

RENCANA PENGEMBANGAN USAHA GETAH DAMAR DENGAN METODE SWOT DAN QSPM (QUANTITATIVE STRATEGIC PLANNING MATRIKS)

Richard.A. de Fretes¹, Fransina Tibalilatu²

¹Jurusan, Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Pattimura, Ambon 97233

Email: rdefretes@yahoo.com

²Jurusan Teknik Industri Fakultas Teknik Universitas Pattimura, Ambon 97233

Email: fransinatibalilatu@gmail.com

Abstrak. Masyarakat Kabupaten Seram Bagian Barat, khususnya masyarakat desa Rambatu dikenal menjual getah damar (kopal) sebagai salah satu pendapatan utama untuk pemenuhan kebutuhan hidup. Hasil hutan bukan kayu dapat memberikan atau meningkatkan usaha dan pendapatan masyarakat sekitar hutan salah satunya adalah damar. Luas lahan dan jumlah produksi getah damar (kopal) yang ada di daerah tersebut sangat besar dengan rencana pengembangan usaha yang dilakukan masih sangat sederhana. Dengan proses, metode penjualan dan promosi yang masih sangat sederhana, membuat para petani damar kesulitan dalam memproduksi dan meningkatkan harga damar. Untuk membantu meningkatkan unit usaha getah damar (kopal) kering, diperlukan suatu strategi yang baik, untuk meningkatkan pendapatan, sehingga berdampak bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat. Pendekatan yang digunakan dalam menganalisis pengembangan usaha getah damar (kopal) adalah metode SWOT dan QSPM, untuk merumuskan dan memprioritaskan strategi yang akan digunakan untuk mengembangkan usaha getah damar (kopal). Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha getah damar (kopal) ada dalam kondisi pertahankan sementara matriks SWOT mendapatkan 4 strategi besar yakni SO, ST, WO dan WT dengan beberapa sub strategi yang ada. Sementara, hasil analisis QSPM menempatkan yang menjadi prioritas untuk dijalankan adalah strategi WT dengan nilai TAS sebesar 5,015.

Kata kunci: getah damar, rencana pengembangan usaha, SWOT dan QSPM

Abstract. The people of West Seram Regency, especially the people of the village of Rambatu, are known to sell resin gum (copal) as one of the main sources of income to fulfill their daily needs. Non-timber forest products can provide or increase the business and income of communities around the forest, one of which is resin. The area of land and the amount of production of gum resin (copal) in the area is very large with the business development plan being carried out is still very simple. With the process, sales and promotion methods that are still very simple, making it difficult for damar farmers to produce and increase the price of damar. To help increase the dry resin (copal) business unit, a good strategy is needed, to increase income, so that it has impact on improving people's welfare. The approach used in analyzing the development of the resin (copal) business is the SWOT and QSPM methods, to formulate and prioritize strategies that will be used to develop the resin (copal) business. The results showed that the resin (copal) business was in a maintained condition while the SWOT matrix got 4 major strategies, namely SO, ST, WO and WT with several existing sub-strategies. Meanwhile, the results of the QSPM analysis place that the priority to be implemented is the WT strategy with a TAS value of 5.015.

Keywords: resin sap, business development plan, SWOT and QSPM

1. PENDAHULUAN

Jenis hasil hutan bukan kayu yang banyak dimanfaatkan oleh masyarakat desa di daerah

pegunungan Kabupaten Seram Bagian Barat adalah getah damar atau kopal [1]. Masyarakat lokal di daerah ini merupakan kelompok

masyarakat yang sebahagian besar (>80%) berada di bawah garis kemiskinan (data statistik Kabupaten Seram Bagian Barat, 2016), mereka masih menggantungkan hidupnya pada sumberdaya hutan. Hasil hutan berupa getah damar atau kopal merupakan sumber pendapatan penting bagi mereka untuk kebutuhan hidup sehari-hari, dan teristimewa untuk biaya pendidikan anak-anak.

Getah damar atau kopal banyak diusahakan oleh masyarakat di daerah pegunungan Seram Bagian Barat secara turun temurun, karena di daerah ini terdapat hutan damar (*Agathis* spp) yang dulunya cukup luas, namun karena banyak yang ditebang oleh pengusaha pemegang [2]. Hak Pengusahaan Hutan (HPH) beberapa tahun yang lalu (tahun 1970 – 1980) maka keberadaannya semakin berkurang. Pada sisi lain produksi dan kualitas getah damar yang diusahakan oleh masyarakat di daerah ini masih tergolong rendah karena proses pengelolaannya masih bersifat tradisional berdasarkan teknik atau metode yang diwariskan secara turun temurun. Demikian pula sistem pemasaran getah damar/kopal masih dikendalikan oleh para pengusaha yang datang membeli kopal di desa setempat. Masyarakat tidak memiliki kemampuan negosiasi dengan pengusaha/pembeli kopal dalam menentukan harga jual yang menguntungkan kedua belah pihak.

Dengan masih menggunakan proses yang sangat sederhana dengan metode penjualan dan proses promosi yang masih sangat simpel sehingga membuat para petani damar kesulitan dalam memproduksi dan meningkatkan harga damar [3]. Maka untuk membantu meningkatkan unit usaha getah damar (kopal) kering diperlukan suatu strategi yang dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan, untuk meningkatkan pendapatan, sehingga memberikan dampak bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Penelitian ini menggunakan metode SWOT dan QSPM (Quantitative Strategis Planning Matrics). Metode SWOT merupakan metode perumusan strategi yang berhubungan dengan analisa factor internal dan faktor eksternal. Penelitian ini menggunakan metode QSPM karena untuk memprioritaskan strategi yang telah dirumuskan dari analisis SWOT.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendapatkan nilai bobot kriteria terpilih sebagai strategi pengembangan usaha getah damar (kopal).

Sebagai salah satu jenis pohon yang menghasilkan nilai ekonomis, tentunya damar

menarik minat para pembudidaya. Untuk membudidayakan damar, maka diperlukan bibit dari pohon yang berusia tua dan melalui tahap inspeksi sehingga dikatakan bibit sempurna [3]. Budidaya pohon damar relatif lebih mudah ketika pohon telah tumbuh kuat dan kokoh. Sebab tidak perlu lagi memberikan perawatan intensif dan pemberian pupuk dapat dikurangi.

- a. Agar tanaman tumbuh subur, ada beberapa syarat lokasi yang sebaiknya dipenuhi, yaitu: Pilihlah tempat tanam dengan curah hujan tinggi agar kebutuhan air dapat terpenuhi
- b. Pilihlah jenis tanah subur dan gembur. Tujuannya adalah agar tanaman tercukupi kebutuhan unsur hara sehingga hasil panen sesuai dengan harapan
- c. Ketinggian yang cocok untuk perkebunan damar adalah sekitar 400 meter di atas permukaan laut

Pengembangan usaha ialah peran dan cara sistematis untuk mempersiapkan kemungkinan pertumbuhan yang potensial, bantuan dan juga pengawasan terhadap penerapan peluang pengembangan usaha namun tidak mencakup keputusan mengenai strategi dan pelaksanaan kesempatan pengembangan usaha [4].

Pengembangan usaha yaitu semua usaha dalam membenahi implementasi kerja baik sekarang ataupun kemudian hari dengan cara menyampaikan informasi yang dapat mempengaruhi sikap juga kemampuan. Pengembangan sebuah usaha merupakan tanggung jawab para pengusaha yang memerlukan pandangan yang maju, dukungan dan juga daya cipta. Umumnya, dalam mengembangkan usahanya para pengusaha dituntut untuk bisa melihat peluang yang orang lain tak bisa melihatnya, tak bisa mengambil peluang, mengawali dan menjalankan usahanya dengan baik [5].

Dengan melakukan pengembangan usaha maka seorang pelaku usaha akan mengerahkan seluruh pikiran dan juga tenaga untuk bisa memperbaiki kinerja mereka dengan cara melakukan perluasan dan meningkatkan mutu dan jumlah produksi [6].

SWOT ini merupakan singkatan dari: *strength*, *weakness*, *opportunity*, dan *threat*. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui aspek-aspek utama dari sebuah bisnis yang meliputi keunggulan, kekurangan, kesempatan dan ancaman. Dengan menggunakan metode SWOT ini, maka dapat dirancang strategi yang tepat untuk membuat sebuah usaha/bisnis lebih unggul dibanding para kompetitor lain.

Secara umum, kegunaan analisis SWOT adalah untuk mengidentifikasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) dalam sebuah bisnis atau usaha [7].

- Strength* merupakan kekuatan bisnis/usaha, seperti kualitas, lokasi, atau unsur lain yang membuatmu lebih unggul dibanding kompetitor.
- Weakness* adalah kelemahan bisnis/usaha jika dibandingkan dengan kompetitor.
- Opportunity* adalah peluang yang bisa kamu raih setelah menganalisis posisimu melalui dua faktor internal di atas. Peluang juga bisa di tentukan melalui penghitungan budget yang akan di keluarkan untuk melakukan promosi atau iklan tertentu..
- Threat* atau ancaman dalam metode SWOT mengarah ke masa depan bisnis/usaha berdasarkan keputusan yang di ambil saat ini.

Matriks SWOT ini merupakan alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman perusahaan. Tahapan dalam menyusun matriks SWOT adalah sebagai berikut:

- Menyusun daftar peluang dan dan ancaman eksternal perusahaan serta perusahaan serta kekuatan dan kelemahan internal perusahaan.
- Menyusun strategi SO (*Strength – Opportunity*) dengan cara mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal.
- Menyusun strategi WO (*Weakness – Opportunity*) dengan cara mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal.
- Menyusun strategi ST (*Strength – Threat*) dengan cara mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal.
- Menyusun strategi WT (*Weakness – Threat*) dengan cara mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal.

QSPM adalah alat yang direkomendasikan bagi para ahli strategi untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternatif secara obyektif, berdasarkan Key Success Factor Internal-External yang telah diidentifikasi sebelumnya [8]. Jadi secara konseptual, tujuan QSPM untuk menetapkan kemenarikan relatif (*relative attractiveness*) dari strategi-strategi yang bervariasi yang telah dipilih dan untuk menentukan strategi mana yang dianggap paling

baik untuk diimplementasikan. Cara membuat tabel QSPM sebagai berikut.

- Membuat daftar peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan di sebelah kiri QSPM, informasi ini diambil dari Matriks EFAS dan IFAS.
- Memberi Weight pada masing-masing eksternal dan internal. Weight ini sama dengan yang ada di Matriks EFAS dan IFAS.
- Meneliti matriks-matriks pada stage I dan identifikasikan alternative strategi yang dapat direkomendasikan dari hasil Matriks Internal Eksternal dan Matriks SWOT.

2. BAHAN DAN METODE

2.1. Lokasi Penelitian.

Waktu penelitian dilakukan pada bulan Agustus – November 2021 dengan lokasi penelitian bertempat di desa Rambatu Kabupaten Seram Bagian Barat

2.2. Variabel yang diamati.

Variabel penelitian merupakan atribut-atribut penelitian yang sangat berpengaruh terhadap rencana pengembangan usaha. Variabel penelitian meliputi variabel terikat dan variabel bebas yang dirumuskan sebagai berikut:

$$y = x_1, x_2 \quad (1)$$

dimana:

y = Prioritas strategi terpilih (bobot)

x_1 = Faktor internal (bobot)

x_2 = Faktor Eksternal (bobot)

Variabel terikat (y) diperoleh dengan menentukan variabel bebas x yaitu variabel bebas x_1 adalah aspek internan meliputi: kekuatan dan kelemahan sedangkan x_2 adalah aspek eksternal yang meliputi: peluang dan ancaman.

2.3. Pendekatan Penelitian.

- Metode Penelitian: Metode SWOT dan QSPM untuk mengetahui aspek-aspek utama dari usaha getah damar (kopal) yang meliputi keunggulan, kekurangan, kesempatan dan ancaman serta merumuskan strategi berdasarkan Mtriaks SWOT.
- Proses pengumpulan dan analisis strategi kemudian dihitung untuk dijadikan strategi prioritas usaha getah damar (kopal) lewat analisis QSPM.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Identifikasi Potensi Faktor Internal dan Eksternal

Berdasarkan hasil dari responden yang memberikan pendapat mengenai faktor-faktor strategis internal dan eksternal dalam pengamatan rencana pengembangan usaha getah damar di Desa Rambatu, diperoleh hasil sebagai berikut.

Faktor-faktor internal yang meliputi faktor kekuatan dan kelemahan dapat dibedakan sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Kekuatan dan Kelemahan

Kekuatan (Strenght)	Kelemahan(Weeakness)
Kepemilikan Lahan Sendiri	Lingkup penjualan yang terbatas
Damar yang Berkualitas	Ketergantungan dari pengepul
Hubungan Jual beli yang Baik	Proses produksi masih sederhana
Pengeluaran Biaya Produksi yang minim	Lokasi yang sulit di jangkau
Pekerja yang telah ahli pada bidangnya	Distribusi yang terbatas
Kerja sama yang baik antar pekerja	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha
Ketersediaan Damar yang melimpah	
Proses pengambilan damar tidak mempengaruhi kualitas	
Aturan adat istiadat dan keagamaan yang mengikat(sasi/kewang)	

Faktor-faktor internal yang meliputi faktor kekuatan dan kelemahan dapat ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Tabel Peluang dan Ancaman

Peluang	Ancaman
Permintaan damar yang Cukup tinggi	Dipengaruhi oleh jadwal muat kapal
Kurangnya pesaing	Cuaca/ iklim mempengaruhi produktifitas
Memiliki beberapa jenis damar	Penurunan harga beli oleh pembeli/penadah
Dukungan dari Pemerintah desa	Proses sadap pada musim hujan

3.2. Analisis Faktor Internal dan Eksternal.

a. Matriks Internal

Pembobotan dilakukan dengan menggunakan metode perbandingan berpasangan (*paired comparison*) terhadap faktor kekuatan dan kelemahan. Rating kekuatan dan kelemahan diperoleh dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha getah damar yang bersangkutan. Skor faktor internal diperoleh dari perkalian antara bobot dan rating kekuatan dan kelemahan. Hasil selengkapnya seperti pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Bobot*Rating
1	Kepemilikan Lahan Sendiri	0,089	4	0,337
2	Damar yang Berkualitas	0,082	3	0,263
3	Hubungan Jual beli yang Baik	0,079	2	0,189
4	Pengeluaran Biaya Produksi yang minim	0,073	3	0,206
5	Pekerja yang telah ahli pada bidangnya	0,072	3	0,202
6	Kerja sama yang baik antar pekerja	0,072	3	0,187
7	Ketersediaan Damar yang melimpah	0,082	4	0,312
8	Proses pengambilan damar tidak mempengaruhi kualitas	0,078	4	0,282
9	Aturan adat istiadat dan keagamaan yang mengikat(sasi/kewang)	0,092	4	0,368
Kelemahan				
1	Lingkup penjualan yang terbatas	0,055	2	0,11
2	Ketergantungan dari pengepul	0,053	2	0,084
3	Proses produksi masih sederhana	0,073	3	0,203
4	Lokasi yang sulit di jangkau	0,057	1	0,068
5	Distribusi yang terbatas	0,065	2	0,104
6	Minimnya modal untuk mengembangkan usaha	0,071	2	0,122
Total		1,00		2,672

Berdasarkan hasil perhitungan dapat dilihat bahwa kekuatan yang dimiliki para petani damar dalam rencana pengembangan usaha getah damar dalam meminimalisasikan faktor kelemahan ada pada koordinat 2,672, dikatakan kuat sehingga mampu memanfaatkan faktor-faktor kekuatan yang ada untuk dapat mengatasi faktor-faktor kelemahannya.

b. Matriks Eksternal

Pembobotan dilakukan dengan menggunakan metode perbandingan berpasangan (*paired comparison*) terhadap faktor peluang dan ancaman. Rating peluang dan ancaman diperoleh dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi usaha getah damar yang bersangkutan. Skor faktor eksternal diperoleh dari perkalian antara bobot dan rating peluang dan ancaman. Hasil selengkapnya seperti pada Tabel 4.

Berdasarkan hasil perhitungan dapat dilihat bahwa peluang yang dimiliki para petani damar dalam rencana pengembangan usaha getah damar untuk meminimalisasikan faktor ancaman ada pada koordinat 2,657, dikatakan kuat sehingga mampu memanfaatkan faktor-faktor peluang yang ada untuk dapat menghindari faktor-faktor ancaman.

Tabel 4. Matriks EFE (*External Factor Evaluation*)

No	Peluang	Bobot	Rating	Bobot*Rating
1	Permintaan Damar yang Cukup tinggi	0,161	4	0,6110
2	Kurangnya pesaing	0,116	3	0,3937
3	Memiliki beberapa jenis damar	0,133	3	0,4528
4	Ukuran pohon tidak mempengaruhi kualitas	0,123	3	0,3923
Ancaman				
1	Dipengaruhi oleh jadwal muat kapal	0,137	1	0,1646
2	Cuaca/ iklim yang mempengaruhi produktifitas	0,121	2	0,2670
3	Turunnya harga damar	0,1	2	0,18
4	Proses sadap pada musim hujan	0,109	2	0,1962
Total		1,00		2,657

3.3. Matching Stage

Berdasarkan hasil dari matriks IFE dan matriks EFE maka dapat disusun selanjutnya dalam matriks IE. Nilai rata-rata IFE sebesar 2,672 dan rata-rata EFE sebesar 2,657. Nilai rata-rata IFE dan EFE diperoleh dari jumlah skor pada masing-masing faktor, dimana skor tersebut didapatkan dari perkalian antara rata-rata rating dan rata-rata bobot pada masing-masing faktor. Nilai tersebut menunjukkan hasil posisi kuadran V (Lima) yaitu menunjukkan strategi yang diperlukan untuk perusahaan saat ini adalah *Hold and Maintain* (Pertahankan dan Pelihara).

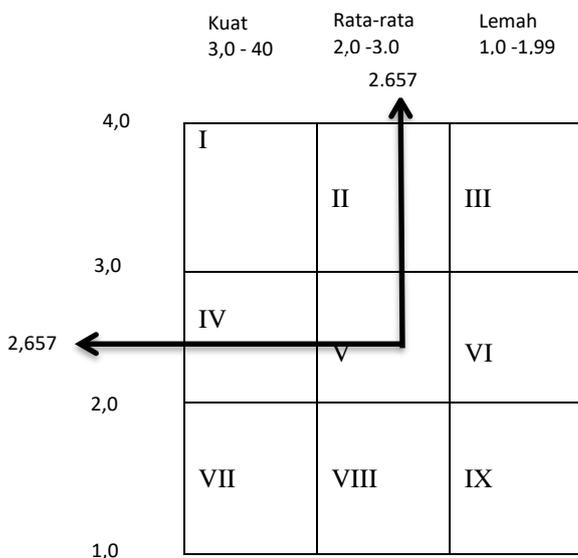
produk. Strategi penetrasi pasar adalah usaha peningkatan pangsa pasar suatu produk atau jasa yang sudah ada di pasar melalui usaha pemasaran yang lebih intensif dan dapat di lihat Gambar 1.

3.4. Matriks SWOT

Berdasarkan situasi dan kondisi yang ada, maka dapat disusun analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT)* sebagaimana disajikan pada Tabel 5. Hasil analisis *SWOT* ini digunakan sebagai pertimbangan untuk menetapkan “Strategi perencanaan pengembangan usaha getah damar”.

Strategi yang diperoleh berdasarkan analisa SWOT adalah sebagai berikut:

- Pengembangan Berdasarkan Strategi SO (*Strength-Opportunities*)
 - Meningkatkan produktifitas getah damar
 - Mempertahankan harga jual getah damar di pasaran
- Pengembangan Berdasarkan Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)
 - Membangun kerjasama dengan pembeli baru
 - Pengembangan Usaha
- Pengembangan Berdasarkan Strategi ST (*Strength-Threats*)
 - Meningkatkan harga jual getah damar.
- Pengembangan Berdasarkan Strategi WT (*Weakness-Threats*)
 - Membangun kerjasama dengan pihak lain dalam memberikan bantuan modal usaha.



Gambar 1. Matriks SPACE

Strategi umum yang dipakai adalah penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar. Strategi intensif meliputi strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan

Tabel 5. Matriks SWOT

Faktor Internal		
	<i>Kekuatan (S)</i>	<i>Kelemahan (W)</i>
	1. Kepemilikan lahan sendiri 2. Damar yang berkualitas 3. Hubungan jual beli baik 4. Pengeluaran biaya produksi yang minim 5. Pekerja yang telah ahli pada bidangnya 6. Kerja sama yang baik antar pekerja 7. Ketersediaan Damar yang melimpah 8. Proses pengambilan tidak mempengaruhi kualitas 9. Aturan adat istiadat dan keagamaan yang mengikat (sasi/kewang)	1. Lingkup Penjualan yang terbatas 2. Ketergantungan harga dari pengepul 3. Proses produksi masih sederhana 4. Lokasi yang sulit di jangkau 5. Distribusi yang terbatas 6. Minimnya modal untuk mengembangkan usaha
Faktor Eksternal		
	Strategi S – O	Strategi W – O
<i>Peluang (O)</i>		
1. Permintaan Damar yang Cukup Tinggi	1. Meningkatkan produktifitas getah damar (S1,S2,S3,S4,S5,S6,S7,S8-O1,O2,O3)	1. Membangun kerjasama dengan pembeli baru (W1,W2,W5,W6-O1,O2,O3)
2. Kurangnya Pesaing		2. Pengembangan usaha (W1,W2,W3,W4,W5,W6 – O1,O2,O3)
3. Memiliki Beberapa Jenis Damar	2. Mempertahankan harga jual getah damar di pasaran (S2.S3,S5,S7-O1,O2,O3)	
	Strategi S – T	Strategi W – T
<i>Ancaman (T)</i>		
1. Dipengaruhi oleh jadwal muat kapal	Meningkatkan harga jual getah damar (S2,S3,S5,S7-T1, T3)	Membangun kerjasama dengan pihak lain dalam memberikan bantuan modal usaha. (T1,T,2T3,T4-W1,W2,W3, W4,W5,W6)
2. Cuaca/Iklim yang mempengaruhi produktifitas		
3. Turunnya harga damar		
4. Proses Sadap pada musim hujan		

3.5. Matriks QSPM

Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) merupakan alat analisis dalam pengambilan keputusan. Analisis QSPM memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi faktor strategi secara objektif, berdasarkan factor keberhasilan internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya [7]. Matriks ini digunakan untuk mengevaluasi dan memilih strategi terbaik yang paling cocok dengan lingkungan eksternal dan internal. Alternatif strategi yang memiliki nilai total terbesar pada matriks QSPM merupakan strategi yang paling baik [8].

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan metode QSPM maka didapat nilai *Tas/ Total Attrative Score* tertinggi sebesar 5,015 dan menjadi Prioritas Strategi utama dalam merencanakan dan mengembangkan usaha getah damar guna meningkatkan harga jual getah damar bagi petani damar desa Rambatu, yakni strategi membangun kerjasama dengan pihak lain dalam memberikan bantuan modal usaha, setelah itu

baru strategi Meningkatkan harga jual getah damar.

Tabel 6. QSPM Prioritas Strategi

Strategi S-O		Strategi W-O		Strategi S-T	Strategi W-T
ST 1	ST 2	ST 3	ST 4	ST 5	ST 6
0,1408	0,2112	0,1408	0,1408	0,176	0,1936
0,246	0,2296	0,1476	0,1968	0,2132	0,1968
0,234	0,1716	0,234	0,1248	0,2652	0,1872
0,1752	0,1314	0,1752	0,1606	0,146	0,1752
0,1584	0,144	0,144	0,1728	0,1872	0,216
0,1562	0,1136	0,0994	0,1704	0,1562	0,142
0,246	0,1476	0,164	0,2296	0,1968	0,1968
0,1404	0,1248	0,156	0,2184	0,156	0,234
0,11	0,132	0,209	0,121	0,165	0,176
0,0936	0,0832	0,1456	0,1248	0,156	0,1248
0,144	0,1008	0,1584	0,216	0,1584	0,1728
0,1008	0,112	0,1456	0,1456	0,168	0,112
0,117	0,143	0,195	0,156	0,143	0,169
0,112	0,21	0,154	0,168	0,196	0,21
0,512	0,416	0,384	0,512	0,512	0,448
0,276	0,207	0,23	0,23	0,299	0,345
0,3458	0,4256	0,3192	0,266	0,3325	0,3192
0,2196	0,1708	0,244	0,1708	0,244	0,244
0,2466	0,2192	0,1644	0,411	0,274	0,3562
0,3872	0,3388	0,2	0,3388	0,242	0,3388
0,18	0,22	0,22	0,22	0,25	0,24
0,218	0,218	0,1526	0,327	0,218	0,218
4,56	4,27	4,183	4,821	4,85	5,015

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat di simpulkan bahwa perhitungan faktor internal dan eksternal dengan bobot 2,672 dan 2,657 serta pencocokan pada matriks Internal dan Eksternal yang berada pada posisi kuadran ke V yang menunjukkan strategi yang dibutuhkan petani damar dalam rencana pengembangan usaha getah damar adalah Pertahanan dan pemeliharaan sehingga dilakukan formulasi pengambilan 6 strategi keputusan dengan menggunakan matriks SWOT. Berdasarkan 6 alternatif strategi yang ada diperoleh strategi prioritas untuk dilakukan oleh petani damar desa Rambatu dengan menggunakan Matriks OSPM yaitu menjalani kerja sama dengan pihak lain dalam pemberian bantuan modal dengan Total Attractive score /TAS sebesar 5,015.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Th. M. Silaya. 2011. Kearifan Masyarakat Lokal dalam Pengelolaan Sumber daya Hutan di Daerah Pegunungan Kabupaten Seram Bagian Barat.
- [2] Anonim, 2000. Laporan Tahunan Dinas Kehutanan Provinsi Maluku-Ambon.
- [3] L.P.L. Kainama. 1992. Persepsi Masyarakat Seram Barat terhadap Pohon Damar. Kecamatan Kairatu Kabupaten Seram Bagian Barat. Skripsi, Fakultas Pertanian Unpatti.
- [4] R. Oszaer. 2006. Perencanaan Pengelolaan Hutan pada Pulau-Pulau Kecil; Prociding Workshop Pembangunan Hutan Maluku dan Maluku Utara. Kerjasama Fakultas Pertanian Unpatti – Departemen Kehutanan - National Forest Programme (FAO).
- [5] Th. Silaya. 2007 Kajian Aspek Manajemen, Ekonomi dan Lingkungan Agroforestry Tradisional “Dusung” pada Beberapa Desa di Pulau Ambon
- [6] E. Santo. 2005. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial*. Jakarta: PT. Refika.
- [7] F. R. David. 2009. *Manajemen Strategi Konsep*. Buku I, Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- [8] R. A. de FRETES (2013), Strategi Perencanaan dan pengembangan industry pariwisata, *Jurnal Ilmiah Rekayasa Mesin, Media Ilmuan & Praktisi Teknik Industri*, ISSN 1978-1105 Vol.1 No.1 pp. 14-24.