan aspek pembelajaran, hubungan dengan industri, manajemen organisasi, produk/jasa, fasilitas yang mendukung, SDM Tefa, dan pemasaran (Malika et al., 2022). Pada penelitian ini, pemetaan aktivitas usaha dan aliran rantai pasok dilakukan dengan metode FSCN. Hasil dari pemetaan aliran rantai pasok pada penyelenggaraan Tefa digambarkan pada Gambar 1. Tefa melakukan pengadaan atau pembelian bahan baku Nanas khas Subang melalui tiga aliran utama yaitu:

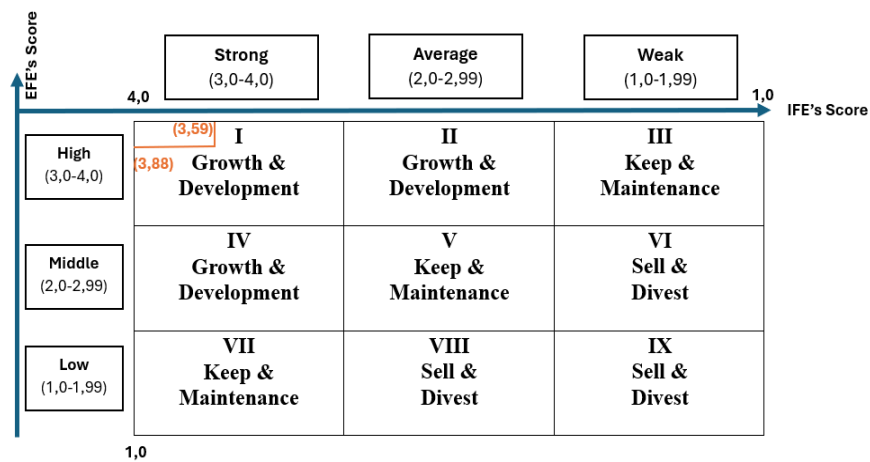
1. Petani → Pedagang besar → Tefa → Konsumen
2. Petani → Pedagang pasar → Tefa → Konsumen
3. Petani → Tefa → Konsumen



Gambar 1. Aktivitas Usaha dan Aliran Rantai Pasok

Keterangan:

- ▶ : Aliran barang/ produk
- ▶ : Aliran uang
- ▶ : Aliran informasi
- ▶ : saluran rantai pasok 1
- ▶ : saluran rantai pasok 2
- ▶ : saluran rantai pasok 3



Gambar 2. Posisi Tefa pada Matrix IE
Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Dari tiga aliran rantai pasok yang teridentifikasi tersebut, Tefa lebih sering menggunakan aktivitas usaha nomor 3. Hal ini dikarenakan dengan semakin pendek aliran rantai pasok dari suatu bahan baku akan memberikan nilai tambah produk lebih besar, dan diharapkan keuntungan yang didapatkan juga meningkat. Struktur tersebut sering dilalui oleh Tefa dalam proses pengadaan bahan baku terutama Nanas. Setiap struktur rantai pasok yang melibatkan aktor rantai pasok, seligus akan menjelaskan fungsi-fungsi pemasaran yang dilakukan oleh anggota rantai pasok (Dzulfiqar et al., 2019). Selain itu, setiap aktor dalam rantai pasokan juga harus menciptakan transparansi dan membangun kemampuan untuk merespon secara cepat (Lutfiani et al., 2020).

Kemampuan untuk merespon secara cepat dperlu dilakukan oleh manufaktur dan dalam struktur rantai pasokan ini adalah Tefa. Tefa harus memiliki kemampuan untuk menanggapi dan memenuhi kebutuhan konsumen diantaranya dari segi kualitas produk. Kualitas produk dapat dipengaruhi dari mulai kualitas bahan baku, kegiatan produksi, pengemasan, hingga penyimpanan yang tepat. Tefa dalam hal ini berperan sebagai unit

kegiatan produksi pengolahan perlu menerapkan prinsip-prinsip kegiatan dan manajemen produksi yang tepat sehingga kegiatan usaha akan terus berjalan secara berkelanjutan.

IFE-EFE Analysis

Analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman telah menjadi faktor analisis utama dalam penyusunan strategi bisnis dan lebih dikenal sebagai analisis SWOT. Analisis SWOT mengindikasikan suatu model penelitian yang fleksibel dan dapat dikombinasikan dengan beberapa metode penelitian lainnya (Benzaghta et al., 2021). Adapun hasil identifikasi analisis SWOT pada penelitian ini disajikan pada Tabel 1. Faktor internal dan eksternal adalah faktor penting yang berpengaruh dalam pengembangan usaha dan dianalisis dari hasil observasi secara langsung baik melalui wawancara maupun kegiatan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan beberapa aktor yang terlibat. Hasil analisis IFE-EFE kemudian dinilai oleh tiga *expert* yang ditetapkan yaitu mewakili Tefa, praktisi dan akademisi. Hasil analisis kemudian disajikan pada Gambar 2 dengan hasil kondisi Tefa saat ini berada pada Kuadran I. Dari hasil penilaian ini diketahui

bahwa pada saat ini Tefa berada pada kondisi tumbuh dan berkembang. Hal tersebut akan menjadi dasar bahwa penyusunan strategi

pengembangan yang perlu diterapkan fokus pada upaya pertumbuhan Tefa.

Tabel 1. Analisis IFE-EFE dari Tefa

<i>Strength (S)</i>	<i>Total</i>	<i>Rating</i>	<i>Weight</i>	<i>Score</i>
Produk dengan rasa khas Nanas Subang	14	4,67	0,09	0,44
Desain kemasan menarik	14	4,67	0,09	0,44
Daya simpan produk lama	13	4,33	0,09	0,38
Produk olahan Nanas unggulan Kab. Subang	14	4,67	0,09	0,44
Produk masih jarang di pasaran	13	4,33	0,09	0,38
Adanya program magang untuk mahasiswa di Tefa	12	4	0,08	0,32
Kandungan gizi produk terjamin	14	4,67	0,09	0,44
<i>Total Strength</i>				2,85
<i>Weakness (W)</i>				
Harga produk relatif mahal	6	2	0,04	0,08
Kemasan produk mudah rusak	6	2	0,04	0,08
Stok produk tidak selalu tersedia	6	2	0,04	0,08
Produksi belum kontinyu	7	2,33	0,05	0,11
Ukuran produk tidak seragam	6	2	0,04	0,08
Jumlah dan kompetensi tenaga kerja masih terbatas	5	1,67	0,03	0,06
Jadwal produksi tidak teratur	5	1,67	0,03	0,06
Belum tersedianya SOP produk	6	2	0,04	0,08
Legalitas Tefa belum ada	7	2,33	0,05	0,11
<i>Total Weakness</i>				0,74
<i>Total Internal Factor</i>	148	49,33	1	3,59
<i>Strength - Weakness</i>				2,11
<i>Opportunity (O)</i>				
Potensi menjadi produk unggulan oleh-oleh khas Subang	14	4,67	0,104	0,484
Banyaknya tempat wisata di Kab. Subang	13	4,33	0,096	0,417
Menjadi produk unggulan Tefa Jurusan Pertanian	14	4,67	0,104	0,484
Ketersediaan BB Nanas melimpah	13	4,33	0,096	0,417
Memanfaatkan trend gaya hidup sehat yang semakin berkembang	11	3,67	0,081	0,299
Gelaran event/ expo produk baik di lingkungan Kampus/ Pemda	13	4,33	0,096	0,417
Inovasi pengembangan produk baru olahan nanas	14	4,67	0,104	0,484
Potensi kemampuan mahasiswa yang mendukung	13	4,33	0,096	0,417
<i>Total Opportunity</i>				3,42
<i>Threat (T)</i>				
Banyaknya kompetitor industri pengolahan Nanas	7	2,33	0,052	0,121
Harga Nanas fluktuatif	7	2,33	0,052	0,121
Regulasi terkait peran Tefa/ aktivitas bisnis Tefa	6	2	0,044	0,089
Trend pasar yang sering berubah-ubah	4	1,33	0,03	0,04
Chanel pemasaran dan distribusi belum pasti	6	2	0,044	0,089
<i>Total Threat</i>				0,459
<i>Total Eksternal Factor</i>	135	45	1	3,88
<i>Opportunity - Threat</i>				2,96

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Tabel 2. Analisis SWOT

<i>IFE/EFE</i> <i>Opportunity</i> (O)	<i>Strength (S)</i> Strategi SO 1. Mengembangkan inovasi produk baru olahan nanas yang disukai konsumen 2. Memperluas chanel dan area pemasaran produk 3. Aktif mengikuti kegiatan pameran/ expo (terutama di Kabupaten Subang) 4. Mengembangkan strategi pemasaran (4P/ <i>Product, Place, Price, Promotion</i>) 5. Meningkatkan keterampilan mahasiswa untuk produksi melalui program Tefa	<i>Weakness (W)</i> Strategi WO 1. Menciptakan produk olahan Nanas dengan harga terjangkau 2. Menyusun jadwal produksi yang terjadwal kontinyu untuk mahasiswa magang Tefa 3. Menciptakan standar produk yang menjadi acuan produksi 4. Mendirikan lembaga untuk legalitas usaha Tefa (Seperti Koperasi atau lainnya)
<i>Threat (T)</i>	Strategi ST 1. Membuat produk olahan nanas dengan berbagai keunggulan (terutama kandungan gizi) 2. Menciptakan <i>chanel</i> pemasaran baru 3. Melakukan riset pasar untuk inovasi pengembangan produk baru (dari olahan Nanas)	Strategi WT 1. Menyusun SOP dan standar spesifikasi produk 2. Legalisasi usaha Tefa Jurusan 3. Membuka <i>chanel</i> pemasaran sesuai target konsumen

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Tabel 3. Hasil Analisis Matriks QSPM

No	Rekomendasi Strategi	Total TAS	Prioritas Strategi
1	Tefa terus berinovasi untuk mengembangkan produk olahan Nanas sesuai minat konsumen	3,074	5
2	Manajemen Tefa secara aktif mulai memperluas area pemasaran Tefa	3,259	4
3	Tefa harus mulai secara aktif mengikuti berbagai kegiatan pameran/ <i>expo</i> yang banyak diselenggarakan	3,496	3
4	Mengembangkan dan menerapkan strategi pemasaran <i>marketing mix</i> 4	3,881	1
5	Meningkatkan keterampilan mahasiswa terutama yang akan terlibat dalam kegiatan produksi Tefa	3,563	2

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Suatu industri cenderung untuk memilih dan menerapkan solusi kerangka kerja dengan meminimalkan kelemahan dan ancaman eksternal dalam menjalankan skenario bisnisnya dari berbagai dimensi. Penerapan strategi ini akan dapat memperkuat strategi operasional perusahaan, perencanaan, pengendalian, hingga penyediaan produk dan layanan berkualitas dapat berjalan secara baik dan terintegrasi (Namugenyi et al., 2019).

SWOT Analysis

Setelah mendapatkan bobot nilai setiap faktor dan posisi kondisi Tefa saat ini yaitu pada Kuadran I, maka tahapan selanjutnya adalah menentukan langkah strategis yang dapat digunakan untuk mengembangkan unit Tefa untuk tumbuh secara berkelanjutan. Rekomendasi strategi yang tepat dan berkorelasi dengan kondisi tumbuh dan berkembang yaitu

penetrasi pasar, pengembangan pasar, inovasi pengembangan produk baru, ataupun proses diversifikasi produk (Juarsa & Sangadah, 2023). Strategi SO, WO, ST, dan WT disusun dari hasil FGD dengan aktor yang terlibat dalam kegiatan Tefa. Uraian strategi yang telah disusun tersaji pada Tabel 2.

Kondisi Tefa yang saat ini berada pada kuadran I menjadi faktor utama pengembangan Tefa yaitu dengan menerapkan strategi SO yaitu dengan mengambil beberapa peluang yang memungkinkan dengan terus menggunakan kekuatan yang dimiliki. Analisis SWOT menjadi metode analisis sederhana yang sangat bermanfaat untuk suatu unit usaha, dimana interpretasi secara realistis untuk pengembangan usaha kedepannya dapat disajikan dari hasil analisis kondisi saat ini (Benzaghta et al., 2021).

QSPM Analysis dan Rekomendasi Strategi

Hasil pemetaan kondisi Tefa tersaji pada Gambar 4. Proses penilaian terhadap faktor internal dan eksternal dalam mendukung setiap strategi yang tersusun dalam strategi SO dilakukan. Strategi SO dipilih berdasarkan pada hasil IFE-EFE matriks kuadran I, dimana dalam upaya mengembangkan Tefa, manajemen dapat mulai berfokus pada perluasan area pemasaran dengan berbagai cara seperti menambah chanel distribusi dan pemasaran, penerapan marketing mix strategy, ataupun secara aktif terlibat dalam kegiatan expo. Posisi pasar dapat semakin dipersempit dengan strategi membangun keunggulan kompetitif (Rasheed et al., 2024).

Strategi kompetitif yang baik dan tepat sangat diperlukan untuk mengelola pangsa pasar terutama yang sudah ada, sehingga pada akhirnya juga akan berdampak pada profitabilitas usaha yang baik. Rekomendasi strategi pengembangan disusun dengan analisis QSPM untuk mengetahui perspektif urutan penerapan strategi berdasarkan penilaian *expert* yang dalam hal ini dilakukan oleh manajemen

Tefa. Hasil penilaian matriks QSPM tersaji pada tabel 3.

Hasil analisis QSPM menunjukkan bobot nilai setiap strategi SO, dimana implementasi urutan strategi prioritas yang dapat diterapkan untuk pengembangan Tefa yaitu (1) mengembangkan dan menerapkan strategi pemasaran *marketing mix* 4P (Strategi 4); (2) meningkatkan keterampilan mahasiswa terutama yang akan terlibat dalam kegiatan produksi Tefa (Strategi 5); (3) Tefa harus mulai secara aktif mengikuti berbagai kegiatan pameran/*expo* yang banyak diselenggarakan (Strategi 3); (4) Manajemen Tefa secara aktif mulai memperluas area pemasaran Tefa (Strategi 2); dan (5) Tefa terus berinovasi untuk mengembangkan produk olahan Nanas sesuai minat konsumen (Strategi 1). Rekomendasi strategi yang sesuai dengan kondisi Tefa saat ini memiliki fokus pada upaya untuk meningkatkan tingkat penjualan produk melalui penerapan strategi pemasaran yang tepat. Pemasaran, biaya produksi, kompetensi tenaga kerja termasuk dalam 3 aktivitas utama yang menjadi fokus unit usaha kecil dan menengah (Maksum et al., 2020).

KESIMPULAN

1. Posisi kondisi Tefa saat ini dianalisis menggunakan matriks IFE-EFE, dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dimulai dari seluruh aktor yang terlibat dalam aliran aktivitas rantai pasok Tefa. Manajemen Tefa menunjukkan bahwa, aliran rantai pasok yang memberikan nilai ekonomi lebih tinggi dalam kegiatan usaha adalah aliran rantai pasok paling singkat yaitu aliran 2 (petani nanas, Tefa, dan konsumen).
2. Hasil analisis matriks IFE-EFE menunjukkan bahwa Tefa saat ini berada pada posisi Kuadran I, dimana Tefa berada pada kondisi tumbuh dan berkembang (*growth and development*). Kondisi ini menjadi dasar untuk menentukan strategi yang tepat yang

dapat diterapkan yaitu strategi SO. Strategi SO merupakan strategi yang fokus pada upaya untuk memanfaatkan peluang yang ada secara optimal dengan penggunaan kekuatan yang dimiliki oleh Tefa secara efisien.

3. Prioritas rekomendasi strategi pengembangan Tefa dianalisis dengan metode QSPM dengan urutan prioritas strategi pertama yaitu Tefa mulai mengembangkan dan menerapkan strategi pemasaran *marketing mix* 4P (Strategi 4). Selanjutnya secara berurutan strategi yang dapat diterapkan adalah meningkatkan keterampilan mahasiswa terutama yang akan terlibat dalam kegiatan produksi Tefa (Strategi 5), Tefa harus mulai secara aktif mengikuti berbagai kegiatan pameran/*expo* yang banyak diselenggarakan. Dua rekomendasi strategi selanjutnya yaitu manajemen Tefa secara aktif mulai memperluas area pemasaran Tefa (Strategi 2) dan Tefa terus berinovasi untuk mengembangkan produk olahan Nanas sesuai minat konsumen (Strategi 1).

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan pada program pendanaan Penelitian Dosen Pemula (PDP) Internal Politeknik Negeri Subang yang telah mendukung terlaksananya penelitian dan publikasi artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Benzaghta, M. A., Elwalda, A., Mousa, M., Erkan, I., & Rahman, M. (2021). SWOT analysis applications: An integrative literature review. *Journal of Global Business Insights*, 6(1), 55–73. <https://doi.org/10.5038/2640-6489.6.1.1148>
- Brajawidagda, U., Sembiring, E. B., & Neta, F. (2019). Mewujudkan Teaching Factory: Upaya dan temuan awal pada pembelajaran berbasis produksi di Program Studi Teknik Multimedia dan Jaringan Politeknik Negeri Batam. *Prosiding SENTRINOV*, 5, 2477–2097.
- Dzulfiqar, M. F., Irianto, H., & Qonita, R. A. (2019). Analisis manajemen rantai pasok (supply chain) wortel di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar Provinsi Jawa Tengah menggunakan metode food supply chain network. *AGRISTA*, 7(4), 25–38.
- Fadhilah, W., Purnomo, S. S., & Suhaeni, S. (2023). Analisis nilai tambah dan laba pada pengolahan nanas (*Ananas comosus L.*) segar menjadi dodol nanas di Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 9(1), 177. <https://doi.org/10.25157/ma.v9i1.8343>
- Fathurohman, F., Mukminah, N., Purwasih, R., Sobari, E., Rahayu, E., Romalasari, A., & Destiana, I. D. (2017). Analisis kelayakan usaha agroindustri pakan ternak komplit (feed complete): Studi kasus di Kabupaten Subang. *Industrial Research Workshop and National Seminar*, 488–492.
- Dinas Hortikultura. (2021). *Produksi nenas berdasarkan kabupaten/kota di Jawa Barat*. <https://opendata.jabarprov.go.id/id/dataset/produksi-nenas-berdasarkan-kabupatenkota-di-jawa-barat>
- Juarsa, R. P., & Sangadah, H. A. (2023). Position analysis and strategic recommendations for business improvement in the micro-small industry of oil palm post-harvest equipment in Kampar Regency, Riau Province. *Industria: Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 12(2), 118–130.

- <https://doi.org/10.21776/ub.industria.2023.012.02.2>
- Kuswanto, A. (2014). *Teaching factory: Rencana dan nilai entrepreneurship*. Graha Ilmu.
- Lutfiani, N., Oganda, F. P., Agustin, F., Aini, Q., & Rahardja, U. (2020). Desain dan metodologi teknologi blockchain untuk monitoring manajemen rantai pasokan makanan yang terdesentralisasi. *InfoTekJar: Jurnal Nasional Informatika dan Teknologi Jaringan*, 5(1), 18–25. <https://jurnal.uisu.ac.id/index.php/infotekjar/article/view/2517/pdf>
- Maksum, I. R., Sri Rahayu, A. Y., & Kusumawardhani, D. (2020). A social enterprise approach to empowering micro, small and medium enterprises (SMEs) in Indonesia. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(50), 1–17. <https://doi.org/10.3390/joitmc6030050>
- Malika, U. E., Kurniawati, D., & Sutantio, R. A. (2022). The teaching factory planning. In *Proceedings of the 2nd International Conference on Social Science, Humanity and Public Health (ICOSHIP 2021)* (Vol. 645, pp. 169–174). <https://doi.org/10.2991/assehr.k.220207.027>
- Namugenyi, C., Nimmagadda, S. L., & Reiners, T. (2019). Design of a SWOT analysis model and its evaluation in diverse digital business ecosystem contexts. *Procedia Computer Science*, 159, 1145–1154. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.09.283>
- Oryza, A., Erma, M. U., & Alamsyah, S. R. (2023). How to design and plan the sustainable supply chain of TEFA Agrimart Polije? *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, 139(7), 42–47. <https://doi.org/10.18551/rjoas.2023-07.05>
- Purnasari, H., & Yuliando, H. (2015). How relationship quality on customer commitment influences positive e-WOM. *Agriculture and Agricultural Science Procedia*, 3, 149–153. <https://doi.org/10.1016/j.aaspro.2015.01.029>
- Rasheed, R., Tahir, F., & Fatima, M. (2024). Evaluating future strategies for sustainable growth of fiberglass composites industry in developing countries: A novel hybrid SWOT-Fuzzy extended PIPRECIA approach. *Heliyon*, 10, e32137. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e32137>
- Setiyono, S., & Ciptono, A. (2019). Pendidikan dan pelatihan teaching factory (TEFA) di Indonesia. *Jurnal Vokasi Teknik Otomotif*, 1(April), 81–89.
- Singagerda, F., & Marantika, A. (2016). Indonesia pineapple supply chain management and the improvement of global market and competitiveness. In *Fifth International Conference on Entrepreneurship and Business Management (ICEBM 2016)*, November 2016.
- Sobari, E. (2020). The influence of nutritional doses to the character of growth and results of cherry tomatoes (*Solanum pimpinellifolium*) Subang local using drip irrigation system. *Gontor AGROTECH Science Journal*, 5(2), 151. <https://doi.org/10.21111/agrotech.v5i2.3443>
- Suhendah, R., Angelina, A., Ricardo, R., & Stevansyah, N. (2022). MSME business management and development with IFE-EFE matrix. *Journal of Innovation and Community Engagement*, 3(3), 175–188. <https://doi.org/10.28932/ice.v3i3.4786>

- Tamsar, K. T., Kardhinata, E. H., & Lubis, K. (2022). Identifikasi karakter morfologi tanaman nanas (*Ananas comosus* (L.) Merr) di Kabupaten Simalungun Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Online Agroekoteknologi*, 10(2), 1–9. <https://doi.org/10.32734/joa.v10i2.8552>
- Van Der Vorst, J. (2006). Performance measurement in agri-food supply-chain networks. In *Quantifying the agri-food supply chain* (pp. 13–24). Springer. <https://doi.org/10.1007/1-4020-4693-6>