

Strategi Pengembangan Usaha Jus Nipah (*Nypa Fruticans* Wurmbe.): Studi Kasus Pada Cafe Ala Manda, Kecamatan Kluet Selatan, Kabupaten Aceh Selatan, Provinsi Aceh)

(*Nipah Juice Business Development Strategy (Nypa fruticans Wurmbe.): A Case Study of Ala Manda Cafe, Kluet Selatan District, Aceh Province*)

Donny Wahyuda¹, Rasdiasnyah¹, Yusriana^{1*}

1. Program Studi Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Syiah Kuala

*Corresponding author: Yusriana@unsyiah.ac.id

Abstrak. Tujuan dari penelitian ini adalah merumuskan suatu strategi pengembangan usaha jus nipah di Cafe Ala Manda, Kecamatan Kluet Selatan, Kabupaten Aceh Selatan dengan menggunakan metode SWOT. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode analisis SWOT dan Matriks QSPM. Analisis SWOT digunakan untuk membuat strategi alternatif sebuah perusahaan. Matriks QSPM digunakan untuk penentuan strategi prioritas. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini adalah dari lingkungan internal pada kekuatan utamanya yaitu pelayanan yang baik terhadap konsumen, dengan skor IFAS (0,225). Kelemahan utamanya yaitu adanya kualitas bahan baku tidak stabil, dengan skor IFAS (0,067). Lingkungan eksternal pada peluang utamanya yaitu tingkat pertumbuhan produksi meningkat, dengan skor EFAS (0,125). Ancaman utamanya yaitu adanya resesi ekonomi, dengan skor EFAS (0,157). Hasil Kuadran SWOT Cafe Ala Manda terletak pada koordinat (0,424, 0,406) kuadran IVH (WT) dengan strategi progresif secara *Conglomerate Strategy*. Matriks SWOT terdapat 8 Strategi yang akan menjadi perumusan strategi yang dapat dipertimbangkan oleh usaha Cafe Ala Manda. *Total Attractive Score* tertinggi pada matriks QSPM adalah melakukan evaluasi terhadap pemasaran produk minuman jus nipah (TAS: 2,961). Strategi ini bertujuan untuk melakukan sebuah evaluasi produk jus nipah untuk meningkatkan kualitas minuman jus nipah, sehingga TAS tersebut akan diterapkan oleh Usaha Cafe Ala Manda.

Kata Kunci: Cafe Ala Manda, Analisis SWOT, Matriks QSPM

Abstract. The purpose of this study was to formulate a strategy for developing a nipah juice business at Cafe Ala Manda, South Kluet District, South Aceh Regency using the SWOT method. The method used in this research is to use the SWOT analysis method and the QSPM Matrix. SWOT analysis is used to create an alternative strategy for a company. QSPM matrix is used to determine the priority strategy. The results obtained in this research are from the internal environment in which its main strength is good service to consumers, with an IFAS score (0.225). The main weakness is that the quality of raw materials is unstable, with an IFAS score (0.067). The external environment in its main opportunity is the production growth rate to increase, with the EFAS score (0.125). The main threat is an economic recession, with an EFAS score (0.157). The results of the Ala Manda Cafe SWOT Quadrant are located at the coordinates (0.424, 0.406) of the IVH (WT) quadrant with a progressive strategy based on the Conglomerate Strategy. There are 8 SWOT matrix strategies that will be the formulation of strategies that can be considered by the Cafe Ala Manda business. The highest Total Attractive Score in the QSPM matrix is to evaluate the marketing of nipah juice beverage products (TAS: 2,961). This strategy aims to carry out an evaluation of nipah juice products to improve the quality of nipah juice drinks, so that the TAS will be implemented by the Cafe Ala Manda Business.

Keywords: Cafe Ala Manda, SWOT Analysis, QSPM Matrix

PENDAHULUAN

Nipah termasuk tanaman dari suku *Palmae*. Tanaman yang tumbuh rapat secara bersamaan. Seringkali membentuk komunitas murni yang luas di sepanjang sungai dekat muara hingga sungai dengan air payau. Buah nipah berbentuk bulat seperti buah pandan dengan panjang bonggol hingga 45 cm (Radam, 2009).

Indonesia memiliki keanekaragaman hayati yang sangat tinggi dan dapat dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar. Namun pemanfaatannya tidak banyak digunakan oleh masyarakat

untuk dijadikan sumber tambahan ekonomi. Salah satu tumbuhan yang sangat berpotensi adalah nipah (*Nypa fruticans* Wurmb). Pohon nipah yang hidup didaerah pasang surut dekat dengan tepi laut memiliki komponen ekosistem hutan mangrove yang mempunyai manfaat bagi kehidupan masyarakat.

Olahan buah nipah berpotensi untuk dikembangkan karena nipah akan kaya antioksidan. Pada umumnya buah nipah bisa diolah menjadi makanan dan minuman, seperti dodol, es buah, kue-kue, keripik, dan jus. Jus nipah dibuat dengan cara menghaluskan daging buah nipah dengan gula, susu dan air. Salah satu usaha yang memperjualbelikan jus nipah tersebut adalah Cafe Ala Manda yang terletak di Desa Pasie Lembang Kecamatan Kluet Selatan, Kabupaten Aceh Selatan, Provinsi Aceh.

Selain jus nipah, Usaha Cafe Ala Manda juga menjual makanan dan minuman lainnya. Jus nipah di Cafe Ala Manda mempunyai potensi yang dikembangkan, Namun pemilik usaha belum mengetahui strategi untuk pengembangan usaha, sehingga perlu dilakukan penelitian untuk pengembangan usaha tersebut. Penelitian terhadap pengembangan usaha sudah banyak dilakukan, diantaranya adalah penelitian yang dilakukan oleh Kurniawan dan Haryati, (2017) dalam rangka mengembangkan usaha kecil menengah minuman jus sirsak yang terletak di kawasan desa Wonojoyo Trisulo, Kecamatan Plosoklaten, Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur, menggunakan metode SWOT. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa kendala tersebut terjadi dikarenakan tingginya tingkat pesaing penjualan usaha lainnya dari perusahaan-perusahaan yang besar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan Maret hingga April 2021 di Cafe Ala Manda, Jalan Tapaktuan-Medan, Desa Pasie Lembang, Kecamatan Kluet Selatan, Kabupaten Aceh Selatan, Provinsi Aceh.

MATERI DAN METODE

Metode penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Metode deskriptif kualitatif adalah suatu metode penelitian yang berusaha menggambarkan suatu objek sesuai dengan keadaan atau apa adanya. Data yang diperoleh berupa data yang disajikan dalam bentuk kata, kalimat, skema dan gambar yang berkaitan dengan objek penelitian.

Sedangkan metode deskriptif kuantitatif adalah suatu penjelasan masa lalu atau fenomena melalui pengumpulan data dalam bentuk numerik dan analisis dengan bantuan metode matematika (Apuke, 2017). Pendekatan secara kuantitatif digunakan untuk pengolahan hasil perhitungan data berupa skor, bobot dan jumlah total faktor IFAS dan EFAS.

Analisis Data

Data hasil wawancara, observasi dan studi pustaka yang diperoleh tersebut, akan diolah menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, kemudian disajikan dalam bentuk tabel, bagan dan uraian pada penyusunan matriks SWOT. Sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk pengolahan data berupa angka pada matriks IFAS, matriks EFAS, Kuadran dan Matriks SWOT, serta Matriks QSPM. Data yang diperoleh berupa teks atau rekaman yang akan mengalami proses *coding* menggunakan *software* NVIVO.

Prosedur Penelitian

1. Penelitian usaha jus nipah pada Cafe Ala Manda dimulai dari studi pendahuluan yaitu melakukan survey lapangan lokasi penelitian dan melakukan studi pustaka untuk membandingkan pada penelitian sebelumnya yang dapat disajikan dalam bentuk diagram alir.
2. dilakukan mengidentifikasi masalah terhadap usaha jus nipah pada Cafe Ala Manda dengan melakukan analisa lingkungan internal dan lingkungan eksternal.
3. Analisa lingkungan internal meliputi manajemen, pemasaran, keuangan, produksi dan sistem informasi.
4. Analisa lingkungan eksternal meliputi lingkungan makro (demografi, sosial budaya, ekonomi, pemerintah, dan hukum) dan lingkungan mikro (pemasok, perantara pemasaran, pelanggan dan pesaing).
5. Analisa matriks IFAS dan Matriks EFAS untuk menentukan aspek SWOT pengembangan usaha jus nipah di Cafe Ala Manda.
6. Melakukan penentuan letak posisi strategi pengembangan usaha jus nipah menggunakan Analisa kuadran SWOT.
7. Melakukan penentuan alternatif strategi yaitu menggunakan analisa matriks SWOT yang akan di susun menjadi 4 sel yang kemungkinan strategis.
8. Dilakukan penentuan analisa tahap akhir yaitu analisa matriks QSPM sebagai strategi yang terbaik untuk pengembangan usaha jus nipah di Cafe Ala Manda.

PEMBAHASAN

Analisis Lingkungan internal

Kegiatan penjualan berupa produk minuman jus nipah yang diolah oleh penjual kepada konsumen secara langsung di Cafe Ala Manda. Usaha Cafe Ala Manda harus memahami faktor-faktor yang meliputi kemampuan manajemen, pemasaran, keuangan, proses produksi, pengembangan dan sistem informasi.

1. Manajemen

Cafe Ala Manda Harus menerapkan lima dasar aktifitas dari fungsi manajemen tersebut bahwa memiliki keterbatasan dalam pengelolaannya. Berikut sistem manajemen yang dilakukan oleh Cafe Ala Manda:

Perencanaan (*Planning*): Perencanaan yang dimiliki oleh Cafe Ala Manda dapat dikatakan cukup baik dengan menerapkan tiga aspek utama yaitu Integritas, Adaptasi dan Kaizen. Cafe Ala Manda fokus kepada tiga aspek tersebut supaya dapat menghasilkan kapasitas produksi, penentuan jadwal pemasaran yang sudah dikoordinir oleh Cafe Ala Manda dan pengaturan dalam masalah penggunaan sumber daya manusia yang berkaitan dengan hari dan waktu jadwal kerjanya.

Pengorganisasian (*Organising*): Sistem Organisasi di Cafe Ala Manda sangatlah sederhana, dimana terdiri dari sang pemilik usaha yang berperan sebagai pemimpin, dan dibantu oleh empat karyawan. Keempat karyawan tersebut adalah karyawan bagian produksi bahan baku, karyawan bagian kasir, karyawan bagian dapur atau

koki, dan karyawan pelayan cafe. Masing-masing karyawan telah bertanggung jawab terhadap pekerjaannya masing-masing.

Ketenagakerjaan (*Staffing*): Cafe Ala Manda memiliki tenaga kerja sebanyak 4 orang. Semua kualitas produk dan baiknya jalan perusahaan ditentukan oleh tenaga kerja. Para pekerja Cafe Ala Manda harus memahami SOP (Standar Operasi Prosedur) Perusahaan, kecakapan sanitasi dan *hygiene* personal serta pemahaman penggunaan produksi.

Pengarahan (*Directing*): Kaehler dan Jens (2019) menjelaskan bahwa *directing* sebagai tiga bagian utama meliputi Pemasaran, Produksi, dan Pengendalian Sumber Daya. *Directing* di Cafe Ala Manda merupakan *Directing* yang sederhana. *Directing* di Cafe ini mencakup bagian keuangan yang bertanggung jawab dengan pengolahan sumber daya perusahaan, bagian proses produksi dan pemasaran.

Pengendalian/Kontrol (*Controlling*): Pengendalian/Kontrol pada Cafe Ala Manda secara umum memfokuskan pada bidang produksi khususnya dalam pengelolaan persediaan bahan baku nipah dan produk akhirnya (jus nipah), karena kedua ini berhubungan langsung dengan kontinuitas produk dari Cafe Ala Manda.

2. Pemasaran

Cafe Ala Manda mempunyai 1 segmen pasar yang meliputi B2C (*Business to Costumer*). B2C seperti konsumen cafe mengalami permasalahan dan penurunan yang cukup signifikan. Penghasilan Cafe Ala Manda cukup stabil namun tidak mengalami peningkatan yang berarti. Analisis dari strategi bisnis yang berkaitan dengan pemasaran yang dilakukan oleh usaha Cafe Ala Manda akan ditinjau dengan bauran pemasaran (*Marketing Mix*) 4p yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Tempat (*Place*) dan Promosi (*Promotion*).

Produk (*Product*): Produk di Cafe Ala Manda yaitu olahan bahan baku nipah menjadi minuman jus nipah. Kemudian usaha Cafe Ala Manda ini juga mengolah produk makanan yaitu sannock nipah. Adapun produk terbaik (*Best Seller*) di Cafe Ala Manda ini adalah jus nipah.

Harga (*Price*): Harga yang ditetapkan oleh usaha Cafe Ala Manda ini adalah harga yang ekonomis. Sehingga harga minuman jus nipah ini termasuk murah, harga minuman jus nipah Rp. 10.000,-.

Tempat (*Place*): Usaha Cafe Ala Manda terletak di Desa Pasie Lembang, Kecamatan Kluet Selatan, Kabupaten Aceh Selatan. Desa Pasie Lembang masih belum dikatakan sebagai lokasi yang strategis, karena masih banyak masyarakat yang belum mengetahui lokasi cafe tersebut.

Promosi (*Promotion*): Kegiatan yang dilakukan oleh Cafe Ala Manda yaitu mengikuti tiap kegiatan pada hari ulang tahun Kabupaten Aceh Selatan. Cafe Ala

Manda di undang di acara tersebut untuk mempromosikan produk-produk yang dibuat oleh cafe tersebut, sehingga cafe ini memperkenalkan produk olahan bahan baku nipah yaitu jus nipah.

3. Keuangan

Usaha jus nipah di Cafe Ala Manda didirikan dan dijalankan hingga sekarang dengan menggunakan modal pribadi pemiliknya yaitu Bapak Rustam Efendi. Usaha tersebut tidak melakukan suatu kerjasama atau pinjaman kepada pihak lain untuk mengembangkan usaha. Pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh Cafe Ala Manda harus cukup baik. Pengelolaan keuangan yang telah dilakukan oleh usaha Cafe Ala Manda harus cukup baik, terlihat dari laporan yang dibuat oleh pemilik usaha Cafe Ala Manda.

4. Pengembangan dan Sistem Informasi

Usaha Cafe Ala Manda belum memiliki bagian pengembangan produk, bagian ini tercakup ke dalam bagian produksi. Adapun kegiatan pengembangan produk hanya menerapkan jual beli di tempat usahanya saja. Pemilik usaha memposisikan usahanya sebagai Usaha Kecil Menengah (UKM). Salah satu pengembangan produk yang akan dilakukan oleh Cafe Ala Manda adalah sannok nipah (Kolak Nipah). Adapun pengembangan produk yang akan dilakukan pada sistem informasi, pemilik usaha belum mampu mengembangkan produk lewat sistem informasi. Karena keterbatasan pemilik usaha di bidang teknologi dan informasi.

Analisis Lingkungan Eksternal

Keputusan yang tepat dalam strategi perlu memperhatikan faktor lingkungan tempat perusahaan menjalankan bisnis. Kemudian selain dari faktor internal, pengaruh faktor secara eksternal ternyata lebih memberikan dampak terhadap kemajuan suatu perusahaan (Parnell, 2010). Sebuah perusahaan memiliki dua komponen utama dalam peninjauan lingkungan eksternal, Adapun Lingkungan eksternal secara makro dikategorikan ke dalam segmen-segmen seperti demografi, politik/hukum, sosial budaya, teknologi, dan ekonomi. Pada lingkungan eksternal dalam komunitas kecil disebut dengan mikro. Adapun lingkungan eksternal mikro terdiri dari pelaku-pelaku dalam lingkungan perusahaan yang dekat dan mempengaruhi kemampuan untuk melayani pasarnya (Tresna, 2017).

1. Lingkungan Eksternal Makro

Lingkungan eksternal secara makro dikategorikan kedalam segmen-segmen seperti demografi, hukum, sosial budaya, teknologi, dan ekonomi. Adapun segmen lingkungan eksternal makro adalah sebagai berikut.

2. Geografi, Iklim dan Demografi

Kabupaten Aceh memiliki 3 suku yaitu suku Aceh, suku Jamee, dan suku Kluet. Kabupaten Aceh selatan mempunyai permukaan yang bervariasi, dimulai dari dataran rendah hingga memiliki pegunungan yang curam atau terjal. Jumlah penduduk di Kabupaten Aceh Selatan berjumlah 220.971 jiwa pada tahun 2014.

3. Sosial Budaya

Pada zaman teknologi modern saat ini, penduduk Kecamatan Kluet Selatan, Kabupaten Aceh Selatan masih mengikuti budaya yang tradisional. Masyarakat masih mengonsumsi buah nipah dengan cara tradisional yaitu dengan memakan buahnya yang sudah dipisah sama kulitnya. Oleh karena itu, Cafe Ala Manda memiliki ide untuk mengolah buah nipah ini sebagai sebuah minuman agar dapat peluang yang berdampak besar bagi masyarakat setempat.

4. Ekonomi

Pertumbuhan PDB yang menurun menyebabkan kegiatan perdagangan usaha di Cafe Ala Manda terganggu. Pemilik usaha Cafe Ala Manda saat ini sedang melakukan pemulihan pemasukkan dan pengeluaran keuangan di Cafe Ala Manda serta mempertahankan produksi bahan baku.

5. Kebijakan Pemerintah dan Hukum Industri

Cafe Ala Manda juga tidak lepas dari peraturan kebijakan pemerintah dan hukum, berikut kebijakan yang telah diterapkan oleh Usaha Cafe Ala Manda. Pertama kepemilikan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) yang telah diatur oleh UU No. 3 Tahun 1983 Tentang Wajib Daftar Perusahaan. Kedua UU No. 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen. Ketiga adalah PP No. 69 tahun 1999 Tentang Label dan Iklan pangan, regulasi label pangan diatur dalam pasal 2. Keempat, UU No. 32 Tahun 2004 Tentang Pemerintahan Daerah, Pemerintahan daerah atau Otonomi daerah adalah hak, wewenang, dan kewajiban daerah otonom.

6. Teknologi

Cafe Ala Manda yang merupakan usaha dibidang Usaha Kecil Menengah (UKM) tentu turut serta dalam menghadapi perkembangan zaman. Namun, Cafe Ala Manda saat ini belum bisa mempromosikan produknya di bidang teknologi modernisasi pemasaran dan *networking*. Usaha Cafe Ala Manda menargetkan jus nipah ini sebanyak 25-30 gelas jus nipah perharinya. Namun, dari segi pemasaran, penjualan jus nipah di Cafe Ala Manda yang laku hanya 15 gelas perharinya. Dikarenakan banyak masyarakat yang belum mengetahui minuman ini.

Lingkungan Eksternal Mikro

Lingkungan eksternal mikro terdiri dari pelaku-pelaku dalam lingkungan perusahaan yang dekat dan mempengaruhi kemampuan dalam melayani pasarnya seperti pemasok, konsumen dan pesaing.

1. Pemasok

Adapun pemasok bahan baku Cafe Ala Manda berasal dari Desa Pasie Lembang, Kecamatan Kluet Selatan, Kabupaten Aceh Selatan. Cafe Ala Manda memesan stok bahan baku nipah mencapai 10-20 kg perharinya. Kualitas bahan baku yang berasal dari para pemasok berperan penting dalam menentukan kualitas produk Cafe Ala Manda.

2. Konsumen

Adapun Konsumen Cafe Ala Manda dibagi menjadi 1 segmen pasar yaitu B2C (*Business to Costumer*) yakni pelanggan yang membeli secara langsung di tempat cafe tersebut. Konsumen Cafe Ala Manda cukup royal terhadap usahanya karena selama ini harga produk tidak menjadi suatu masalah.

3. Pesaing

Usaha yang bergerak di bidang pengolahan nipah sebanyak 6 usaha berbasis nipah. cafe yang bergerak di bidang pengolahan nipah ini adalah Maulana Cafe, Rantau Cafe, Hana Nan Cafe, Ansari Cafe, dan masih ada 2 cafe lagi yang bergerak di bidang pengolahan nipah.

Analisis Matriks *Internal Factor Analysis Strategic* (IFAS)

Data akan dievaluasi lebih lanjut dalam menentukan kekuatan dan kelemahan Cafe Ala Manda, lalu dilakukan pembobotan dan pemberian rating terhadap faktor-faktor tersebut dalam matriks IFAS. Adapun matriks IFAS Cafe Ala Manda dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 1. Matriks IFAS Cafe Ala Manda

Lingkungan Internal		Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
A	Setiap Tugas yang dilakukan Berjalan dengan Baik	0,063	2,4	0,151
B	Memiliki Merk Produk Sendiri	0,064	3,0	0,191
C	Rasa yang Enak	0,056	3,2	0,180
Adanya Pengarahan dan Pemberian Motivasi Sebelum				
D	Pekerjaan Dimulai	0,060	2,8	0,167
E	Pelayanan yang Baik Terhadap Konsumen	0,059	3,8	0,225
Total Skor Kekuatan				0,914
Kelemahan				
F	Kualitas Bahan Baku tidak Stabil	0,056	1,2	0,067
G	Area Lahan Parkir yang Kurang Luas	0,058	1,6	0,092
H	Tidak Memiliki Tim Khusus Pengembangan Produk	0,063	1,4	0,088
I	Promosi yang tidak Maksimal	0,061	2,6	0,158
J	Tempat dan Jarak Tempuh yang Jauh	0,060	1,4	0,085
Total Skor Kelemahan				0,490
Total		1,000		1,404

Keterangan:

- 1) Bobot dan *Rating* merupakan nilai rata-rata dari empat orang responden terpilih.
- 2) Total nilai bobot tidak boleh lebih dari 1

Total skor hasil identifikasi faktor internal, adalah 1,404 yang menandakan bahwa Usaha Cafe Ala Manda berada di rata-rata dalam menggunakan kekuatan untuk menghadapi kelemahan dari perusahaan. Berdasarkan data matriks IFAS di atas, terlihat bahwa kekuatan terbesar Cafe Ala Manda adalah Pelayanan yang baik terhadap konsumen dengan penilaian rating 3,8 dan nilai skor tertinggi sebesar 0,225. Sedangkan, Kualitas bahan baku tidak stabil merupakan kelemahan utama yang dimiliki oleh Cafe Ala Manda dengan nilai *rating* 1,2 dan total skor 0,067 yang berarti merupakan kelemahan utama pada Cafe Ala Manda.

Analisa Matriks *Eksternal Factors Analysis Strategic* (EFAS)

Seluruh faktor eksternal Cafe Ala Manda didapat melalui kegiatan wawancara, observasi dan tinjauan literatur. Selanjutnya, data akan dievaluasi lebih lanjut dalam menentukan peluang dan ancaman perusahaan. Pembobotan serta pemberian rating dilakukan terhadap faktor-faktor eksternal dalam matriks EFAS. Adapun Matriks EFAS Cafe Ala Manda dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 2 Matriks EFAS Cafe Ala Manda

Lingkungan Eksternal		Bobot	Rating	Skor
Peluang				
A	Tingkat Pertumbuhan Produksi Meningkat	0,062	2	0,125
B	Harga Pokok Bahan Baku Meningkat	0,061	1,4	0,085
C	Pengembangan Teknologi Modern	0,063	1,6	0,100
D	Adanya Keterlambatan Dalam Pendistribusian Produk	0,064	1,2	0,077
E	Meningkatkan Kinerja Pekerja	0,061	1,6	0,097
Total Skor Peluang				0,484
Ancaman				
F	Persaingan Antara Perusahaan Sejenis	0,067	2,8	0,187
G	Ketersediaan dan Harga Bahan Baku yang dapat Naik Sewaktu-waktu	0,063	2,8	0,177
H	Adanya Resesi Ekonomi	0,060	2,6	0,157
I	Modal yang Digunakan Terbatas	0,063	3	0,188
J	Masuknya Pesaing Perusahaan yang Baru	0,065	2,8	0,181
Total Skor Ancaman				0,890
Total		1,000		1,374

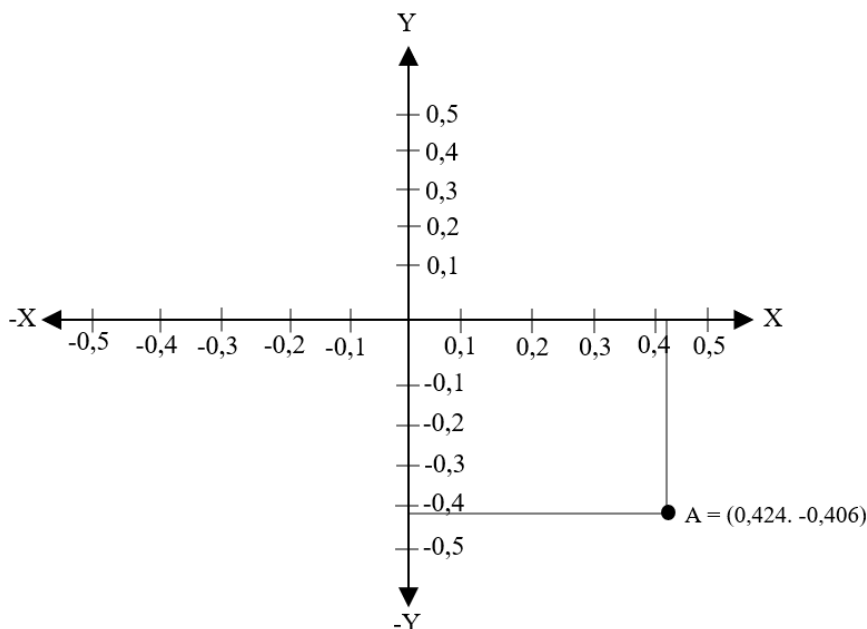
Keterangan:

- 1) Bobot dan *Rating* merupakan nilai rata-rata dari empat orang responden terpilih.
- 2) Total nilai bobot tidak boleh lebih dari 1

Total skor hasil identifikasi faktor eksternal, adalah 1,374 yang menandakan bahwa usaha Cafe Ala Manda berada di atas rata-rata dalam merespon peluang untuk menghindari ancaman. Berdasarkan data matriks EFAS di atas, terlihat bahwa tingkat pertumbuhan produksi meningkat merupakan peluang terbesar perusahaan dengan nilai *rating* 2 dengan total skor tertinggi 0,125. Kerja sama yang baik antar pekerja dapat dikenal sebagai pihak kedua, agar dapat memberikan sebuah kepercayaan kepada konsumen. Sedangkan, ancaman yang mempengaruhi Cafe Ala Manda adalah Adanya resesi ekonomi dengan nilai *rating* 2,6 dengan nilai total skor 0,187.

Analisis Kuadran SWOT

Pada tahap Analisa kuadran SWOT dapat dibagi menjadi 4 kuadran posisi perusahaan dengan hubungan SO (*Strengths-Opportunities*), WO (*Weakness-Opportunities*), ST (*Strength-Threats*), dan WT (*Weakness-Threats*). Penentuan kuadran SWOT dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui posisi perusahaan yang terletak di empat kuadrat berbeda dan dapat langsung dianalisis sebagai bahan keputusan strategi matriks SWOT (Rangkuti, 2014). Kuadran SWOT disajikan kedalam bentuk diagram kartesius. Adapun kuadran SWOT Cafe Ala Manda dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 1. Kuadran SWOT Cafe Ala Manda

Nilai absis X adalah 0,424 hasil pengurangan skor total kekuatan dengan skor total kelemahan dan nilai ordinat Y -0,404 hasil pengurangan skor total peluang dengan skor total ancaman. Berdasarkan kuadran SWOT Cafe Ala Manda yang ditunjukkan pada gambar 10 dapat dijelaskan bahwa posisi strategi Cafe Ala Manda berada pada kuadran (IVH) dalam ruang lingkup kuadran WT. Kuadran 4 WT (*Weaknees-Threat*) strategi yang dapat diambil adalah strategi progresif secara *Conglomerate Strategy*. Strategi ini akan digunakan untuk mengembangkan usaha cafe tersebut agar usahanya dapat berkembang secara bertahap atau *step by step*. Pada kuadran 4 perusahaan memiliki peluang untuk menghindari sebuah Ancaman. Usaha Cafe Ala Manda memiliki peluang berupa tingkat pertumbuhan produksi meningkat dengan ancaman berupa adanya resesi ekonomi.

Analisis Matriks SWOT

Penyusunan matriks SWOT didasari oleh letak posisi Cafe Ala Manda berdasarkan Kuadran SWOT (*Conglomerate SWOT*). Sehingga data yang diperoleh akan didiskusikan bersama dengan para expert untuk menghasilkan empat set kemungkinan strategis yaitu S-O (*Strenghts-Opportunities*), W-O (*Weaknesses-Opportunities*), S-T (*Strenghts-Threats*) W-T (*Weaknesses-Threats*). Adapun matrik SWOT Cafe Ala Manda yang dapat dilihat dalam tabel 4.

Tabel 3 Matrik SWOT Usaha Jus Nipah pada Cafe Ala Manda

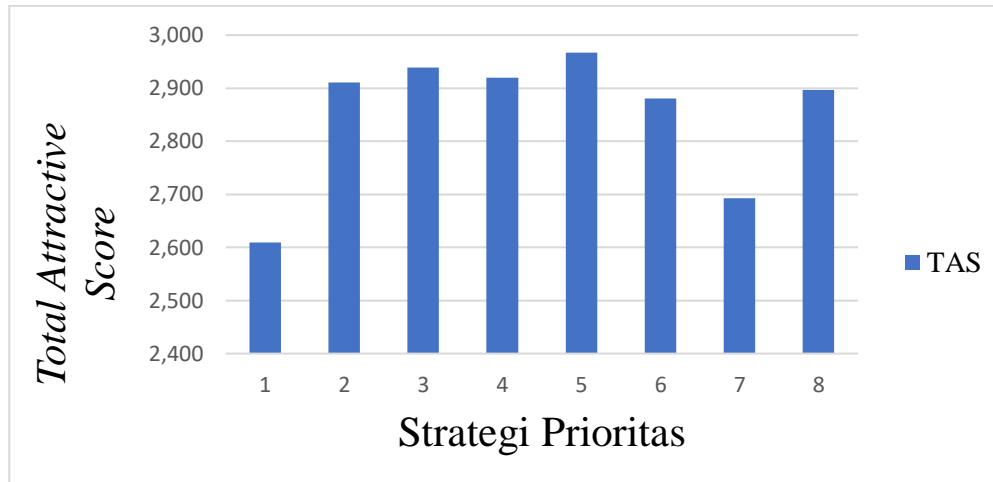
<p>Internal</p>	<p>Strength (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Setiap Tugas yang Dilakukan Bejalan dengan Baik 2. Memiliki Merk Produk Sendiri 3. Rasa yang Enak 	<p>Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas Bahan Baku tidak Stabil 2. Area Lahan Parkir yang Kurang Luas
------------------------	---	---

Eksternal	4. Adanya Pengarahan dan Pemberian Motivasi Sebelum Pekerjaan Dimulai 5. Pelayanan yang Baik Terhadap Konsumen	3. Tidak Memiliki Tim Khusus Pengembangan Produk 4. Promosi yang tidak Maksimal 5. Tempat dan Jarak Tempuh yang Jauh
Opportunity (O) 1. Tingkat Pertumbuhan Produksi Meningkatkan 2. Harga Pokok Bahan Baku Meningkatkan 3. Pengembangan Teknologi Modern 4. Adanya Keterlambatan Dalam Pendistribusian Produk 5. Meningkatkan kinerja pekerja	Strategi S-O 1. Melakukan Pengembangan teknologi terhadap merk produk jus nipah (S2, S3, O1, O2 O3, O5) 2. Memberikan arahan dan motivasi kepada para pekerja (S1, S4, S5, O5)	Strategi W-O 1. Melakukan promosi produk olahan jus nipah (W1, W3, W4, O1, O2, O3) 2. Mengevaluasi produk dan tempat pemasaran serta kinerja pekerja (W2, W5, O4, O5)
Threat (T) 1. Persaingan Antar Perusahaan Sejenis 2. Ketersediaan dan Harga Bahan Baku yang dapat Naik Sewaktu-waktu 3. Adanya Resesi Ekonomi 4. Modal yang Digunakan Terbatas 5. Masuknya Pesaing Perusahaan yang Baru	Strategi S-T 1. Melakukan evaluasi terhadap pemasaran produk minuman jus nipah (S2, S3, T2, T3, T4) 2. Mampu bersaing dengan perusahaan sejenis dan tingkatkan kinerja pekerja (S1, S4, S5, T1, T5)	Strategi W-T 1. Meningkatkan kualitas dan produk minuman jus nipah (W1, W3, W4, T2, T3, T4) 2. Perluas area parkir dan bersaing dengan perusahaan sejenis (W2, W5, T1, T5)

Analisa Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Strategi alternatif yang terbaik bagi Usaha Cafe Ala Manda. Beberapa alternatif strategi yang didapat dan dianalisis dengan cara mengalikan rata-rata bobot dari masing-masing faktor lingkungan internal dan eksternal dengan nilai daya tarik (AS). Sehingga diperoleh total nilai daya tarik (TAS). Adapun diagram TAS Cafe Ala Manda dapat dilihat pada gambar 4.

Berdasarkan analisis matrik QSPM diperoleh prioritas alternatif strategi yaitu Strategi 1: Melakukan Pengembangan Teknologi Merk Produk Jus Nipah (TAS: 2, 609). Strategi 2: Memberikan Arahan dan Motivasi Kepada Para Pekerja (TAS: 2,911). Strategi 3: Melakukan Promosi Produk Olahan Jus Nipah (TAS: 2,939). Strategi 4: Mengevaluasi Produk dan Tempat Pemasaran, serta Kinerja Pekerja (TAS: 2,920). Strategi 5: Melakukan Evaluasi Terhadap Pemasaran Produk Minuman Jus Nipah (TAS: 2,967). Strategi 6: Mampu Bersaing Dengan Perusahaan Sejenis dan Tingkatkan Kinerja Pekerja (TAS: 2,881). Strategi 7: Meningkatkan Kualitas dan Promosi Produk Minuman Jus Nipah (TAS: 2,693). Strategi 8: Perluas Area Parkir dan Bersaing Dengan Perusahaan Sejenis (TAS: 2,897).



Gambar 2. Diagram TAS Cafe Ala Manda

Berdasarkan beberapa strategi alternatif, *rating* nilai tertinggi diperoleh dari strategi yang terbaik untuk Usaha Cafe Ala Manda adalah melakukan evaluasi terhadap pemasaran produk minuman jus nipah dengan nilai daya tarik sebesar 2,961. Strategi ini dilakukan untuk meningkatkan pemasaran terhadap minuman jus nipah di Cafe Ala Manda Cafe Ala Manda akan melakukan evaluasi terhadap pemasaran produk minuman jus nipah agar mendapatkan kepuasan yang diberikan kepada konsumen atau pengunjung cafe tersebut.

PENUTUP

Kesimpulan

Analisis lingkungan internal, kekuatan utama Cafe Ala Manda adalah pelayanan yang baik terhadap konsumen, dengan skor IFAS (0,151), kelemahan utama Cafe Ala Manda adalah adanya kualitas bahan baku tidak stabil, dengan skor IFAS (0,067). Analisis Lingkungan Eksternal, Peluang utama Cafe Ala Manda adalah tingkat produksi pertumbuhan meningkat, dengan skor EFAS (0,125), Ancaman utama Cafe Ala Manda adalah adanya resesi ekonomi, dengan skor EFAS (0,187). Kuadran SWOT Cafe Ala Manda terletak pada koordinat (0,424, 0,406) kuadran WT dengan strategi progresif secara *Conglomerat Strategy*. Matriks SWOT terdapat 8 Strategi yang akan menjadi perumusan strategi yang dapat dipertimbangkan oleh usaha Cafe Ala Manda. Analisa matriks QSPM, strategi yang menjadi prioritas dalam strategi pengembangan usaha jus nipah di Cafe Ala Manda adalah melakukan evaluasi terhadap pemasaran produk minuman jus nipah (TAS: 2,961).

Saran

Adapun saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah Strategi terpilih (melakukan evaluasi terhadap pemasaran produk minuman jus nipah), sebaiknya dapat di implementasikan. Usaha Cafe Ala Manda dapat mempertimbangkan skala prioritas perumusan strategi yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Apuke, O. D. 2017. Quantitative Research Methods a Synopsis Approach. *Arabian Journal of Business and Management*. 6 (10): 40-47.
- Kaehler, B and Jens, G. 2019. *HR Governance A Theoretical Introduction*. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Kurniawan, M dan Haryanti, N. 2017. Analisis Strategi Pengembangan Usaha Minuman Jus Buah Sirsak. *Jurnal Teknologi dan Manajemen Agroindustri*, 6 (2), 97-102.
- Parnell, J. A. 2010. Strategy Clarity Business Strategy and Performance. *Journal of Strategy and Management*. 5 (2). 304-324.
- Radam. 2009. Pengolahan Buah Nipah (*Nypa Fruticans* Wurmb) Sebagai Bahan Baku Manisan Buah Kering dan Manisan Buah Basah. *Jurnal Hutan Tropis Borneo*, 10(27), 286-287.
- Tresna, P. W. 2017. *External and Intenal Environment Analysis (A Study Tasikmalaya City Embroidery Industry)*. Integrative Business and Economics Padjajaran University, Bandung.