

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA ARANG (STUDI KASUS JAYA BARO DI KELURAHAN PADANG SIKABU KECAMATAN LAMPOSI

Leni Saputri¹⁾, Husnarti²⁾, Rizqha Sepriyanti Burano³⁾

¹Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian UM Sumatera Barat

Email: lenisaputri43@gmail.com

²Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UM Sumatera Barat

Email: nartihusna@gmail.com

³Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UM Sumatera Barat

Email: buranorizqha@gmail.com

ABSTRACT

Jaya Baro is a business engaged in agriculture, where the District business utilizes agricultural waste in the form of coconut shells which are processed into charcoal. The increasing demand for charcoal is a potential for this business. However, production at Jaya Baro is unstable. The purpose of this study is to analyze internal and external conditions that affect the business and to develop the right strategy for business development. The method used is a quantitative method with a case study research type and a descriptive approach. The data analysis techniques used in this study are IFAS, EFAS and SWOT analysis. Based on the results of the IFAS and EFAS analysis, the values of $X = -0.04$ and $Y = 0.08$ are obtained, so that the company's position is in quadrant III, and the right strategy for this business is the WO strategy which consists of maintaining good relations with suppliers to ensure the stability of the supply of raw materials to support smooth production so that it can meet market demand and utilize the KUR program to obtain funding, which can be used to increase capital in business development such as updating technology and improving business facilities.

Keywords: Strategy, Development, Charcoal

ABSTRAK

Jaya Baro merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang pertanian, dimana usaha ini memanfaatkan limbah pertanian berupa tempurung kelapa yang kemudian diolah menjadi arang. Permintaan arang yang semakin tinggi menjadi potensi usaha ini. Namun produksi pada usaha Jaya Baro tidak stabil. Tujuan penelitian ini yaitu Menganalisis kondisi internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha dan menyusun strategi yang tepat untuk penegembangan usaha. Metode yang digunakan adalah metode kuantitatif dengan jenis penelitian study kasus dan pendekatan deskriptif. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis IFAS, EFAS dan SWOT. Berdasarkan hasil analisis IFAS dan EFAS diperoleh nilai $X = -0,04$ dan $Y = 0,08$, sehingga posisi perusahaan berada pada kuadran III, dan strategi yang tepat untuk usaha ini adalah strategi WO yaitu menjaga hubungan baik dengan pemasok untuk memastikan kestabilan pasokan bahan baku guna mendukung kelancaran produksi sehingga dapat memenuhi permintaan pasar dan memanfaatkan program KUR untuk memperoleh pendanaan, yang dapat digunakan untuk meningkatkan modal dalam pengembangan usaha seperti memperbarui teknologi dan meningkatkan fasilitas usaha.

Kata Kunci : Strategi, Pengembangan, Arang.

PENDAHULUAN [Times New Roman 12 bold]

Sektor pertanian merupakan sektor yang mendapatkan perhatian cukup besar dari pemerintah dikarenakan peranannya yang sangat penting dalam rangka pembangunan ekonomi jangka panjang maupun dalam rangka pemulihan ekonomi bangsa. Peranan sektor pertanian adalah sebagai sumber penghasil bahan kebutuhan pokok, sandang dan papan, menyediakan lapangan kerja bagi sebagian besar penduduk, memberikan sumbangan terhadap pendapatan nasional yang tinggi, memberikan devisa bagi negara dan mempunyai efek pengganda ekonomi yang tinggi dengan rendahnya ketergantungan terhadap impor (multiplier effect), yaitu keterkaitan input-output antar industri, konsumsi dan investasi. Dengan pertumbuhan yang terus positif secara konsisten, sektor pertanian berperan besar dalam menjaga laju pertumbuhan ekonomi nasional (Ella, 2023) Sektor pertanian sendiri dalam penerapannya terbagi dalam berbagai macam sub sektor. Di Indonesia sektor pertanian terbagi menjadi lima, yaitu pertama sub sektor tanaman pangan, kedua sub sektor perkebunan, ketiga sub sektor hortikultura, keempat sub sektor peternakan, dan kelima adalah sub sektor perikanan. Perkebunan merupakan salah satu bagian dari sector pertanian. Di Indonesia, dengan julukan negara agraris, yakni negara dengan penduduk yang sebagian besar bermata pencaharian sebagai petani, sehingga perkebunan menjadi sector yang kontribusinya sangat penting terhadap pertumbuhan ekonomi. Salah satu subsector yang memberikan kontribusi yang sangat penting terhadap perekonomian

yakni perkebunan. Indonesia memiliki banyak jenis perkebunan yang menjadi potensi utama dalam penunjang kegiatan perekonomian seperti perkebunan kelapa, perkebunan karet dan lain sebagainya (Pratama et al., 2023)

Begitu juga yang dinyatakan oleh FAO(2020) dalam jurnal Tyara et al.(2022) Indonesia sebagai negara tropis memiliki sumber daya alam yang sangat berlimpah seperti buah kelapa (*cocos nucifera*) dan Indonesia merupakan produsen terbesar Kelapa (*Cocos nucifera* L.) di dunia dengan total produksi pada tahun 2019 sebesar 17,13 metrik ton, disusul Filipina 14,77 metrik ton, dan India 14,68 metrik ton. Kelapa adalah tanaman palma yang penting secara sosial-ekonomi di Indonesia, 99% perkebunannya dimiliki oleh rakyat dan sebagian besar usaha masih berskala kecil sampai menengah. Kelapa tak hanya dikonsumsi secara pribadi oleh masyarakat, namun kelapa juga menjadi komoditas dari banyaknya industri yang menggunakan bahan baku buah kelapa sebagai bahan pokoknya. Dari banyaknya konsumsi akan buah kelapa inilah yang mengakibatkan beberapa permasalahan yang ada di lingkungan, yaitu menumpuknya limbah hasil produksi atau konsumsi dari buah kelapa tersebut, yaitu tempurung kelapa.

Menurut Direktorat Jendral Perkebunan (2023) luas areal perkebunan kelapa di Indonesia mencapai 3.294.000 Ha dan mampu menembus Produksi 2.875.000 ton. Bagian kelapa yang paling banyak diolah yaitu pada buahnya. Daging buah kelapa dapat diolah menjadi kopra dan dapat pula di buat menjadi minyak. Namun pemanfaatan kelapa tidak hanya pada daging buahnya saja namun dari bagian lain seperti tempurung juga bisa dimanfaatkan dalam bentuk arang batok kelapa. Batok kelapa adalah salah satu limbah padat dari hasil olahan kelapa (produk hasil samping perkebunan) yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku dalam pembuatan arang (Aini, 2021)

Tempurung kelapa mayoritas hanya dianggap sebagai limbah. Padahal, tempurung kelapa dapat diolah lagi menjadi produk yang memiliki nilai jual tinggi. Tempurung kelapa yang diolah dalam bentuk arang memiliki nilai jual yang cukup tinggi sebab arang memiliki fungsi yang cukup banyak diantaranya sebagai bahan pembakaran seperti briket, kerajinan, pelapis mebel, dan arang aktif. Kebutuhan bahan bakar semakin meningkat seiring bertambahnya jumlah penduduk. Penggunaan bahan bakar gas dan minyak tidak sepenuhnya bisa dilakukan oleh sebagian masyarakat karena terbatasnya kemampuan ekonomi, kelangkaan bahan bakar dan ketergantungan masyarakat pada penggunaan bahan bakar berupa minyak tanah dan gas. Salah satu bahan bakar alternative yang dapat digunakan adalah arang (Sutrisno, 2016). Briket adalah hasil olahan dari batok kelapa yang dibentuk dalam berbagai bentuk. Briket dari batok kelapa diekspor ke berbagai negara, termasuk Arab Saudi. Pada tahun 2018, nilai ekspor arang dari Indonesia ke Arab Saudi mencapai \$36.554.000 (Aryati dan Amir,2021) Data BPS menunjukkan bahwa nilai ekspor arang kelapa tahun 2020 mengalami kenaikan sebesar 4,68 persen dengan nilai ekspor mencapai USD151,88 juta, walupun capaian ini tidak lebih besar dari tahun 2018 yang mencapai USD155,60 juta (Helmizar et al., 2022)

Usaha arang merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang pertanian. Dimana usaha ini memanfaatkan limbah dari pertanian kelapa yaitu batok keapa. Pengolahan batok kelapa menjadi arang dapat memberikan nilai tambah dan menjadi produk bernilai ekonomi tinggi. Dalam usaha ini melibatkan berbagai proses mulai dari pengumpulan batok kelapa, pengolahan menjadi arang, pemasaran produk arang yang mencakup aktivitas produksi, promosi, dan penjualan. Usaha arang ini juga merupakan salah satu sektor ekonomi yang memiliki potensi besar, terutama di daerah pedesaan yang memiliki sumber daya alam melimpah. Berdasarkan data BPS tahun 2024 Di Kota Payakumbuh luas tanaman kelapa yaitu 68,15 Ha dan luas areal tanaman kelapa di Kecamatan Lamposi Tigo Nagari 68,15 Ha (BPS Kota Payakumbuh, 2024)

Jaya Baro merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi arang berbahan dasar batok kelapa yang berlokasi di Kelurahan Padang Sikabu, Kecamatan Lamposi Tigo Nagari. Usaha ini berdiri pada tahun 2020. Melihat Permintaan arang semakin meningkat, baik didalam maupun diluar daerah, Saipul (pemilik usaha) merasa tertarik untuk memanfaatkan peluang ini. Seiring dengan berkembangnya usaha, Jaya Baro mengalami penurunan produksi karena keterbatasan bahan baku. dimana usaha ini awalnya mampu memproduksi arang dengan 10 ton bahan baku yang memanfaatkan 4 lobang pembakaran. Dengan terbatasnya bahan baku, saat ini Jaya Baro hanya memanfaatkan 2 sampai 3 lobang produksi.

Permintaan produk arang yang tinggi berbanding terbalik dengan keterbatasan bahan baku, khususnya batok kelapa. Penurunan pasokan tempurung kelapa ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain adanya peningkatan jumlah pesaing usaha sejenis, sehingga para pelaku usaha berebut mendapatkan bahan baku. Disisi lain, pemilik bahan baku cenderung lebih memilih untuk menjual kepada pelaku usaha yang menawarkan harga yang lebih tinggi. Kemudian penyebab tempurung kelapa susah didapatkan yaitu karna pemasok (kilang santan) mengalami penurunan penjualan sehingga tempurung kelapa yang dihasilkan berkurang. Selain itu usaha ini kesulitan mengoptimalkan produksi karena faktor keterbatasan finansial dan sumber daya yang

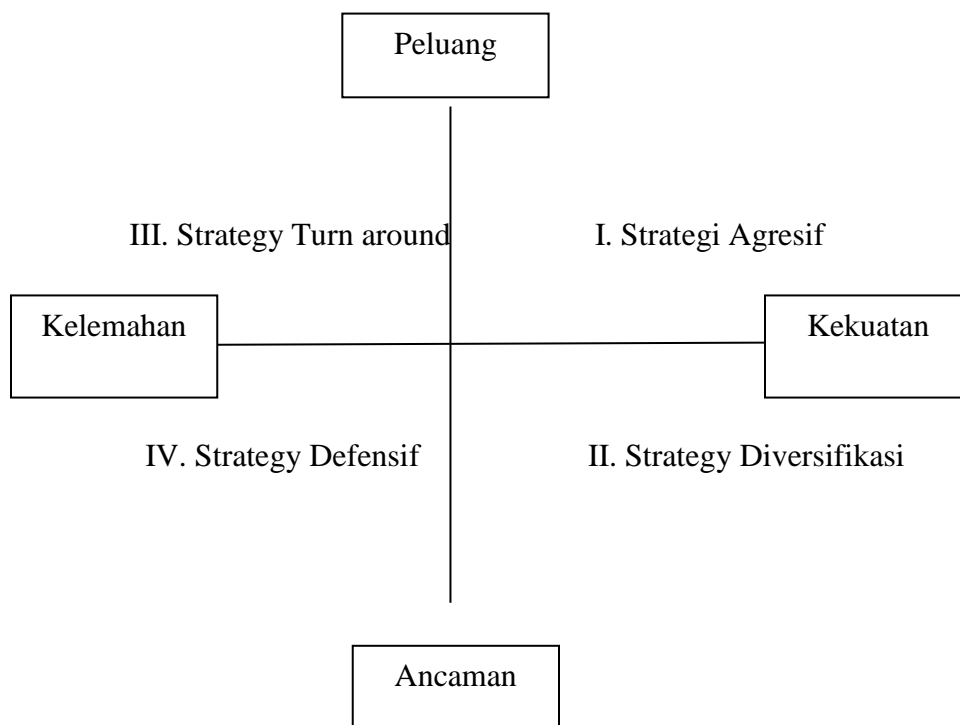
tersedia. Oleh karena itu, untuk dapat bertahan dan berkembang ditengah persaingan serta memanfaatkan peluang pasar yang ada, diperlukan strategi pengembangan usaha yang tepat.

Tujuan penelitian ini yaitu Menganalisis kondisi internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha dan menyusun strategi pengembangan usaha yang efektif pada usaha arang Jaya Baro di Kelurahan Padang Sikabu, Kecamatan Lamposi Tigo Nagari. Oleh karena itu perlu dilakukan penelitian tentang “ Strategi Pengembangan Usaha Arang Jaya Baro di Kelurahan Padang Sikabu Kecamatan Lamposi Tigo Nagari”

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif dengan jenis penelitian study kasus dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini dilakukan dilakukan pada usaha Jaya Baro yang terletak di Kelurahan Padang Sikabu Kecamatan Lamposi Tigo Nagari. Data yang digunakan untuk penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner dan wawancara. Jumlah responden pada penelitian ini sebanyak 30 orang yang meliputi pemilik usaha, karyawan, pemasok, pengecer dan konsumen. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis IFAS dan EFAS untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal usaha serta analisis SWOT untuk menyusun strategi untuk usaha. Setelah menyusun strategi menggunakan matriks SWOT, langkah selanjutnya adalah menentukan posisi perusahaan pada diagram SWOT untuk mengetahui kuadran mana yang menggambarkan kondisi perusahaan saat ini dan membantu menentukan strategi yang tepat untuk perkembangan usaha Jaya Baro.

Diagram dari analisis SWOT dikemukakan oleh David (2011) dapat dilihat pada gambar berikut ini analisis sebagai bahan keputusan, yaitu:



Sumber: David (2011)

Gambar 2 Diagram Analisis SWOT

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Lingkungan Usaha Arang Jaya Baro

1. Kondisi Internal Usaha Arang Jaya Baro

a. Sumber Daya Manusia

Pada usaha Jaya Baro terdapat 3 orang yang terlibat langsung dalam operasional yakni pemilik usaha dan dua karyawan. Pemilik usaha memiliki peran penting dalam mengelola berbagai aspek dalam usaha ini seperti keuangan, pemasaran, penjualan serta mengatur ketersediaan bahan baku. Sementara itu, kedua karyawan memiliki tugas yang sama dalam mengelola kegiatan produksi, mulai dari pembakaran, penyortiran, pengemasan, hingga distribusi dan penjualan produk. Karyawan yang terlibat dalam usaha ini sebelumnya tidak memiliki pengalaman dalam pembuatan arang. namun melalui proses pembelajaran dan percobaan, keduanya mulai memahami tahapan-tahapan pembuatan arang, meskipun awalnya mereka belajar dengan cara coba-coba. Seiring berjalannya waktu membuat mereka semakin mahir dalam menjalankan proses produksi hingga akhirnya mereka dapat menghasilkan arang dengan kualitas yang baik.

Pada tahun 2022, usaha ini mengalami perkembangan yang cukup signifikan, seiring dengan meningkatnya ketersediaan bahan baku dan permintaan arang yang semakin besar baik dari dalam maupun luar daerah. Pemilik usaha memutuskan untuk menambah tenaga kerja dibidang produksi

denngan merekrut 8 orang tambahan. Penambahan tenaga kerja ini bertujuan untuk memaksimalkan kapasitas produksi agar bisa memenuhi permintaan pasar. Namun pada tahun 2023 usaha ini menghadapi tantangan ketersediaan bahan baku, sehingga pemilik usaha memutuskan untuk mengurangi karyawan yang awalnya 10 karyawan menjadi 2 orang karyawan, karena produksi yang terbatas tidak memerlukan tenaga kerja yang banyak.

b. Produksi dan Operasional

Letak usaha Jaya Baro berada agak jauh dari pemukiman sehingga limbah atau asap yang dihasilkan dari proses produksi tidak mengganggu masyarakat sekitar. Meskipun demikian, untuk meminimalkan dampak negatif terhadap lingkungan, usaha ini masih memerlukan penerapan teknologi yang lebih ramah lingkungan. Usaha ini beroperasi setiap hari senin sampai sabtu, mulai pukul 08.00 hingga 17.00. Namun terkadang usaha ini libur ketika bahan baku tidak cukup atau kurang untuk sekali produksi.

Berikut tahapan proses produksi arang :

- 1) Tempurung kelapa yang di kumpulkan dimasukkan kedalam lobang pembakaran
- 2) Pembakaran
- 3) Pendinginan
- 4) Pengambilan arang
- 5) Pengemasan

Setelah melalui proses produksi arang sudah siap dijual dengan harga 8.000 per kilogram untuk arang resto. Arang yang digunakan untuk bahan baku briket dijual dengan harga 6.800 per kilogram. Teknologi yang digunakan dalam usaha ini masih tergolong sederhana yaitu lobang pembakaran, ember, sekop, seng dan timbangan. Dalam proses produksi, usaha ini juga bergantung pada cuaca. Faktor cuaca, terutama hujan atau angin kencang mempengaruhi kelancaran produksi karena tempat produksi dilakukan di ruang terbuka. Selain itu tempat penyimpanan bahan baku juga belum tersedia sehingga disaat hari hujan tempurung menjadi basah karena diletakkan diruang terbuka sehingga tempurung harus dibiarkan kering dulu sebelum bisa digunakan untuk produksi arang. Disisi lain angin yang terlalu kencang juga dapat mengganggu pada proses pengemasan. Angin yang kencang membuat debu dari tempurung kelapa berterbangan dan mengganggu proses pengemasan tersebut.

c. Keuangan

Modal usaha Jaya Baro yang digunakan adalah modal sendiri, dimana dana yang digunakan untuk menjalankan usaha berasal dari pemilik usaha. Hal ini memiliki beberapa keuntungan bagi usaha seperti tidak adanya kewajiban membayar bunga atau cicilan pinjaman dan tidak terlibat resiko utang yang dapat membebani usaha serta memberikan kebebasan dalam pengambilan keputusan. Namun dengan bergantung pada modal sendiri usaha ini mengalami keterbatasan modal dalam mengembangkan usaha seperti untuk pembelian alat produksi yang lebih efisien dan ramah lingkungan (alat pembakaran tertutup dan menggunakan cerobong untuk limbah dari produksi). Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha bahwa pernah ada kunjungan dari perangkat Nagari ke usaha Jaya Baro. Dalam kunjungan tersebut perangkat Nagari menyarankan agar usaha ini menggunakan cerobong asap, dengan tujuan agar limbah atau asap yang dihasilkan lebih terkontrol dan tidak mengganggu masyarakat sekitar. Namun karena terbatasnya dana yg tersedia, usaha ini belum merealisasikan saran tersebut. Selain itu pada usaha Jaya Baro, pembukuan keuangan belum terorganisir dengan baik. Usaha ini mengalami keterbatasan dalam pembukuan keuangan, dimana proses transaksi hanya dilakukan dalam bentuk nota yang tidak selalu tersimpan dengan baik. Selain itu pencatatan transaksi seperti penjualan dan pembelian barang masih dilakukan melalui rekening pribadi yang mengakibatkan tercampurnya uang usaha dengan uang pribadi, dan pemilik masih menggunakan uang usaha untuk keperluan pribadi. Hal ini menyebabkan kesulitan dalam memantau biaya produksi yang dikeluarkan serta akumulasi keuntungan dan kerugian secara akurat. Meskipun bukan masalah yang besar, keterbatasan dalam pembukuan ini dapat menghambat pemilik usaha dalam membuat keputusan yang tepat dan merencanakan pengelolaan keuangan yang lebih baik.

d. Pasar dan Pemasaran

Usaha Jaya Baro memiliki target pasar yang meliputi restoran, usaha bakar-bakaran, dan industri briket. Konsumen dari usaha ini yaitu beberapa rumah makan yang ada di payakumbuh. Usaha ini juga memiliki konsumen dari usaha bakar-bakaran yang ada di beberapa daerah Kota Payakumbuh. Untuk harga arang resto yaitu Rp 8.000 per kg dan arang pabrik yaitu Rp 6.800 per kg. Sistem pemasaran yang diterapkan oleh usaha Jaya Baro terdiri dari dua pola saluran distribusi, yaitu saluran pemasaran langsung dan saluran pemasaran tidak langsung. Saluran pemasaran langsung yaitu produk dijual langsung dari produsen ke konsumen. Dimana pembeli membeli langsung ke pabrik tanpa melalui perantara. Sementara itu saluran distribusi tidak langsung melibatkan pengecer dalam memasarkan produk kepada konsumen. Dalam usaha ini memiliki pengecer yang tersebar di kota Payakumbuh. Selain itu juga memiliki pengecer dari luar daerah seperti di Bukittinggi. Usaha ini juga sudah memasarkan produk ke luar daerah sepeti ke Bukittinggi dan Tangerang. Selain itu usaha Jaya Baro juga memanfaatkan grup WhatsApp (WA) sebagai salah satu strategi pemasaran untuk menjaga hubungan baik dengan konsumennya. Dengan adanya grup WA, usaha Jaya Baro memberikan informasi secara langsung mengenai ketersediaan produk atau informasi terbaru lainnya.

2. Kondisi Eksternal Usaha Arang Jaya Baro

a. Konsumen

Usaha Jaya Baro memiliki konsumen tetap yang terdiri dari dua segmen yaitu untuk jenis arang resto konsumennya yaitu rumah makan dan usaha bakar-bakaran yang berada di Payakumbuh, sedangkan untuk arang pabrik konsumennya yaitu industri briket yang berada di Jawa. Konsumen dari rumah makan atau usaha bakaran membutuhkan arang secara rutin dalam menjalankan usaha mereka sehingga mereka menjadi konsumen tetap usaha ini. Proses pembelian oleh konsumen dilakukan dalam dua cara yaitu pembelian secara langsung ke pabrik dan pemesanan melalui WhatsApp. Untuk pembelian langsung, konsumen langsung ke pabrik untuk membeli arang sesuai kebutuhan mereka. Sementara itu, untuk pembelian yang melalui pemesanan, konsumen menghubungi perusahaan melalui WhatsApp, dan kemudian karyawan perusahaan akan mengantar pesanan ke lokasi konsumen.

b. Pemasok

Usaha Jaya Baro memiliki beberapa pemasok tetap, yaitu agen atau individu yang mencari tempurung dan kemudian mengantar langsung ke lokasi usaha. Selain itu, usaha ini juga memperoleh bahan baku dari beberapa kilang santan yang berlokasi di beberapa daerah Bukittinggi, Pasar baso, dan Biaro. Bahan baku dari kilang santan tersebut biasanya dijemput langsung oleh pemilik usaha, dengan pengambilan dilakukan dua kali seminggu. Sementara itu, pemasok yang mengantarkan tempurung biasanya melakukan pengantaran sekali atau dua kali seminggu, tergantung pada seberapa banyak tempurung yang berhasil mereka kumpulkan.

Dari situasi saat ini berbeda dengan tahun 2022, di mana bahan baku cukup melimpah dan pasokan yang tersedia memenuhi kebutuhan usaha. Pada kondisi sekarang, usaha ini mengalami keterbatasan bahan baku yang tidak sebanyak sebelumnya. Berdasarkan wawancara dengan pemilik usaha, ada beberapa faktor yang menyebabkan hal ini. Pertama, beberapa pemasok atau kilang santan mengalami penurunan penjualan, yang mengakibatkan berkurangnya jumlah tempurung yang dihasilkan. Kedua, semakin banyaknya pesaing usaha sejenis menyebabkan persaingan dalam memperoleh bahan baku semakin ketat. Pemilik bahan baku cenderung lebih memilih menjual kepada pelaku usaha yang menawarkan harga lebih tinggi, sehingga semakin sulit bagi usaha Jaya Baro untuk mendapatkan pasokan bahan baku yang stabil.

c. Pesaing

Seiring dengan meningkatnya permintaan terhadap arang, jumlah pesaing dalam usaha ini semakin bertambah. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik bahwa usaha arang semakin bertambah yang menyebabkan persaingan semakin ketat, terutama dalam hal mendapatkan bahan baku. Dengan adanya persaingan ini, pemilik bahan baku cenderung memilih untuk menjual kepada pelaku usaha yang menawarkan harga yang lebih tinggi. Namun disisi lain usaha ini melakukan kerja sama dengan pesaing dalam memenuhi permintaan arang untuk bahan baku briket. Dengan adanya kerja sama dengan pesaing dapat memperlancar distribusi produk. Hal ini juga akan mengurangi kemungkinan pelanggan beralih ke pesaing karena keterbatasan produk. Selain itu ketersediaan produk yang terjamin akan meningkatkan kepercayaan pelanggan dan menjaga loyalitas mereka terhadap produk yang ditawarkan.

d. Pemerintah

Pada usaha Jaya Baro belum memiliki izin usaha yang dapat menyebabkan usaha ini kesulitan dalam mengakses bantuan pemerintah, salah satu contohnya yaitu akan kesulitan dalam meminjam dana melalui program pemerintah yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR). Salah satu persyaratan utama untuk melakukan pinjaman KUR adalah memiliki izin usaha yang sah.

e. Teknologi

Pada usaha Jaya Baro belum menggunakan teknologi modern karena keterbatasan modal untuk membeli peralatan yang lebih modern. Perkembangan teknologi dan komunikasi merupakan faktor yang mendorong perusahaan untuk lebih maju serta berdaya saing dan menciptakan beragam inovasi baru demi mendapatkan perhatian dari para konsumen. Teknologi memudahkan perusahaan dalam berbagai bidang seperti produksi hingga proses pemasaran.

Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Arang Jaya Baro

1. IFAS (Internal Factory Analisis Summary)

IFAS (Internal Factory Analisis Summary) merupakan analisis yang digunakan untuk menganalisis lingkungan internal perusahaan. Melalui identifikasi faktor-faktor internal Jaya Baro diperoleh lima kekuatan dan lima kelemahan. Faktor-faktor tersebut diberi rating dan bobot untuk menghitung skor tertimbang. Hasil penilaian ini disajikan dalam bentuk matriks IFAS.

Tabel 4.4 Matriks Internal Factory Analisis Summary (IFAS)

Strategi Internal	No	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Score
Kekuatan (Streghht)	1	SDM memiliki keahlian dalam pengolahan arang	0,10	2	0,20

	2	Produksi arang tergolong sederhana	0,06	1	0,06
	3	Modal sendiri	0,06	1	0,06
	4	Distribusi yang pendek	0,10	3	0,30
	5	Pemasaran produk sudah keluar daerah	0,16	4	0,64
Jumlah skor			0,48		1,26
Kelemahan	1	Produksi yang tidak stabil	0,16	4	0,64
	2	Tidak tersedianya tempat penyimpanan bahan baku	0,10	2	0,20
	3	Modal yang terbatas	0,10	2	0,20
	4	Pembukuan yang masih sederhana	0,06	1	0,06
	5	Promosi belum maksimal	0,10	2	0,20
Jumlah skor			0,52		1,30
Selisih Kekuatan-Kelemahan					-0,04

Sumber: Data olahan kuesioner (2025)

Dari hasil perhitungan IFAS usaha arang Jaya Baro pada tabel 4.3 diatas, didapatkan skor kekuatan dan kelemahan sebagai berikut:

Skor kekuatan usaha Jaya Baro = 1,26

Skor kelemahan usaha Jaya Baro = 1,30

Skor Akhir = 1,26 – 1,30

= -0,04 (Kekuatan < Kelemahan)

2. EFAS (Eksternal Factory Analisis Summary)

EFAS (Eksternal Factory Analisis Summary) merupakan analisis yang digunakan untuk menganalisis lingkungan eksternal Jaya Baro. Melalui identifikasi faktor-faktor eksternal Jaya Baro diperoleh lima peluang dan lima ancaman. Faktor-faktor tersebut diberi rating dan bobot untuk menghitung skor tertimbang. Hasil penilaian ini disajikan dalam bentuk matriks EFAS.

Tabel 4.5 Matriks Eksternal Factory Analisis Summary (EFAS)

Strategi Eksternal	No	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Score
Peluang (Opportunity)	1	Meningkatnya permintaan arang	0,16	4	0,64
	2	Memiliki pemasok tetap	0,10	3	0,30
	3	Kerja sama dengan pesaing dalam memenuhi permintaan pasar	0,06	1	0,06
	4	Adanya kebijakan pemerintah berupa KUR	0,10	2	0,20
	5	Adanya inovasi teknologi modern	0,10	2	0,20
Jumlah skor			0,52		1,40
Ancaman (Therats)	1	Keterbatasan produk yang dapat membuat konsumen beralih ke pesaing	0,10	2	0,20
	2	Ketersediaan bahan baku yang tidak stabil	0,16	4	0,64
	3	Munculnya usaha sejenis	0,10	3	0,30
	4	Fluktuasi harga bahan baku	0,06	2	0,12
	5	Kurangnya pengetahuan SDM dalam	0,06	1	0,06

		menggunakan teknologi modern			
Jumlah skor			0,48		1,32
Selisih Peluang-Ancaman					0,08

Sumber: Data olahan kuesioner (2025)

Dari hasil perhitungan IFAS usaha arang Jaya Baro pada tabel 4.8 diatas, didapatkan skor peluang dan ancaman sebagai berikut:

Skor peluang usaha Jaya Baro = 1,40

Skor ancaman usaha Jaya Baro = 1,32

Skor Akhir = 1,40 – 1,32

= 0,08 (Peluang > ancaman)

3. Analisis Matriks SWOT Pada Usaha Jaya Baro

Matriks SWOT merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi perusahaan. Tujuannya adalah untuk menghasilkan berbagai alternatif strategi berdasarkan faktor-faktor tersebut. Matriks SWOT dapat menghasilkan empat kemungkinan alternative strategi yaitu strategi SO (Strengths-Opportunities), WO (Weakness-Opportunities), ST (Strengths-Threats) dan WT (Weakness-Threats). Hasil analisis SWOT Jaya Baro dapat dilihat pada Tabel 4.6

Tabel 4.6 Matriks SWOT

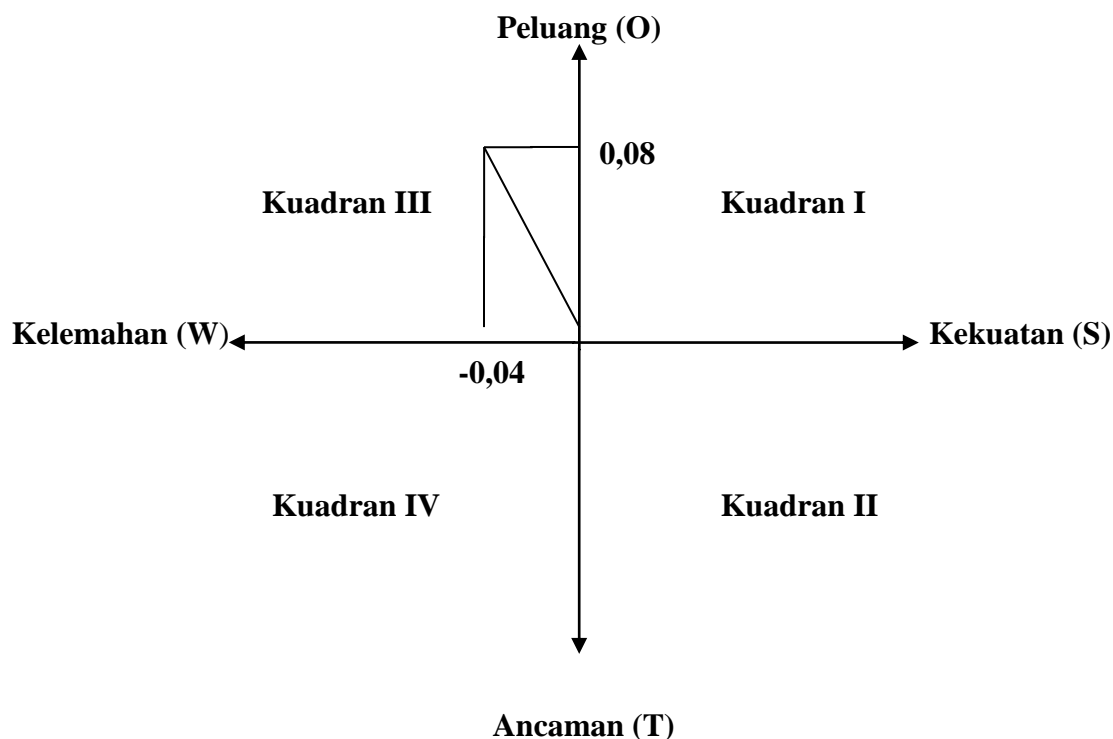
IFAS EFAS	Strengths (S)	Weaknes (W)
	<ol style="list-style-type: none"> SDM sudah memiliki keahlian dalam pengolahan arang Proses produksi sederhana dan tidak rumit Modal usaha adalah modal sendiri Distribusi yang pendek Pemasaran sudah keluar daerah 	<ol style="list-style-type: none"> Produksi yang tidak stabil Pembukuan yang masih sederhana Modal yang terbatas Tidak tersedianya tempat penyimpanan bahan baku Promosi yang belum maksimal
Opportunity (O)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> Meningkatnya permintaan arang Memiliki pemasok tetap Kerja sama dengan pesaing dalam memenuhi permintaan pasar Adanya kebijakan pemerintah berupa KUR Adanya inovasi teknologi modern dalam pengembangan usaha 	<ol style="list-style-type: none"> Mempertahankan pemasaran ke luar daerah dengan memanfaatkan peran pengecer, serta menjalin kerja sama dengan pesaing untuk menjaga ketersediaan produk dan memenuhi permintaan pasar (S4,S5,O1,O3) Memanfaatkan inovasi teknologi modern untuk meningkatkan efisiensi produksi yang ramah lingkungan (S1,S2,O1,O5) 	<ol style="list-style-type: none"> Menjaga hubungan baik dengan pemasok untuk memastikan kestabilan pasokan bahan baku, guna mendukung kelancaran produksi dan memenuhi permintaan pasar (W1,O1,O2) Memanfaatkan program KUR sebagai sumber pendanaan untuk meningkatkan modal usaha yang digunakan dalam pengembangan usaha, termasuk pembaruan teknologi dan fasilitas usaha (W3,W4,O4,O5)
Threats (T)	Strategi ST	Strategi WT
<ol style="list-style-type: none"> Produk yang terbatas Ketersediaan bahan baku yang tidak stabil Munculnya usaha sejenis Fluktuasi harga bahan baku Kurangnya pengetahuan SDM dalam menggunakan teknologi baru 	<ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan kualitas dan kuantitas produk untuk mempertahankan pelanggan dan memperkuat daya saing usaha (S1,S2,T1,T3) Meningkatkan kualitas pelayanan untuk menjaga kepuasan pelanggan (S1,T1,T3) 	<ol style="list-style-type: none"> Mencari pemasok diberbagai daerah dengan harga yang tepat untuk memastikan ketersediaan bahan baku (W1,T1,T2,T4) Meningkatkan promosi produk melalui media sosial dsebagai sarana untuk memperkuat daya saing di pasar. (W5,T3)

(sumber : hasil analisa 2025)

Diagram analisis SWOT

Setelah menyusun strategi menggunakan matriks SWOT, langkah selanjutnya adalah menentukan posisi perusahaan pada diagram SWOT yang digunakan untuk membantu

perusahaan dalam menentukan strategi yang tepat untuk dilakukan. Menurut David (2011) dalam (Kause & Istiqlaal, 2022) mengatakan bahwa posisi kuadran SWOT dipetakan dengan menghitung selisih skor kekuatan dengan skor kelemahan untuk sumbu X, dan selisih skor peluang dengan skor ancaman untuk sumbu Y. Berdasarkan hasil analisis matriks IFAS dan EFAS di peroleh nilai $X = -0,04$ dan $Y = 0,08$ dan dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 4 Diagram Analisis SWOT

Berdasarkan diagram analisis SWOT pada gambar 4.2 posisi usaha Jaya Baro berada pada kuadran III. Dengan demikian prioritas strategi yang diterapkan dalam usaha Jaya Baro adalah mendukung strategi turn around. Strategi turn around adalah strategi meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Pada kuadran ini strategi yang tepat adalah strategi WO yang diperoleh dari analisis SWOT yang telah dilakukan. Strategi WO pada usaha Jaya Baro adalah sebagai berikut :

- a. Menjaga hubungan baik dengan pemasok untuk memastikan kestabilan pasokan bahan baku, guna mendukung kelancaran produksi dan memenuhi permintaan pasar
- b. Memanfaatkan program KUR sebagai sumber pendanaan untuk meningkatkan modal usaha yang digunakan dalam pengembangan usaha, termasuk pembaruan teknologi dan fasilitas usaha

Sama halnya dengan penelitian terdahulu Hendrita & Andesca Putra, (2021) dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Tani Nilam (Pogostemon cablin Benth). Studi Kasus: Kelompok Tani Rimbun Basamo di Desa Balai Batu Sandaran, Kecamatan Barangin, Kota Sawahlunto yang menerapkan strategi W-O yaitu posisi dimana Kelompok Tani Rimbun Basamo meminimalkan kelemahan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada saat ini. Adapun strategi yang dihasilkan adalah mengupayakan pengadaan alat suling (dari kelompok, investor atau Pemerintah), melakukan kegiatan promosi, mempelajari dan mempraktikkan tentang proses panen dan pascapanen, mempelajari dan mempraktikkan tentang pembuatan produk olahan dari minyak nilam

SIMPULAN

1. Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada usaha Jaya Baro dapat disimpulkan bahwa dari faktor internal usaha ini memiliki kekuatan yaitu SDM yang sudah terampil dalam pengolahan arang, proses produksi sederhana, menggunakan modal sendiri, saluran distribusi pendek dan pemasaran sudah keluar daerah. Berdasarkan hasil perhitungan IFAS didapatkan skor kekuatan yaitu: 1,26. Sedangkan kelemahannya yaitu produksi tidak stabil, tidak tersedianya tempat penyimpanan bahan baku, modal terbatas, pembukuan sederhana, dan promosi belum maksimal. Skor dari kelemahan yaitu: 1,30. Jadi $Kekuatan < kelemahan$. Sedangkan faktor eksternal, perusahaan memiliki peluang yaitu meningkatnya permintaan arang, memiliki pemasok tetap, kerja sama dengan pesaing, adanya kebijakan pemerintah, dan adanya inovasi teknologi modern. Total skor peluang yaitu: 1,40. Sedangkan ancamannya yaitu produk yang terbatas, ketersediaan bahan baku yang tidak stabil, fluktuasi harga bahan baku, munculnya usaha sejenis, dan kurangnya pengetahuan SDM dalam menggunakan teknologi baru. Skor ancaman yaitu: 1,32. Jadi $Peluang > ancaman$.
2. Berdasarkan hasil analisis SWOT strategi yang tepat untuk usaha Jaya Baro adalah menjaga hubungan baik dengan pemasok untuk memastikan kestabilan pasokan bahan baku, guna mendukung kelancaran produksi dan memenuhi permintaan pasar serta memanfaatkan program KUR sebagai sumber

pendanaan untuk meningkatkan modal usaha yang digunakan dalam pengembangan usaha, termasuk pembaruan teknologi dan fasilitas usaha

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, N. N. (2021). *Arang Aktif Batok Kelapa (Cocos Nucifera) Sebagai Adsorben*. 21701061031.
- Andika, M. (2020a). *Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Pt Al Mucthar Tour Dan Travel Dalam Perspektif Ekonomi Islam*.
- David, F.R. (2010). *Manajemen Strategis: Konsep*. Edisi 12. Jakarta: Salemba Empat.
- David, F.R. (2011). *Manajemen Strategi Konsep*, Edisi 12. Jakarta: Salemba Empat
- Diastari, (2017). *Kelayakan Finansial Usaha Arang Tempurung Kelapa*.
- Ella. (2023). *Dampak Sektor Pertanian Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Desa Cilellang Kec. Mallusetasi Kab. Barru Dalam Perspektif Ekonomi Islam Oleh*.
- Helmizar, Pramita, R., & Dwi, D. (2022). *Budget Issue Brief Industri & Pembangunan*. 02(April), 06.
- Hendrita, V., & Andesca Putra, R. (2021). *Strategi Pengembangan Usaha Tani Nilam (Pogostemon Cablinbenth). Studi Kasus: Kelompok Tani Rimbun Basamo Di Desabalai Batu Sandaran, Kecamatan Barangin, Kota Sawahlunto. Agriland Jurnal Ilmu Pertanian*, 9(3), 252–263.
- Hosea, W., Ulistyadi, K., & Ispriyahadi, H. (2017). *Pengaruh Hutang, Ukuran Perusahaan Dan Modal Sendiri Terhadap Profitabilitas Perusahaan Perhotelan Di Indonesia Dengan Struktur Modal Sebagai Variabel Intervening. Ekonomi Bisnis Dan Kewriausahaan*, Vol. 6(No. 1), Hal 6-32.
- Pratama, B. M., Ali, M. I., Wati, M. H., Ekonomi, F., Bisnis, D., Islam, U., Sumatera, N., Ekonomi, F., Muslim, U., & Al, N. (2023). *Kontribusi Subsektor Perkebunan Dalam Mendukung Pertumbuhan Ekonomi Masyarakat Di Sumatera Utara*. 4(6), 1637–1645.
- Pratiwi, R. (2018). *Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis Swot (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut Cv . Uul Jaya Di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat*.
- Sutrisno, T. (2016b). *Pembuatan Briket Arang Dari Tempurung Kelapa Dengan Perlakuan Penambahan Solar Dan Kanji Pada Konsentrasi Yang Berbeda*.