
STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA HOME INDUSTRI SIRUP PALA KIE RAHA DI KELURAHAN NGADE KOTA TERNATE

Fatmawati Kaddas¹⁾

¹⁾Fakultas Pertanian Universitas Khairun

Koresponden Penulis : fatmawatikaddas@ymail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the best strategic in improving business of home industry “Pala srup Kieraha” at Ngade District of Ternate City. This study has been conducted on June until October, 2014 by using purposive sampling method. The objective of this method is to choose sample deliberately and the sample number is taken once at home industry “Pala syrup Kieraha” producer. Based on SWOT as qualitative analysis used, it shown that the home industry categorized in quadran 1 which means company position has benefit situation. The best strategic to run is the ability in creating an attractive packaging products, expanding distribution of Pala syrup, promoting and developing technology in processing.

Key words: *Pala syrup, strategy development*

PENDAHULUAN

Tanaman pala di Indonesia merupakan pertanaman rakyat dan sudah sejak lama diusahakan, Pada tahun 2010 luas areal tanaman pala 100.657 Ha dengan jumlah produksi 16.229 ton. Hal ini menjadikan Indonesia sebagai negara pengekspor pala terbesar di dunia. Data dari BPS menunjukkan, dalam kurun waktu 2006-2011 ekspor pala tertinggi terjadi pada tahun 2011 dengan volume sebesar 14.985 ton. Sedangkan ekspor terendah terjadi pada tahun 2008 dengan volume sebesar 12.942 ton (Direktorat Jenderal Perkebunan, Kementerian Pertanian, 2008). Tanaman Pala (*Myristicia fragrans Houtt*) berasal dari Kepulauan Maluku. Tanaman pala merupakan tanaman rempah asli kepulauan Maluku yang telah diperdagangkan dan dibudidayakan secara turun temurun dalam bentuk perkebunan rakyat disebagian besar kepulauan Maluku sendiri (Bustaman, 2007). Dengan demikian potensi pala di daerah tersebut cukup kompetitif dan dapat diandalkan dalam membantu pertumbuhan perekonomian di daerah sentra produksi.

Di Maluku Utara juga merupakan penghasil tanaman pala dengan luas areal sebesar 16.506 ha dengan tingkat produksi biji sebesar 2.788 ton atau

32,32 % dari total produksi nasional (BPTP, 2011). selain memanfaatkan biji dan fuli, daging buah pala juga diproses dan memiliki banyak manfaat seperti olahan manisan dan sirup pala. Namun dengan perkembangan teknologi kini daging buah pada pala dapat diolah menjadi berbagai macam produk walau rasa dari pala yang kita ketahui rasanya asam namun dengan perkembangan pengetahuan dan teknologi daging buah pala bisa dijadikan bermacam produk antara lain: manisan, sirup pala, dodol pala, selai pala, sukade, juice pala dan lain-lain. Khususnya di Kota Ternate sudah sebagian besar terdapat home industry yang mengolah produk daging buah pala menjadi sirup pala, Salah satu diantaranya yaitu di kelurahan Muhajirin.

Home industri sirup pala Kieraha merupakan home industri yang memproduksi sirup pala di kelurahan Ngade kota Ternate Provinsi Maluku utara, usaha ini di mulai pada tahun 2010 hingga sekarang, namun dalam proses perkembangan usaha ini yang sering dihadapi perusahaan yaitu masalah pemasaran (marketing), Jangkauan pemasaran sirup pala ini hanya sebagai oleh oleh khas daerah Maluku Utara belum diperdagangkan

luas untuk keluar dari Maluku Utara. Sehingga hal ini peneliti terdorong untuk meneliti masalah yang dihadapi perusahaan yaitu strategi pengembangan apakah yang harus diterapkan agar produk sirup pala memiliki jangkauan pasar yang luas.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi apa yang harus dilakukan oleh Home Industri sirup pala Kie Raha di kelurahan Ngade kota Ternate dalam pengembangan usahanya.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini berlangsung pada bulan Juni sampai Oktober 2014. Lokasi penelitian bertempat di Home Industri Sirup Pala Kie Raha di kelurahan Ngade kota Ternate Provinsi Maluku Utara

Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer data sekunder.

1. Data primer merupakan data yang diperoleh dari responden setelah melalui tahapan-tahapan observasi atau wawancara menggunakan instrumen penelitian berupa kuisisioner.

2. Data sekunder merupakan data yang telah tersedia dalam berbagai bentuk oleh lembaga pemerintah terkait dan juga diperoleh dengan membaca buku-buku teks dan internet yang berhubungan dengan penelitian.

Metode Pengambilan Sampel

Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *purposive sample* atau *sampel bertujuan* yaitu sampel yang dipilih secara sengaja dan jumlah sampel yang diambil sebanyak satu sampel yaitu pada produsen Home Industri Sirup Pala Kie Raha di kelurahan Ngade kota Ternate.

Metode Analisis Data

Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode analisis kualitatif (*SWOT*) data dikumpulkan kemudian membandingkan dalam dua faktor yaitu faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) yang dapat mempengaruhi kemajuan perusahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Lingkungan Eksternal dan

Lingkungan Internal

Lingkungan eksternal adalah lingkungan diluar dari perusahaan atau lingkungan jauh perusahaan yang terdiri dari faktor yang terlepas dari perusahaan. Faktor faktor utama yang biasa diperhatikan yaitu faktor politik, ekonomi, sosial, budaya dan teknologi. Faktor –faktor ini memberikan kesempatan besar bagi perusahaan untuk maju, sekaligus dapat menjadi hambatan dan ancama untuk maju terhadap perusahaan, Umar Husein dalam Fatmawati, 2004. Faktor –faktor pada lingkungan umum perusahaan selain disebutkan diatas juga dapat diperoleh faktor lain dari luar perusahaan seperti menganalisis pasar atau distribusi pasar, menganalisis pemasok, pelanggan dan menganalisis pesaing.

Analisis lingkungan internal dilakukan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Dengan mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan dapat dilakukan evaluasi secara periodic kemampuannya sehingga perusahaan dapat menentukan formulasi strategi yang tepat dalam menghadapi kondisi tertentu sesuai kemampuan

yang dimiliki perusahaan atau organisasi. Analisis lingkungan internal dapat diperoleh dari dalam perusahaan atau organisasi itu sendiri. Seperti menganalisis pasar dan pemasaran, keuangan dan akuntansi, kegiatan produksi dan operasi serta menganalisis sumberdaya manusia. Berikut dari hasil penelitian yang diperoleh beberapa faktor –faktor yang menjadi peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan pada perusahaan Home Industry Sirup Pala Kie Raha dapat dilihat pada diagram SWOT.

2. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metoda penyusunan strategi organisasi atau perusahaan yang menganalisis situasi secara keseluruhan. Analisis SWOT juga diartikan sebagai analisis kondisi internal maupun eksternal suatu organisasi yang selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja. Berdasarkan data yang diperoleh dari Home Industri Sirup Pala Kie Raha terhadap faktor faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi perusahaan, kemudian dibuat dalam suatu tabel selanjutnya masing masing faktor tersebut diberikan rating dan bobot. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 2. Analisis Lingkungan Eksternal (Analisis peluang /opportunity) Home Industri Sirup Pala Kie Raha, 2014.

NO	Analisis peluang Bisnis (Opportunity)	Bobot	Rating					Bobot x Rataing
			1	2	3	4	5	
1	Meningkatnya Selera konsumen	0,20					X	1,00
2	Pertumbuhan penduduk	0,20					X	1,00
3	Distribusi produk yang mudah dijangkau	0,16				X		0,64
4	Dikenalnya bahan baku pala sebagai Tanaman Rempah Maluku Utara	0,12			X			0,36
5	Daya beli masyarakat meningkat	0,12			X			0,36
6	Munculnya teknologi yang canggih	0,20					X	1,00
Total		1,00						4,36

Sumber: Data primer yang diolah, 2014.

Tabel 3. Analisis Lingkungan Eksternal (Analisis ancaman/ Threats) Home Industri Sirup Pala Kie Raha, 2014.

NO	Analisis Ancaman (Threats))	Bobot	Rating					Bobot x Rataing
			1	2	3	4	5	
1	Masuknya pesaing baru	0,22					X	1,10
2	Tingginya Biaya perizinan	0,13			X			0,39
3	Perubahan lingkungan alam yang memengaruhi tingkat produksi bahan baku	0,17				X		0,68
4	Daya beli konsumen terhadap produk lain meningkat	0,17				X		0,68
5	Munculnya penemuan produk baru	0,17				X		0,68
6	Fluktuasi harga bahan bakar gas Elpiji	0,13			X			0,39
Total		1,00						3,92

Sumber: Data primer yang diolah, 2014.

Tabel 4. Analisis Lingkungan Internal (Analisis Kekuatan / strengths) Home Industri Sirup Pala Kie Raha, 2014.

NO	Analisis kekuatan (strengths)	Bobot	Rating					Bobot x Rataing
			1	2	3	4	5	
1	Memiliki sistim distribusi	0,17					X	0,85
2	Mutu produk	0,13				X		0,52
3	Kemampuan tenaga kerja dalam melaksanakan produksi	0,13				X		0,52
4	Mampu menciptakan produk dengan kemasan yang menarik	0,13				X		0,52
5	Mampu memenuhi semua permintaan pasar	0,17					X	0,85
6	Kemampuan segmentasi pasar	0,13				X		0,52
7	Tingkat kepuasan konsumen	0,13				X		0,52
Total		1,00						4,30

Sumber: Data primer yang diolah, 2014.

Tabel 5. Analisis Lingkungan Internal (Analisis kelemahan/ weaknesses) Home Industri Sirup Pala Kie Raha, 2014.

NO	Analisis kelemahan (weaknesses)	Bobot	Rating					Bobot x Rataing
			1	2	3	4	5	
1	Keterbatasan modal	0,17			X			0,51
2	Biaya bahan baku cukup tinggi	0,22				X		0,88
3	Masih menggunakan teknologi yang sederhana untuk proses produksi	0,17			X			0,51
4	Kegiatan promosi yg masih kurang untuk keluar provinsi	0,22				X		0,88
5	Manajemen pemasaran yang masih lemah	0,22				X		0,88
Total		1,00						3,66

Sumber: Data primer yang diolah, 2014.

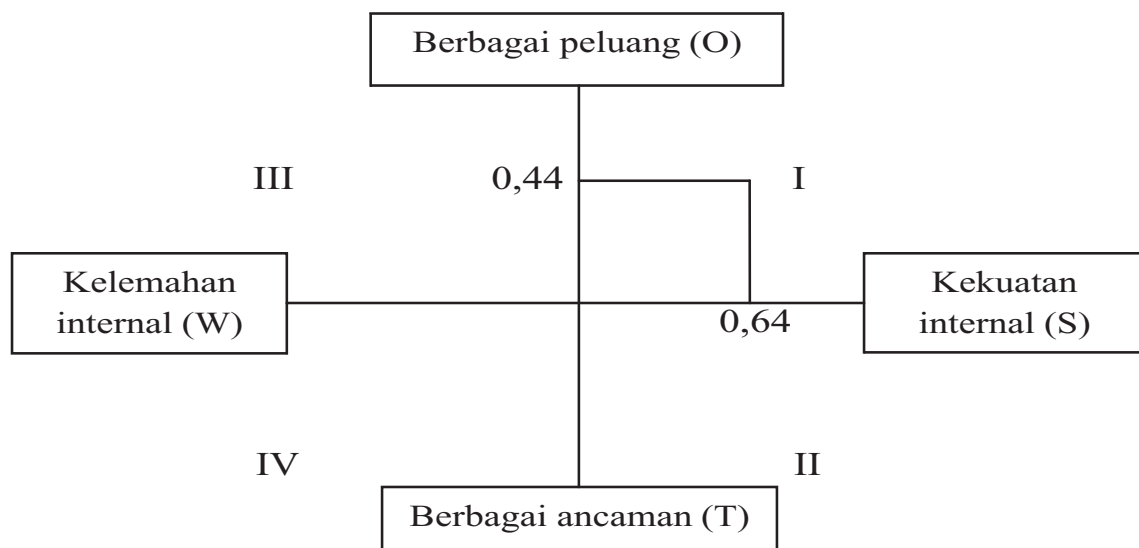
Tabel 6. Hasil Skor dan Titik Kordinat Analisis Lingkungan Eksternal dan Analisis Lingkungan Internal, Home Industri Sirup Pala Kie Raha, 2014.

Uraian	Skor	Koordinat
Lingkungan Eksternal		
Peluang	4,36	
Ancaman	3,92	0,44
Lingkungan Internal		
Kekuatan	4,30	
Kelemahan	3,66	0,64

Sumber: Data Primer yang diolah, 2014.

Nilai Total Skor yang diperoleh yang tampak pada tabel 6 di atas menunjukkan titik koordinat untuk tiap masing-masing lingkungan bisnis eksternal dan internal yaitu (0,44 dan 0,64).

Dari Nilai tersebut dijelaskan bahwa merupakan penentuan pemetaan posisi perusahaan pada diagram SWOT. Tampak gambar dibawah diagram SWOT Home Industri Sirup Pala Kie Raha.



Sumber: Data Primer setelah diolah, 2014

Gambar 3. Posisi Home Industri Sirup Pala Kie Raha Dalam Analisis SWOT

Hasil Analisis SWOT di atas menunjukkan bahwa Home Industri Sirup Pala berada pada kuadran I dengan demikian perusahaan berada pada posisi yang menguntungkan. Hal ini menunjukkan perusahaan mempunyai kekuatan dan peluang artinya perusahaan dalam kondisi prima dan mantap sehingga perusahaan harus berusaha memanfaatkan peluang atau kesempatan yang ada sebaik baiknya dan sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth Oriented Strategy*), yaitu strategi yang memanfaatkan atau mempertahankan dan mengembangkan peluang yang ada. Berdasarkan diagram SWOT akan dilanjutkan pada posisi matriks SWOT yang menunjukkan keempat posisi strategi, yaitu SO, WO, ST, dan WT.

3. Pemilihan Alternatif Strategi

Berdasarkan SWOT matrik dapat disusun empat strategi utama yaitu SO, WO, ST, dan WT. Berikut dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Matrik SWOT Home Industri Sirup Pala Kie Raha, 2014.

INTERNAL FAKTOR	KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
IFAS	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki sistim distribusi • Mutu produk • Kemampuan tenaga kerja dalam melaksanakan produksi • Mampu menciptakan produk dengan kemasan yang menarik 	<ul style="list-style-type: none"> • Rasio pembeli/pengunjung masih rendah • Biaya bahan baku cukup tinggi • Masih menggunakan teknologi yang sederhana untuk proses produksi
EKSTERNAL FAKTOR	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu memenuhi semua permintaan pasar • Kemampuan segmentasi pasar • Tingkat kepuasan konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> • Kegiatan promosi yg masih kurang untuk keluar provinsi • Manajemen pemasaran yang masih lemah
EFAS		

<p>PELUANG (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatnya Selera konsumen • Pertumbuhan penduduk • Distribusi produk yang mudah dijangkau • Dikenalnya bahan baku pala sebagai Tanaman Rempah Maluku Utara • Daya beli masyarakat meningkat • Munculnya teknologi yang canggih 	<p>STRATEGI SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan menciptakan produk dengan kemasan yang menarik dapat mengundang selera konsumen untuk mencoba produk sirup pala • Memperluas saluran distribusi sirup pala • Promosi yang handal perlu dilakukan dimana bahan baku pala sdh dikenal sebagai tanaman rempah Maluku Utara • Pengembangan teknologi 	<p>STRATEGI WO</p>
<p>ANCAMAN (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Masuknya pesaing baru • Tingginya Biaya perizinan • Perubahan lingkungan alam yang memepengaruhi tingkat produksi bahan baku • Daya beli konsumen terhadap produk lain meningkat • Munculnya penemuan produk baru • Fluktuasi harga bahan bakar gas Elpiji 	<p>STRATEGI ST</p>	<p>STRATEGI WT</p>

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2014.

SIMPULAN DAN SARAN

SIMPULAN

Berdasarkan hasil Analisis SWOT Home Industri Sirup pala Kie Raha, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis SWOT diketahui bahwa Home Industri Sirup Pala Kie Raha berada pada kuadran I. Hal tersebut berarti bahwa perusahaan berada pada posisi yang

menguntungkan. Perusahaan mempunyai kekuatan dan peluang sehingga Home Industri Sirup Pala Kieraha harus berusaha memanfaatkan peluang atau kesempatan yang ada.

2. Strategi yang tepat untuk di jalankan oleh Home Industri Sirup pala Kie Raha yaitu Kemampuan menciptakan produk dengan kemasan yang menarik agar dapat mengundang selera konsumen untuk

mencoba produk sirup pala, Memperluas saluran distribusi sirup pala, Promosi yang handal perlu dilakukan dimana bahan baku pala sdh dikenal sebagai tanaman rempah Maluku Utara dan Pengembangan teknologi.

A. Saran

Hasil Analisis SWOT Home Industri Sirup Pala Kier aha berada pada kuadran I, maka saran yang bisa penulis berikan yaitu:

1. Home Industri sirup pala perlu mempromosikan produknya hingga keluar Maluku Utara agar dapat menguasai pasar tidak hanya dala lingkungan daerah sendiri. Dengan pasar yang luas maka saluran distribusi semakin panjang dan produk lebih bermasyarakat.
2. Membentuk kemasan yang lebih menarik dan membuat produk sirup pala dalam berbagai volume isi. Hal ini memungkinkan konsumen untuk membuat pilihan sesuai dengan selera dan pendapatan

DAFTAR PUSTAKA

- Almamalik, 2010. Materi Analisis SWOT. www.Slideshare.net. Diakses pada tanggal 02 September 2014.
- Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Maluku Utara, 2011. *Pengkajian Pengolahan Daging Buah Pala Untuk Sirup Dan Aromaterapi*. Kota Tidore Kepulauan.
- Chelsy Mea, 2014. *Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Agroindustri Manisan Pala Dikelurahan Aermadidi Kabupaten Minahasa Utara (Studi Kasus UD Murni)*. Universitas Samratulangi , Manado.
- Direktorat Jenderal Perkebunan, Kementerian Pertanian. 2008. *Pedoman Teknis Budidaya Pala*. Jakarta. <http://www.agribisnis.web.id/jamu/?q=node/39> tanggal akses 25 januari 2014.
- Firdaus Muhammad, 2008. *Manajemen Agribisnis*. Bumi Aksara Jakarta.
- Fatmawati, 2004. *Startegi Pemasaran Udang Lobster CV. Duta Bahari Denpasar*. Program MMA UGM, Yogyakarta.
- Gamal Nasir, 2012. *Peningkatan Produksi, Produktivitas dan Mutu Tanaman Rempah dan Penyegar*. Direktorat Jenderal Perkebunan Kementrian Pertanian, Jakarta.
- Gumbira-Sa'id, 2004. *Manajemen Agribisnis*, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Haryanto Tri, 2009. *Ekonomi Pertanian*. Airlangga Unversity Press, Surabaya.
- Kasmir, Jakfar, 2003. *Studi Kelayakan Bisnis* . Prenada Media Group, Jakarta.
- Nina Nurani, 2007. *Daya Saing Agribisnis*. NUANSA, Bandung.
- Purnomo Hari Setiawan, Zulkieflimansyah, 2007. *Manajemen Strategi*, lembaga penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Rangkuti Freddy, 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

- Rita Hanafie, 2010. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. CV. ANDI OFFSET, Yogyakarta.
- Rukmana R, 2004. *Usaha Tani Pala*. Penerbit Aneka Ilmu, Semarang.
- Sutojo Siswanto, 2009. *(Manajemen Pemasaran) untuk eksekutif Non Pemasaran*. Damar Mulia Pustaka, Jakarta.
- Suratiyah Ken, 2006. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Sudiyono Arman, 2004. *Pemasaran Pertanian*. UMM Press, Malang.
- Sudono Sukirno, 2004. *Pengantar Teori Mikroekonomi*. PT. RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Syahrul Bustaman, 2007. *Prospek dan Strategi Pengembangan Pala di Maluku*. Jurnal Perspektif vol 6 No 2/Desember 2007. ISSN 1412-8004.