

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI SIRUP KULIT MANIS DI KABUPATEN KERINCIResti Ismaya¹, Dompok Napitupulu² dan Adlaida Malik²

- 1) Alumni Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jambi,
- 2) Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jambi

Email: resty.ayamsi@ymail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci. Metode yang digunakan adalah analisis SWOT melalui analisis deskriptif, matriks IFAS dan EFAS, serta matriks SWOT. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) yaitu Desa Siulak Deras Mudik. Responden yang digunakan adalah dari pihak pemerintahan (1 orang), pengusaha (4 orang), distributor (1 orang), dan pengrajin sirup kulit manis yang masih aktif (5 orang). Hasil penelitian menunjukkan bahwa agroindustri sirup kulit manis terletak pada posisi kuadran 1 dengan faktor-faktor lingkungan internal yang terdiri dari kekuatan, yaitu modal sendiri, jumlah modal yang terjangkau, lokasi yang strategis, tenaga kerja berpengalaman, harga produk lebih murah dibandingkan produk lain dan bahan baku yang tersedia, serta kelemahan, yaitu masih menggunakan teknologi manual, jumlah tenaga kerja sedikit, sistem upah harian, tenaga kerja dalam keluarga, volume produksi yang berfluktuasi, dan kurangnya manajemen. Untuk lingkungan eksternal terdiri dari peluang, diantaranya tidak ada pesaing sejenis dan pesaing substitusi, jumlah konsumen pedagang stabil, harga pada konsumen akhir dan konsumen pedagang meningkat, ada kebijakan pemerintah, dan tersedianya 4 (empat) lembaga keuangan, serta ancaman terdiri dari jumlah konsumen akhir berfluktuasi, volume permintaan konsumen akhir dan konsumen pedagang berfluktuasi, akses bantuan dana yang sulit, dan kemasan belum memadai. Strategi yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha ini adalah strategi agresif (*aggressive strategy*) dengan beberapa alternatif strategi yang dapat dimanfaatkan, yaitu : 1). Pengembangan jumlah produksi dengan memanfaatkan ketersediaan bahan baku yang memenuhi kapasitas produksi, dan 2). Bermitra dengan pemerintah dalam misi mengembangkan usaha sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci.

Kata Kunci : Pengembangan, Sirup Kulit Manis, SWOT, Strategi**ABSTRACT**

This research goals are to determine the economic position and to formulate its development strategy in Kerinci Regency. The method used was SWOT analysis through descriptive analysis, IFAS and EFAS matrix, and SWOT matrix. The location research was chosen intentionally (purposive) in Siulak Deras Mudik Village. Respondents in this research were related officer (1 person), related businessman (4 people), distributor (1 person), and cinnamon syrup producers (5 people). The research showed that the cinnamon syrup agroindustry in Kerinci Regency lies in the first quadrant position which consists of strengths from internal area there are used self capital, achieved capital, good located, good experienced off staff, price of product which cheapest more than others produk, and available materials. the Weaknesses of this agroindustry there are, still use manual teknologi, a little total of staff agroindustry, commission of the day, staff from inside family, volume of production is fluctuate, and less management. For eksternal area consist of opportunities there are, less rival of a kind product and substitution product, stabil total from organization consumer, rice price of product

from last consumer and organization consumer, there are government wisdom, and available 4 financial organization, and next threats of agroindustry, there are fluctuated total of last consumer, fluctuated of volume demand last consumer and consumer organization, access to get financial capital is difficult, and less sachet. Strategies that can be done to the develop cinnamon syrup agroindustry in Kerinci Regency is an aggressive strategy (aggressive strategy) with several alternatives strategies that can be utilized, namely: 1). Development of the number of production by exploiting the availability of raw materials that meet the production capacity, and 2). Partnered with the government in developing the business mission cinnamon syrup agroindustry in Kerinci Regency.

Key words: Development, Cinnamon Syrup, SWOT, Strategy

PENDAHULUAN

Kabupaten Kerinci memiliki Visi “Mewujudkan Masyarakat Madani, Berbasis Agribisnis yang Tangguh dan Pariwisata yang Unggul”. Untuk tercapainya visi tersebut salah satu misi yang dilaksanakan Pemerintah Kabupaten Kerinci adalah Pengembangan Agribisnis dan Pengembangan Usaha Skala Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi. Upaya peningkatan pendapatan masyarakat terus ditingkatkan dengan memprioritaskan pembangunan di sektor ekonomi kerakyatan yang menyentuh langsung terhadap masyarakat yang bergerak di usaha kecil dan menengah serta agroindustri di sektor perkebunan khususnya (BPS Kabupaten Kerinci, 2014). Menurut Soekartawi (2000), bahwa pembangunan pertanian yang berwawasan agribisnis dan agroindustri pada dasarnya menunjukkan arah bahwa pengembangan agribisnis merupakan suatu upaya yang sangat penting untuk mencapai beberapa tujuan, yaitu menarik dan mendorong munculnya industri baru disektor pertanian, menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, efisien dan fleksibel, menciptakan nilai tambah, meningkatkan penerimaan devisa, menciptakan lapangan kerja dan memperbaiki pembagian pendapatan.

Kabupaten Kerinci memiliki potensi yang besar untuk mengembangkan agroindustri sirup kulit manis, mengingat di kabupaten ini menjadi sentra perkebunan kulit kayu manis. Kulit kayu manis merupakan tanaman herbal yang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh, sehingga kulit kayu manis yang diolah menjadi sirup ini tidak hanya sekedar menjadi produk minuman biasa tetapi merupakan minuman sirup yang memiliki banyak manfaat. Sentra agroindustri sirup kulit manis ini terletak di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci. Agroindustri ini merupakan salah satu usaha kecil yang dirintis sejak Tahun 2005 dalam bentuk industri rumah tangga.

Pengembangan agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci masih dihadapkan pada beberapa kendala seperti sulitnya mendapatkan bantuan modal, pemasaran yang masih terbatas di dalam dan di luar Kabupaten Kerinci, teknologi yang masih manual, serta kurang adanya promosi. Hal ini menyebabkan kuantitas dan kotinyuitas produksi sirup kulit manis masih rendah sehingga keuntungan yang diperoleh masih belum optimal. Melihat kenyataan yang ada bahwa agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci masih belum optimal maka perlu adanya strategi pengembangan usaha. Dimana dalam proses perkembangan sebuah usaha perlu diperhatikan lingkungan internal dan lingkungan eksternalnya. Adapun alat analisis yang digunakan dalam menyusun strategi pengembangan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*) serta meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Menurut Muhammad S (2013), pada dasarnya alat analisis SWOT bersifat kualitatif. Dalam penyusunannya lebih banyak mengandalkan pada keunggulan, pengalaman, dan intuisi manajemen.

Berdasarkan uraian di atas maka perlu diadakan penelitian tentang “Analisis Strategi Pengembangan Agroindustri Sirup Kulit Manis di Kabupaten Kerinci” untuk mengkaji mengenai prospek pembangunan agroindustri sirup kulit manis melalui strategi yang tepat demi kelangsungan

usaha. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menentukan posisi dan menformulasikan strategi pengembangan agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci dengan menggunakan analisis SWOT. Kegunaan penelitian ini adalah sebagai bahan pertimbangan dan masukan bagi pengusaha sirup kulit manis dalam mengembangkan usahanya dan sebagai bahan informasi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan analisis usaha dan strategi pengembangan agroindustri sirup kulit manis.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Desa Siulak Deras Mudik Kecamatan Gunung Kerinci Kabupaten Kerinci. Tempat penelitian ini dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Desa Siulak Deras Mudik merupakan sentra sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci. Responden yang digunakan adalah dari pihak pemerintahan (1 orang), pengusaha (4 orang), distributor (1 orang), dan pengrajin sirup kulit manis yang masih aktif (5 orang). Pemilihan responden dari pihak pemerintahan, pengusaha, dan distributor dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa responden tersebut memiliki peran di dalam usaha sirup kulit manis di Kabupaten kerinci. Sedangkan responden dari pihak pengrajin sirup kulit manis dipilih secara sensus yaitu ada 12 pengrajin dan hanya 5 pengrajin yang masih aktif memproduksi.

Jenis dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari wawancara dan observasi ke lapangan. Data sekunder merupakan data pendukung lainnya yang digunakan dalam penelitian. Data sekunder berasal dari perpustakaan umum maupun lembaga pendidikan, instansi-instansi terkait dan hasil penelitian yang berhubungan dengan penelitian ini. Analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT, yakni metode Untuk identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi yang diperlukan (Massinai, 2013). Analisis SWOT dilakukan dalam tiga tahap, yaitu :

1. Mengidentifikasi lingkungan internal (kekuatan dan kelemahan) dan lingkungan eksternal (peluang dan ancaman) agroindsutri sirup kulit manis.

Langkah awal pengidentifikasian adalah evaluasi lingkungan agroindsutri (lingkungan internal dan lingkungan eksternal) ke lapangan. Evaluasi ini dilakukan dengan wawancara menggunakan kuisisioner penelitian kepada pengrajin sirup kulit manis.

2. Penentuan posisi

Tahap-tahap dalam penentuan posisi agroindsutri adalah sebagai berikut :

- a. Penentuan Bobot

Penentuan bobot dilakukan dengan menggunakan metode *paired comparison*. Penentuan bobot dilakukan oleh semua responden, yaitu responden yang berasal dari pemerintahan, pengusaha, distributor, dan pengrajin sirup kulit manis. Metode ini dilakukan dengan cara membandingkan derajat kepentingan indikator faktor-faktor strategis pada baris vertikal terhadap indikator faktor-faktor strategis yang ada pada baris horizontal. Perbandingan ini dilakukan dengan memberikan nilai 1 (satu) yang berarti jika indikator horizontal kurang penting daripada indikator vertikal, nilai 2 (dua) yang berarti jika indikator horizontal sama penting dengan indikator vertikal, atau nilai 3 (tiga) yang berarti indikator horizontal lebih penting daripada indikator vertikal. Hasil rata-rata dari penilaian ini akan didapat nilai bobot dari masing-masing indikator faktor strategis. Jumlah total bobot dari masing-masing faktor lingkungan internal dan eksternal adalah 1 (satu).

- b. Penentuan rating

Penentuan nilai rating terhadap hasil dari identifikasi lingkungan internal dan eksternal agroindsutri dilakukan dengan menggunakan kuisisioner. Responden yang melakukan penilaian rating adalah pihak pemerintah, pengusaha, dan distributor.

- c. Matriks IFAS, EFAS, dan Diagram Analisis SWOT

Pada matriks IFAS dan EFAS terdapat indikator dari masing-masing faktor strategis yang sebelumnya telah diidentifikasi berdasarkan lingkungan internal dan eksternal agroindustri beserta nilai rata-rata bobot dan rata-rata rating beserta skor. Skor merupakan hasil pengalian bobot dan rating masing-masing indikator faktor strategis.

3. Merumuskan alternatif strategi

Penentuan alternatif strategi dilakukan pada Matriks SWOT. Matriks SWOT terdiri dari strategi S-O, Strategi S-T, strategi W-O, dan Strategi W-T. perumusan alternatif strategi dilakukan berdasarkan hasil dari penentuan posisi pada diagram analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM terdapat 12 (dua belas) usaha agroindustri sirup kulit manis, namun setelah diadakannya penelitian terdapat 5 usaha agroindustri sirup kulit manis yang masih aktif, diantaranya : Al-fafa, Bunga Rose, Aqua Vera, Seroja, dan Teratai Putih. Melalui analisis SWOT dapat diketahui potensi agroindustri sirup kulit manis. Analisis SWOT ini dilakukan dengan mengidentifikasi lingkungan internal dan eksternalnya terlebih dahulu. Dimana di lingkungan internal dan eksternal ini terdapat empat unsur dari analisis SWOT yaitu, kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Berikut adalah identifikasi lingkungan internal dan eksternal agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci berdasarkan hasil penelitian dan analisis dari faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Identifikasi Faktor Lingkungan Internal dan Eksternal

Kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT (Rangkuti, 2014). Pada penelitian ini Faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal diperoleh langsung dari hasil wawancara dan observasi lapangan. Lingkungan internal dikendali langsung oleh agroindustri, sehingga dapat memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh agroindustri tersebut dan mengatasi kelemahan-kelemahan yang dapat menghambat proses produksi. Hasil identifikasi lingkungan internal dan lingkungan eksternal dari beberapa faktor dapat dilihat pada Tabel 1 dan Tabel 2 berikut.

Tabel 1. Identifikasi Faktor-faktor Internal Agroindustri Sirup Kulit Manis di Kabupaten Kerinci

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
1. Modal	a. Modal sendiri b. Jumlah modal yang terjangkau	
2. Lokasi Usaha	c. Lokasi strategis	
3. Teknologi		a. Teknologi manual b. Jumlah tenaga kerja yang sedikit
4. Tenaga Kerja	d. Tenaga kerja berpengalaman	c. Sistem upah tenaga kerja harian d. Tenaga kerja berasal dari dalam keluarga 50 %
5. Manajemen	e. Harga produk yang lebih murah dibandingkan dengan produk sejenis lainnya	e. Volume produksi yang berfluktuasi f. Manajemen yang tidak baik
6. Bahan Baku	f. Ketersediaan bahan baku yang sangat memenuhi kapasitas produksi	

Faktor-faktor lingkungan internal ditinjau dari beberapa aspek internal, seperti : modal, lokasi usaha, teknologi, tenaga kerja, manajemen, dan bahan baku. Sehingga dari faktor-faktor internal tersebut diperoleh 6 (enam) faktor strategis kekuatan yaitu : menggunakan modal sendiri, jumlah modal yang terjangkau, lokasi strategis, tenaga kerja berpengalaman, harga produk yang lebih murah dari produk lain, dan bahan baku yang tersedia dan 6 (enam) faktor strategis kelemahan, yaitu : teknologi manual, jumlah tenaga kerja yang sedikit, sistem upah harian, tenaga kerja dalam keluarga, volume produksi yang berfluktuasi, dan kurang manajemen.

Tabel 2. Identifikasi Faktor-faktor Eksternal Agroindustri Siru Kulit Manis di Kabupaten Kerinci

Faktor Eksternal	Peluang (O)	Ancaman (T)
1. Pesaing	a. Tidak ada pesaing produk sejenis b. Tidak ada pesaing produk substitusi	
2. Permintaan Pasar	c. Harga pada konsumen akhir meningkat d. Harga pada konsumen pedagang meningkat	a. Volume permintaan pada konsumen akhir berfluktuasi b. Volume permintaan pada konsumen pedagang berfluktuasi
3. Kebijakan Pemerintah	e. Adanya dukungan dari pemerintah	
4. Aspek kelembagaan	f. Adanya 4 lembaga peminjaman modal	c. Akses peminjaman modal yang sulit
5. Konsumen (Pelanggan)	g. Jumlah konsumen pedagang yang stabil	d. Jumlah konsumen akhir berfluktuasi
6. Kemasan Produk		e. Keefektifan dan ketersediaan botol kemasan yang belum memadai

Faktor-faktor lingkungan eksternal ditinjau dari beberapa aspek, yaitu : pesaing, permintaan pasar, kebijakan pemerintah, aspek kelembagaan, dan konsumen (pelanggan). Hasil identifikasi lingkungan internal diperoleh 7 (tujuh) faktor strategis peluang, yaitu : tidak ada pesaing sejenis, tidak ada pesaing substitusi, jumlah konsumen pedagang stabil, harga pada konsumen akhir meningkat, harga pada konsumen pedagang meningkat, ada kebijakan pemerintah, dan 4 (empat) lembaga keuangan yang tersedia. 5 (lima) faktor strategis ancaman yang harus dihindari oleh agroindustri yaitu : jumlah konsumen akhir berfluktuasi, volume permintaan konsumen akhir berfluktuasi, volume permintaan konsumen pedagang berfluktuasi, akses bantuan dana yang sulit, dan kemasan yang kurang memadai.

Penentuan Posisi

Penentuan posisi dilakukan dengan penentuan nilai bobot, penentuan nilai rating, matriks IFAS dan EFAS serta diagram analisis SWOT. Adapun hasil dari penilaian bobot rata-rata Lingkungan internal pada indikator Faktor strategis kekuatan adalah 0.093 modal sendiri, 0.087 jumlah modal yang terjangkau, 0.095 lokasi strategis, 0.103 tenaga kerja berpengalaman, 0.085 harga produk yang lebih murah dari produk lain, 0.1 bahan baku yang tersedia. Nilai bobot rata-rata kelemahan agroindustri diantaranya, 0.091 teknologi manual, 0.057 jumlah tenaga kerja yang sedikit, 0.049 sistem upah harian, 0.074 tenaga kerja dalam keluarga, 0.065 volume produksi yang berfluktuasi dan 0.101 kurang manajemen. Nilai bobot rata-rata lingkungan eksternal pada indikator faktor strategis peluang yaitu, 0.067 tidak ada pesaing sejenis, 0.066 tidak ada pesaing substitusi, 0.085 jumlah konsumen pedagang stabil, 0.089 harga pada konsumen akhir meningkat, 0.091 harga pada

konsumen pedagang meningkat, 0.097 ada kebijakan pemerintah, 0.079 ada 4 (empat) lembaga keuangan. Nilai bobot rata-rata faktor strategis ancaman agroindustri sirup kulit manis adalah 0.086 jumlah konsumen akhir berfluktuasi, 0.087 volume permintaan konsumen akhir berfluktuasi, 0.083 volume permintaan konsumen organisasi berfluktuasi, 0.080 akses bantuan dana sulit, 0.090 kemasan yang belum memadai.

Nilai rata-rata rating pada setiap faktor strategis lingkungan internal kekuatan dari agroindustri sirup kulit manis adalah 2.7 modal sendiri, 2.2 jumlah modal yang terjangkau, 3.7 lokasi strategis, 2.0 tenaga kerja berpengalaman, 2.3 harga produk yang lebih murah dari produk lain, 3.8 bahan baku yang tersedia. Nilai rating rata-rata faktor strategis kelemahan agroindustri sirup kulit manis diantaranya, 2.8 teknologi manual, 2.7 jumlah tenaga kerja yang sedikit, 3.3 sistem upah harian, 3.5 tenaga kerja dalam keluarga, 2.0 volume produksi yang berfluktuasi dan 1.2 kurang manajemen. Nilai rating rata-rata dari faktor strategis lingkungan eksternal peluang agroindustri sirup kulit manis yaitu, 3.3 tidak ada pesaing sejenis, 3.3 tidak ada pesaing substitusi, 2.8 jumlah konsumen pedagang stabil, 2.5 harga pada konsumen akhir meningkat, 2.5 harga pada konsumen pedagang meningkat, 4 ada kebijakan pemerintah, 3.2 ada 4 (empat) lembaga keuangan. Nilai rating rata-rata faktor strategis ancaman agroindustri sirup kulit manis adalah 2.7 jumlah konsumen akhir berfluktuasi, 2.7 volume permintaan konsumen akhir berfluktuasi, 2.7 volume permintaan konsumen organisasi berfluktuasi, 3 akses bantuan dana sulit, 2 kemasan yang belum memadai.

Melalui pengalihan nilai bobot dan nilai rating akan dihasilkan skor pada masing-masing faktor. Berdasarkan hasil pengalihan bobot dan rating maka diperoleh bahan baku yang tersedia sebagai skor terbesar yaitu 0.38 pada faktor strategis kekuatan dan bahan baku sekaligus menjadi kekuatan utama yang dimiliki oleh agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci, sedangkan yang menjadi kelemahan utama pada agroindustri ini dengan skor terkecil 0.12 adalah kurangnya manajemen dalam mengelola usaha sirup kulit manis ini. Peluang utama yang dapat dimanfaatkan oleh agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci adalah adanya kebijakan pemerintah dengan skor 0.39. Ini merupakan peluang yang sangat bagus untuk pengembangan usaha ini, karena Pemerintah Kabupaten Kerinci memiliki perhatian khusus terhadap usaha sirup kulit manis ini, namun ada ancaman utama yang harus diantisipasi oleh agroindustri sirup kulit manis yaitu kemasan sirup yang belum memadai yang dapat menghambat pengembangan usaha ini dengan skor terendah yaitu 0.18.

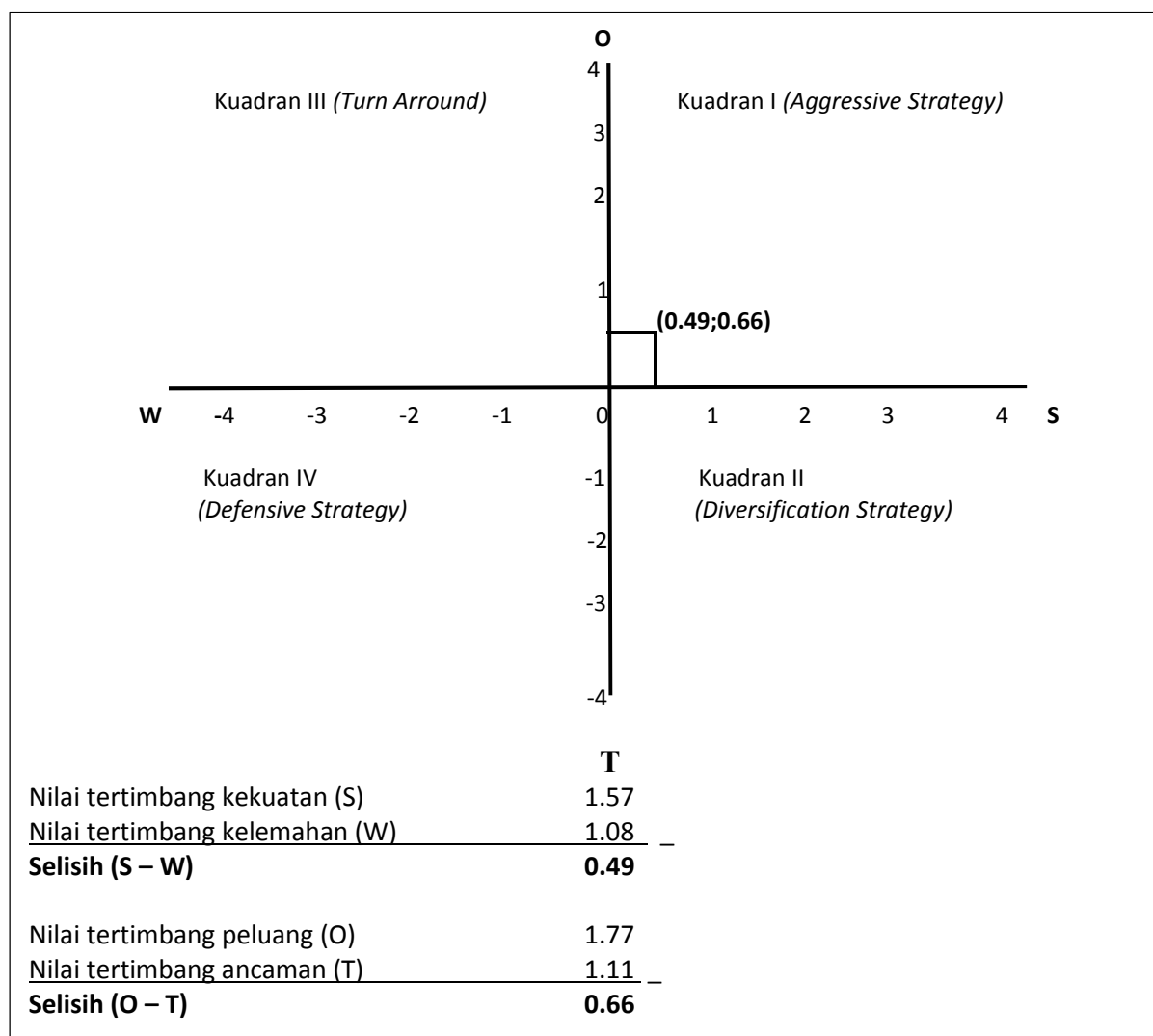
Langkah selanjutnya untuk menentukan posisi agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci adalah dengan menjumlahkan skor dari masing-masing kategori. Adapun hasil penjumlahan masing-masing kategori yaitu 1.57 kekuatan, 1.08 kelemahan, 1.77 peluang dan 1.11 ancaman untuk mendapatkan nilai tertimbang dan selisihnya. Hal ini dapat dilihat pada matriks IFAS dan EFAS pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Matriks IFAS dan EFAS Agroindustri Sirup Kulit Manis di Kabupaten Kerinci

Faktor – faktor Strategi	Skor
Kekuatan (S)	1.57
Kelemahan (W)	1.08
Peluang (O)	1.77
Ancaman (T)	1.11

Menentukan posisi agroindustri sirup kulit manis pada diagram analisis SWOT dilakukan dengan cara mengurangi masing-masing nilai tertimbang dari faktor strategis kekuatan dan kelemahan dan pengurangan nilai tertimbang dari faktor strategis peluang dan ancaman. Dari matriks IFAS dan EFAS diatas dapat dilihat nilai tertimbang faktor strategis kekuatan adalah 1.57, jika dikurangi dengan nilai tertimbang faktor strategis kelemahan 1.08 maka diperoleh titik kuadran pertama yaitu 0.49. nilai tertimbang faktor strategis peluang yaitu 1.77 dikurangi faktor strategis ancaman yaitu 1.11, maka diperoleh titik kuadran yang kedua, yaitu 0.66. Melalui hasil selisih nilai

tertimbang tersebut maka dapat dilihat posisi agroindustri sirup kulit manis pada diagram analisis SWOT (Gambar 1) berikut.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT Agroindustri Sirup Kulit Manis di Kabupaten

Berdasarkan diagram analisis SWOT pada Gambar 1 di atas dapat dilihat posisi dari agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci terletak pada kuadran I. Menurut Rangkuti (2014) posisi ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Agroindustri ini memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan. Berdasarkan hasil penelitian Massinai (2013) kuadran I menunjukkan bahwa memanfaatkan atau merebut peluang yang ada secara optimal, dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki. Dengan demikian, strategi yang sebaiknya diterapkan dalam pengembangan agroindustri pada posisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*) atau menggunakan strategi *Strengths- Opportunities* (Strategi S-O). Begitu juga dengan yang diungkapkan oleh Rangkuti (2014) bahwa strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*) atau strategi agresif (*aggressive strategy*).

Melihat pada faktor peluang (0.66) lebih besar dibandingkan faktor kekuatan (0.49) pada agroindustri sirup kulit manis ini, maka kebijakan pemerintah sebagai peluang utama dapat memanfaatkan semua peluang yang ada dengan optimal, dengan memaksimalkan kekuatan utama

dan kekuatan yang ada pada agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci. Dengan menggunakan indikator lingkungan internal dan lingkungan eksternal tersebut, maka perlu dilakukan perumusan alternatif-alternatif strategi menggunakan matriks SWOT.

Alternatif Strategi Agroindustri Sirup Kulit Manis di Kabupaten Kerinci

Analisis terhadap lingkungan memperlihatkan bahwa agroindustri dalam menjalankan berbagai aktivitas sangat dipengaruhi oleh faktor lingkungan internal seperti modal, Lokasi usaha, teknologi, tenaga kerja, manajemen, dan bahan baku. Perusahaan juga dipengaruhi oleh faktor lingkungan eksternal seperti pesaing, permintaan pasar, kebijakan pemerintah, aspek kelembagaan, dan konsumen (pelanggan). Berdasarkan hasil analisis Matriks IFAS dan EFAS dapat diketahui posisi agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci terletak pada kuadran 1 dengan titik kuadran (0.66 ; 0.49) dan strategi yang harus diterapkan pada agroindustri ini adalah strategi agresif (*aggressive strategy*). Berdasarkan matriks SWOT pada Lampiran 1 didapat strategi SO dimana menurut Rangkuti (2014) untuk menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

Suatu usaha agar berdaya saing tinggi harus memiliki strategi yang tepat dengan kondisi lingkungannya sehingga strategi tersebut sesuai dengan posisi dan kemampuan usaha saat ini sehingga pengembangan usaha dapat lebih efektif (Silvia, 2014) . Oleh sebab itu dengan strategi SO tersebut didapat alternatif-alternatif strategi pengembangan agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci sebagai berikut :

1. Pengembangan modal

Modal merupakan uang atau barang yang digunakan untuk keperluan biaya proses produksi. Menurut Yanti (2006), modal sangat diperlukan untuk membiayai semua pengeluaran produksi sehingga perusahaan dapat aktif beroperasi. Dalam pengembangan modal pada agroindustri sirup kulit manis dapat dengan memanfaatkan peluang dari agroindustri ini, yaitu memanfaatkan lembaga keuangan yang tersedia di sekitar lingkungan agroindustri sirup kulit manis. Adapun lembaga keuangan tersebut adalah, Bank, Kupem, KUD, dan PNPM.

2. Pengembangan jumlah produksi dengan memanfaatkan bahan baku yang memenuhi kapasitas produksi

Ketersediaan bahan baku yang selalu memenuhi kapasitas produksi ini merupakan kekuatan utama yang dimiliki oleh agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci. Dengan mengembangkan jumlah produksi ini merupakan alternatif strategi dalam mengantisipasi volume permintaan yang berfluktuasi. Meskipun volume permintaan terhadap sirup kulit manis ini berfluktuasi namun bukan berarti produk sirup kulit manis tidak memiliki peminat atau konsumennya sama sekali. Hal yang dapat mendukung tujuan tersebut yaitu dengan menambah modal dan menambah jumlah tenaga kerja tetap sehingga produksi yang dihasilkan mencapai target waktu dan jumlah permintaan yang tepat, serta menjaga hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku agar kelangsungan produksi terjaga (Fatmawati, 2006).

3. Bermitra dengan pemerintah dalam misi mengembangkan usaha sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci

Perhatian khusus Pemerintah Kabupaten Kerinci terhadap agroindustri sirup kulit manis ini merupakan peluang besar yang bisa dimanfaatkan. Pemerintah dapat memberikan solusi dalam menghadapi masalah – masalah dan ancaman yang ada pada agroindustri sirup kulit manis ini. Terutama ancaman terhadap kemasan sirup kulit manis yang masih minim yang belum mampu mendukung untuk produksi yang lebih besar. Selain itu pemerintah juga dapat membantu dalam promosi produk sirup kulit manis. Untuk itu keterbukaan terhadap pemerintah sangat diharapkan untuk perkembangan agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci. Berdasarkan hasil penelitian Fatmawati (2006) bahwa bermitra dengan pemerintah merupakan peluang bagi pengrajin agroindustri untuk menjual dan mempromosikan produknya karena tempat ini sering

dikunjungi oleh tamu-tamu baik dari dalam maupun luar Provinsi Jambi yang datang untuk membeli produk asli daerah.

4. Pengembangan pemasaran

Pengembangan pemasaran perlu dilakukan untuk meningkatkan dan mencari kelompok pelanggan baru untuk memperluas lokasi pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian pemasaran agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci hanya terbatas pada pasar lokal saja, yaitu pemasaran masih dalam lingkungan Provinsi Jambi saja. Langkah Pengembangan pemasaran ini dapat dilakukan dengan melakukan promosi (Yusra, 2007). Promosi sirup kulit kayu manis dapat dilakukan di dalam dan di luar daerah, serta perlu adanya perbaikan kemasan.

Promosi merupakan kegiatan pengenalan produk kepada masyarakat (konsumen) yang bertujuan untuk menambah lokasi pemasaran dan permintaan. Suatu produk betapapun bermanfaatnya jika tidak dikenal oleh konsumen maka produk tersebut tidak akan diketahui manfaatnya dan mungkin tidak akan dibeli oleh konsumen (Yanty, 2006). Oleh karena itu agroindustri harus mampu mempengaruhi pelanggannya dengan promosi. Agroindustri dapat memanfaatkan kegiatan pameran yang diadakan oleh Pemerintah Kabupaten Kerinci. Selain itu Menurut Fatmawati (2006), promosi dapat dilakukan dengan memanfaatkan beberapa media sarana seperti media elektronik dan media cetak, misalnya iklan pada radio daerah dan Koran daerah. Perbaikan kemasan juga merupakan salah satu cara untuk melakukan pengembangan pasar. Mengingat kemasan yang digunakan oleh agroindustri sirup kulit manis masih belum memadai, maka agroindustri dapat memanfaatkan kebijakan pemerintah untuk membantu memodifikasi kemasan sirup kulit manis agar terlihat lebih menarik.

KESIMPULAN

Agroindustri sirup kulit manis merupakan salah satu usaha mikro yang ada di Kabupaten Kerinci. Agroindustri ini diusahakan dalam bentuk industri rumah tangga dengan jumlah minimal tenaga kerja 2 (dua) orang yang berasal dari dalam keluarga. Secara umum kondisi lingkungan internal agroindustri ini adalah kekuatan : menggunakan modal sendiri, jumlah modal yang digunakan terjangkau, lokasi usaha yang strategis, tenaga kerja yang berpengalaman, harga produk yang lebih murah dibandingkan produk sejenis lainnya, ketersediaan bahan baku yang memenuhi kapasitas produksi dan kelemahan : masih menggunakan teknologi yang manual, jumlah tenaga kerja yang sedikit, menggunakan sistem upah tenaga kerja harian, tenaga kerja berasal dari dalam keluarga, volume produksi yang berfluktuasi, kurang adanya manajemen. Sedangkan kondisi Lingkungan eksternal adalah peluang : tidak ada pesaing produk sejenis, tidak ada pesaing produk substitusi, jumlah konsumen pedagang yang stabil, harga pada konsumen akhir meningkat, harga pada konsumen pedagang meningkat, adanya perhatian dari pemerintah (kebijakan pemerintah), adanya 4 (empat) lembaga keuangan yang tersedia dan ancaman : jumlah konsumen akhir yang berfluktuasi, volume permintaan pada konsumen akhir yang berfluktuasi, volume permintaan pada konsumen pedagang yang berfluktuasi, akses dalam memperoleh bantuan usaha yang sulit, kemasan belum memadai. Berdasarkan identifikasi lingkungan internal dan eksternal agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci maka agroindustri ini terletak pada kuadran I dan strategi yang dapat diterapkan pada posisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*) atau strategi agresif (*aggressive strategy*). Alternatif strategi pengembangan agroindustri sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci adalah : 1). Pengembangan jumlah produksi dengan memanfaatkan ketersediaan bahan baku yang memenuhi kapasitas produksi, dan 2). Bermitra dengan pemerintah dalam misi mengembangkan usaha sirup kulit manis di Kabupaten Kerinci.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan kali ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada Ketua Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jambi yang telah memfasilitasi pelaksanaan penelitian ini. Selain itu ucapan terima kasih juga diucapkan kepada Kepala Bidang UMKM Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM, *owner* usaha dodol kentang “Keluarga” Kabupaten Kerinci, *owner* ini market Nusantara Kota Sungai Penuh, *owner* usat oleh-oleh Jakoz dan *owner* pusat oleh-oleh Temphoyac Kota Jambi, distributor sirup kulit manis di Kota Jambi, dan para pengrajin sirup kulit manis yang telah bersedia menjadi responden dalam penelitian ini. Ucapan terima kasih dihaturkan juga kepada Kepala Desa Siulak Deras Mudik yang telah memfasilitasi penelitian di lapangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2014. Jambi Dalam Angka. Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi. Jambi.
- _____. 2014. Kerinci Dalam Angka. Badan Pusat Statistik Kabupaten Kerinci. Kerinci.
- Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM. 2014. Sentra Agroindustri Sirup Kulit Manis Kerinci. Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan ESDM Kabupaten Kerinci.
- Fatmawati. 2006. Analisis Pengembangan Agroindustri Keripik Tempe La Tahzan di Kota Jambi. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Jambi (Tidak Dipublikasikan).
- Lusinawati. 2006. Strategi Pengembangan Agroindustri Pangan Abon Patin “Harmonis” (Studi kasus Tangkit Baru Kecamatan Kumpeh Ulu Kabupaten Muaro Jambi). Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Jambi (Tidak Dipublikasikan).
- Muhammad, Suwarsono. 2013. Manajemen Strategik Konsep dan Alat Analisis. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Massinai, Rustan et all. 2013. Strategi Pengembangan Agroindsutri Berbasis Sistem Usaha Tani Terpadu di Wilayah Pasang Surut (Studi Kasus : Kabupaten Pulang Pisau Provinsi Kalimantan Tengah). Jurnal Ilmiah Teknik Pertanian Vol. 33 No. 2 Mei 2013. Universitas Gajah Mada. From : <http://ejurnal.unsrat.ac.id/index.PHP/JPKT> (Diakses 5 Juli 2015).
- Rangkuti, Freddy. 2014. Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Silvia, Evanila et all. 2014. Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing Usaha Pengolahan Ikan Kering di Kota Bengkulu. Jurnal Ilmiah Teknologi Pertanian Prosiding Seminar Nasional BKS PTN Barat 966-974, 2014. Universitas Bengkulu.
- Soekartawi. 2000. Agroindustri Dalam Perspektif Sosial Ekonomi. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Yanty. 2006. Analisa Pengembangan Agroindustri Bihun Sari Pati di Kota Jambi. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Jambi (Tidak Dipublikasikan).
- Yusra, AF. 2007. Pengembangan Agroindustri Geblek (Studi Kasus Pada Agroindustri Geblek Suka Mulya di Kecamatan Tebo Tengah Kabupaten Tebo). Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Jambi (Tidak Dipublikasikan).

