

ANALISIS PENGEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRY PENGOLAHAN KOPI TOLAKI DI DESA TRIDANA MULYA KECAMATAN LANDONO KABUPATEN KONAWA SELATAN

Marwah Azzahra¹⁾ Abdi¹⁾, Muhammad Arief Dirgantoro¹⁾

¹⁾Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian UHO

ABSTRACK

Kopindo Sukses Bersama's home industry business the processes coffee beans into ground coffee with the Tolaki Coffee product brand, this business has been known at the provincial level of Southeast Sulawesi, it takes A good business strategy to face business competition increasingly complex and competitive. Therefore, the objectives of this study are: (1) To find out the identification of internal factors and external factors of business development, Kopindo Sukses Bersama home industry, (2) To find out the business development strategy of Kopindo Sukses Bersama Home Industry in the Village of Tridana Mulya. The method used in this study is quantitative and qualitative methods. This research was conducted in Tridana Mulya Village, Landono Subdistrict, south Konawe Regency, Techniques for collecting data through observation, interviews, and literature. Data analysis uses the Grand Strategy and SWOT matrix. Research results based on the grand strategy matrix analysis of the internal environment coordinate point 2.102 and the external environment 2.476 means that the business position is in quadrant I. that is the application of aggressive strategies, The strategy that must be implemented is the SO strategy by using all the power to seize and take advantage of the maximum opportunities.

Keywords: Business Development; EFAS; Home Industry; IFAS; SWOT analysis

PENDAHULUAN

Indonesia terkenal dengan sebutan negara agraris, hal ini dapat ditunjukkan dengan besarnya luas lahan perkebunan yang digunakan di Indonesia. Salah satunya pada komoditas kopi, luas lahan perkebunan kopi di Indonesia pada tahun 2017 mencapai 1.179.769 ha (Direktorat Jendral Perkebunan, 2017). Produksi kopi di Indonesia tahun 2017 telah mencapai 637.539 ton (Direktorat Jendral Perkebunan, 2017).

Pengembangan usaha yang dalam pengertiannya adalah suatu kegiatan usaha dilakukan secara individu atau berkelompok yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang serta jasa guna mendapatkan keuntungan. Produksi kopi di Indonesia sudah tentu ditunjang penuh oleh usaha dan industri rumah tangga penghasil kopi. Strata industri kopi dalam negeri sangat beragam, dimulai dari unit usaha berskala *home industry* hingga industri kopi berskala multinasional (Oka, 2012). Salah satunya adalah usaha penggilingan kopi di Desa Tridana mulya Kecamatan Landono Kabupaten Konawe Selatan.

Desa Tridana Mulya merupakan desa satu-satunya di Kecamatan Landono yang terdapat usaha industri dengan mengolah biji kopi Arabika, robusta dan liberika menjadi kopi bubuk dengan Merek produk yaitu "Kopi Bubuk Tolaki". Usaha *home industry* pembuatan kopi bubuk tolaki terhitung satu tahun kegiatan produksinya akan tetapi memiliki banyak peminat. Konsumennya tidak hanya di desa dan kabupaten itu saja melainkan produknya sudah sampai ke Luar Negeri, hal ini membuktikan bahwa usaha industri ini yang masih termasuk usaha kecil, yang memiliki sedikit tenaga kerja, berpotensi untuk lebih dikembangkan lagi, oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang "Analisis Pengembangan Usaha *Home Industry* Kopi Bubuk Tolaki di Desa Tridana Mulya Kabupaten Konawe Selatan". Penelitian ini bertujuan untuk Mengetahui faktor eksternal dan faktor internal pengembangan usaha *home industry* kopi tolaki serta Mengetahui Strategi pengembangan usaha *home industry* kopi tolaki di Desa Tridana Mulya Kecamatan Landono Kabupaten Konawe Selatan".

METODE PENELITIAN

Penelitian inidilaksanakan pada usaha industri berbasis rumah tanggadi Desa Tridana Mulya Kecamatan Landono Kabupaten Konawe Selatan. Waktu penelitian dilaksanakandari bulan Januari sampai dengan Mei 2019. Penentuan lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa industri Kopi Tolaki merupakan salah satu industri rumah tangga yang belum lama melakukan kegiatan produksi kopi bubuk di Desa Tridana Mulya.

Objek dalam penelitian ini adalah usaha rumah tangga pengolahan produk kopi tolaki di Desa Tridana Mulya Kecamatan Landono Kabupaten Konawe Selatan, karena penelitian ini berjenis studi kasus maka penelitian hanya. berfokus pada satu populasi dan sampel yaitu pemilik usaha pengolahan kopi tolaki. Jadi responden pada penelitian ini hanya berjumlah satu orang.

Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data Sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan menggunakan kuisisioner yang berisikan pertanyaan - pertanyaan secara tertulis pada responden untuk mendapatkan jawaban, tanggapan dan informasi yang diperlukan oleh peneliti, sedangkan data Sekunder, diperoleh melalui pencatatan pada instansi atau lembaga terkait dengan penelitian ini Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu untuk menjawab permasalahan pertama digunakan analisis deskriptif untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal usaha kopi Tolaki dan permasalahan kedua yaitu menggunakan matrik *grand Strategy* dan analisis SWOT dengan menggunakan metode (Rangkuti F. 2018), yang bertujuan untuk mengetahui Strategi pengembangan usaha kopi bubuk Tolaki.

Data yang diperoleh disajikan dalam bentuk tabulasi, kemudian dianalisis dan dijelaskan secara deskriptif yaitu: Mengidentifikasi faktor-faktor strategis, Mengelompokkan masing-masing kedalam faktor internal dan faktor eksternal, Memformulasikan faktor internal dan eksternal kedalam formulasi SWOT, Strategi yang diambil. Berdasarkan SWOT matriks dapat disusun empat strategi utama yaitu: SO, WO, ST, dan WT. masing-masing strategi ini memiliki karakteristik tersendiri dan hendaknya dalam implementasi strategi selanjutnya dilaksanakan secara Bersama-sama saling mendukung satu sama lain.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Usaha

Home industry Kopindo Sukses Bersama adalah usaha yang melakukan pengolahan biji kopi menjadi kopi bubuk dengan merek produk “Kopi Tolaki”. yang telah dirintis oleh bapak Asri Sape. Usaha kopi bubuk tolaki berjalan sejak bulan November tahun 2016 di Desa Tridana Mulya Kecamatan Landono Kabupaten Konawe Selatan, Provinsi Sulawesi Tenggara. Usaha Kopindo Sukses Bersama dalam pengolahan produk kopi tolaki menggunakan tenaga kerja sebanyak 5 orang, yang terdiri dari 2 orang laki-laki dan 3 orang perempuan. Adapun bahan baku yang diproduksi oleh *home industry* Kopindo Sukses Bersama yaitu sebanyak 560 kg/bulan, dengan luas bangunan 4 x 12 m² untuk tempat penyangraian, penggilingan, pengemasan, penyimpanan bahan baku, serta penyimpanan produk kopi tolaki yang sudah siap untuk dipasarkan. Kopi Tolaki sudah dipasarkan di berbagai toko penjualan seperti indomaret, Indogrosir, toko ole-ole khas Kendari, dan bahkan telah sampai di luar daerah. usaha industri kopindo Sukses Bersama telah terdaftar di Kementerian Kesehatan serta Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM) pada tahun 2018.

Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Pengembangan Usaha Kopi Tolaki.

Matriks IFAS (Internal Strategic Factor Analysis Strategy)

Tabel.1 Hasil Analisis Faktor Lingkungan Internal (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (B x R)
I.	Kekuatan			
1.	Lokasi yang Strategis	0.096	3	0.288
2.	Peminatnya banyak	0.096	3	0.288
3.	Aspek pemasaran luas	0.13	4	0.52
4.	Harga produk terjangkau	0.13	4	0.52
5.	Merek unik & menarik	0.13	4	0.52
6.	100% kopi murni	0.13	4	0.52

Sub Jumlah		0.712		2.656
II. Kelemahan				
1.	Keterbatasan bahan baku	0.032	1	0.032
2.	Teknologi masih sederhana	0.064	2	0.128
3.	Modal Kecil	0.064	2	0.128
4.	Tenaga kerja Terbatas	0.064	2	0.128
5.	Kurangnya Pencatatan Keuangan Usaha	0.064	2	0.128
Sub Jumlah		0.288	31	0.554
Total		1.00		3.2

Dari Tabel 1. terlihat bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan (kelemahan 0.554 < Kekuatan 2.656), dengan demikian total faktor IFAS (Kekuatan dan Kelemahan) pengembangan usaha kopi tolaki oleh industri Kopindo Sukses Bersama adalah sebesar 3.2. Berdasarkan Tabel 4.4 dapat disimpulkan bahwa kekuatan dari usaha kopi tolaki industri Kopindo Sukses Bersama harus lebih dimaksimalkan lagi dan meminimalkan kelemahan yang ada.

Matriks EFAS (External Strategic Factor Analysis Strategy)

Matriks EFAS merupakan alat analisis untuk mengetahui besarnya peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha.

Tabel 2. Hasil Analisis Faktor Lingkungan Eksternal

No	Faktor Internal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor (B x R)
I.	Peluang			
1.	Memiliki komunitas	0.174	4	0.696
2.	Pangsa pasar meningkat		4	0.696
3.	Dukungan pemerintah untuk bahan baku kopi	0.174 0.130	3	0.39
4.	Memiliki kelompok tani			
5.	Menjadi usaha industri kopi bubuk tersendiri dalam tingkat Kabupaten Konawe Selatan	0.174 0.130	4 3	0.696 0.39
Sub Jumlah		0.782		2.868
II.	Ancaman			
1.	Bahan baku kurang tersedia	0.044	1	0.044
2.	Perubahan perilaku konsumen	0.087	2	0.174
3.	Tidak adanya bantuan pemerintah terhadap usaha tersebut	0.087	2	0.174
Sub Jumlah		0.218		0.392
Total		1.00	23	3.264

Sumber: Data Primer diolah, 2019

Berdasarkan Tabel 2. Terlihat bahwa faktor peluang lebih besar dibandingkan dengan faktor ancaman (ancaman 0.392 < peluang 2.868), dengan demikian nilai total faktor EFAS dalam pengembangan usaha kopi tolaki oleh industri Kopindo Sukses Bersama adalah sebesar 3.264, jadi faktor peluang tersebut harus dimanfaatkan oleh *home industry* Kopindo Sukses Bersama guna meningkatkan lagi usaha kopi tolaki yang ada.

Matriks Strategi Pengembangan Usaha Kopi Tolaki Home Industry Kopindo Sukses Bersama

Matrik Grand Strategy

Penentuan strategi menggunakan matrik *grand strategy* digunakan untuk melihat titik koordinat yang dilakukan dengan menggunakan kuadran dari faktor internal dan eksternal.

Untuk mencari titik koordinatnya, dapat dicari dengan cara sebagai berikut:

- Koordinat faktor Internal
(Skor Total Kekuatan – Skor Total Kelemahan) = 2.656 – 0.554 = 2.102
- Koordinat Faktor Eksternal
(Skor Total Peluang – Skor Total Acaman) = 2.868– 0.392 = 2.476
- Jadi, titik koordinatnya terletak pada (2.102:2.476)

Berdasarkan diagram *matrik grand strategy* perusahaan berada pada posisi kuadran 1 menggambarkan bahwa *Home Industry* Kopindo Sukses Bersama berada pada posisi yang menguntungkan, Hal ini menandai perusahaan kuat dan berpeluang sehingga dapat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan memaksimalkan keuntungan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Analisis SWOT

Berdasarkan pembobotan dan peratingan pada faktor internal dan faktor eksternal yakni tabel 1 dan 2. Bahwa nilai faktor internal yang diperoleh lebih kecil dari nilai faktor eksternal (faktor internal 2.102 < faktor eksternal 2.476) hal ini menggambarkan bahwa faktor eksternal yang terdiri atas peluang dan ancaman oleh *home industry* Kopindo Sukses Bersama dalam pengambilan keputusan untuk penentuan strategi yang akan digunakan pengusahaKopi Tolaki lebih mempertimbangkan peluang dan ancaman yang dimiliki Empat alternatif strategi yang harus dilakukan oleh pengusaha industri Kopindo Sukses Bersama dalam melakukan kegiatan pengembangannya sebagai berikut:

Faktor Internal	<p>STRENGHT (S) (Kekuatan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi yang strategis 2. Peminatnya banyak 3. Aspek pemasaran luas 4. Harga produk terjangkau 5. Merek unik & menarik 6. 100% Menggunakan kopi murni 	<p>WEAKNESSES (W) (Kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan bahan baku 2. Teknologi masih sederhana 3. Modal kecil 4. Tenaga kerja terbatas 5. Kurangnya pencatatan keuangan
Faktor Eksternal		

<p>OPPORTUNIES (O) (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki komunitas mendukung 2. Pangsa pasar meningkat 3. Dukungan pemerintah untuk bahan baku kopi 4. Memiliki kelompok tani 5. Menjadi usaha tersendiri dalam tingkat Kabupaten Konawe Selatan 	<p>Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas produksi dengan penggunaan kopi murni serta harga yang terjangkau untuk kelayaklitan konsumen (S₁, S₂, S₄, S₆ & O₁, O₂, O₅) 2. Memaksimalkan produksi kopi tolaki untuk memenuhi pangsa pasar (S₃, S₅, O₃, O₄) 	<p>Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan dukungan pemerintah terhadap bahan baku kopi ke petani, contohnya, dana desa 400 juta diberikan kepada petani untuk menanam kopi. sehingga tahun kedepan bahan baku dapat mencukupi kegiatan produksi. (W₁, O₃, O₄) 2. Meningkatkan kapasitas produksi dengan cara menambah mesin produksi, serta merekrut tenaga kerja tambahan untuk memenuhi permintaan pasar terhadap produk. (W₂, W₄, O₂, O₁) 3. Memperbaiki catatan keuangan usaha agar dapat mengetahui keuntungan yang didapat selama berjalannya usaha. (W₃, W₆, O₂)
<p>THREATS (T) (Ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bahan baku kurang tersedia 2. Perubahan perilaku konsumen 3. Tidak adanya bantuan dari pemerintah dalam hal pengolahan produksi kopi Tolaki 	<p>Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan cita rasa produk, dan berinovasi terhadap kemasan, Contohnya adanya kemasan sashet menarik untuk produk Kopi Tolaki, sehingga dapat mencegah terjadinya perubahan perilaku konsumen terhadap produk. (S₂, S₃, S₄ dan T₂) 	<p>Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kegiatan promosi secara optimal guna memperkenalkan produk kepada masyarakat maupun pemerintah, agar mudah mendapatkan dukungan dari pemerintah. (T₃, dan W₅) 2. bermitra dengan banyak petani untuk memenuhi persediaan bahan baku. (W₁, T₁) 3. Memperbaiki manajemen usaha, demi perbaikan usaha kedepannya. (T₂, dan W₆)

Gambar 1. Matrik SWOT *Home Industry* Kopindo Sukses Bersama

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil identifikasi faktor internal kekuatan usaha yaitu aspek pemasarannya luas, merek produk unik dan menarik, 100% menggunakan kopi murni pilihan, kelemahan terhadap usaha yaitu keterbatasan bahan baku, modalnya kecil, tenaga kerja terbatas, peluang usaha memiliki dukungan

pemerintah untuk bahan baku kopi, menjadi usaha industry kopi bubuk tersendiri dalam tingkat Kabupaten Konawe Selatan, Ancaman terhadap usaha yaitu bahan baku kurang tersedia, perubahan perilaku konsumen, dan tidak adanya bantuan pemerintah dalam fasilitas usaha dan lain sebagainya. Strategi pengembangan yang dapat diterapkan *Home Industry* Kopindo Sukses Bersama berdasarkan penggunaan matriks *Grand Strategi* dan analisis SWOT maka diperoleh hasil titik koordinat faktor internal yaitu 2.102 sedangkan faktor eksternal 2.476 sehingga posisi usaha berada pada Kuadran I. Strategi yang harus diterapkan strategi agresif, lebih fokus kepada strategi SO (Strength-Opportunity) yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Adapun strategi SO Mempertahankan kualitas produksi dengan penggunaan kopi murni serta harga yang terjangkau untuk kelayakitan konsumen dan memaksimalkan produksi kopi tolaki untuk memenuhi pangsa pasar.

Saran

Kepada pengusaha Kopindo Sukses Bersama perlu meningkatkan penggunaan bahan baku dan merekrut tenaga kerja tambahan, agar permintaan pasar dapat terpenuhi. Kepada pemerintah diharapkan agar dapat memberikan bantuan penyuluhan bagi para petani kopi dalam hal pasca panen untuk meningkatkan pengetahuan tentang pasca panen, sehingga dapat memenuhi kebutuhan bahan baku bagi industri pengolah kopi tolaki.

REFERENSI

- BPS. 2017. *Kecamatan Landon dalam Angka*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Konawe Selatan.
- BPS. 2018. *Sulawesi Tenggara dalam angka*, Badan Pusat statistik Sulawesi Tenggara. Kendari
- Chandra D, Ismono HR, Kasymir E. 2013. Prospek Perdagangan Kopi Robusta Indonesia Di Pasar Internasional, *JIIA*. 1(1)
- Direktorat Jendral perkebunan. 2017. *Statistik Perkebunan Indonesia*, Jakarta. Sekretariat Direktorat Jenderal Perkebunan.
- Ningsi YS. 2018. *Strategi Pengembangan Usaha Kopi Bubuk Minang Super di Nagari Koto Tuo Kabupaten Tanah Datar*. Diploma Thesis, Universitas Andalas. Padang.
- Nugroho DB, Hardjomidjojo H, dan Sarma M, 2017. Strategi Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Konsumsi Air Tawar dan Ikan Hias Air Tawar pada Kelompok Mitra Posikandu Kabupaten Bogor. *Manajemen IKM*. 12(2): 127-136
- Oka, I.B. 2012. Sistem Pemasaran Kopi Bubuk Sari Buana pada UD. Mega Jaya. *Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*. 1(1): 53-60.
- Rangkuti F. 2018. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*, 24. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti F. 2015. *Riset Pemasaran*, 12. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama
- Rahardjo P. 2012. *Panduan Budidaya dan Pengolahan Kopi Arabika dan Robusta*,1. Jakarta. Penebar Swadaya.
- Rizky A, Haryono D, Kasymir E. 2016. Analisis Usaha dan Strategi Ternak kalkun Mitra Alam Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. *JIIA*. 4(3):235-242
- Siregar G, Salman, Wati L. 2014. Strategi Pengembangan Usaha Tahu Rumah Tangga. *Agrium* 19(1).
- Sihaloho TM, 2009. Strategi Pengembangan Agribisnis Kopi Di Kabupaten Humbang Hasundutan Sumatera Utara. Skripsi. IPB