

**STRATEGI PENGEMBANGAN KOPRA
(Studi Kasus di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran)**

***COPRA BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY
(Case Study In Ciakar Village, Cijulang District, Pangandaran Regency)***

ZENA FIRMAN MAULANA¹, BUDI SETIA², SAEPUL AZIZ³

¹Fakultas Pertanian, Universitas Galuh

²Fakultas pertanian,

³Fakultas pertanian, Universitas Siliwangi

E-mail :

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman), merumuskan rekomendasi strategi pengembangan usaha kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran. Lokasi penelitian diambil secara *purposive* (disengaja) yaitu di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran dengan pertimbangan bahwa usaha kopra ini merupakan satu – satunya usaha yang mengolah kelapa menjadi kopra. Responden dalam penelitian ini terdiri dari 1 orang pemilik usaha kopra dan 5 orang karyawan dengan teknik pengambilan atau penentuan responden dengan sampel jenuh (sensus). Diambil juga konsumen sebanyak 5 orang dengan metode *purposive* sampling atau pertimbangan tertentu. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *Strength, Weaknesses, Opportunity, Threats (SWOT) Analysis*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor kekuatannya adalah memiliki kualitas yang baik, proses pengolahannya sederhana, persediaan bahan baku kelapa selalu ada. Kelemahannya yaitu gudang penyimpanan kurang layak, harga yang tiba-tiba merosot turun (*fluktuatif*). Faktor eksternal peluangnya adalah pasar masih terbuka luas, pemanfaatan teknologi, meningkatnya pendapatan, permintaan banyak. Ancamannya yaitu adanya persaingan penjualan produk lokal dengan produk wilayah lain, produk sejenis, akan tergantikan dengan kelapa sawit. Rekomendasi strategi yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha kopra di Desa Ciakar dalam mengembangkan usaha kopranya ada 9 rekomendasi strategi yang dapat dijalankan sesuai kondisi perusahaan.

Kata Kunci : Strategi, Pengembangan, Kopra, *SWOT*

ABSTRACT

This research aims to identify internal (strengths and weaknesses) and external (opportunities and threats) factors, formulate recommendations for copra business development strategies in Ciakar Village, Cijulang District, Pangandaran Regency. The research location was taken purposively (intentionally), namely in Ciakar Village, Cijulang District, Pangandaran Regency with the consideration that this copra business is the only business that processes coconuts into copra. Respondents in this study consisted of 1 copra business owner and 5 employees using the technique of selecting or determining respondents using a saturated sample (census). Five consumers were also taken using a purposive sampling method or certain considerations. The analysis used in this research is Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats (SWOT) Analysis. The research results show that the strength factor is that it has good quality, the processing process is simple, and there is always a supply of coconut raw materials. The disadvantages are that the storage warehouse is not suitable, prices suddenly drop (fluctuate). The external factors of opportunity are that the market is still wide open, the use of technology, increasing income, high demand. The threat is that there is competition for sales of local products with products from other regions, similar products, which will be replaced by palm oil. There are 9 recommended strategies that can be carried out by copra business actors in Ciakar Village in developing their copra business which can be implemented according to company conditions.

Keywords: Strategy, Development, Copra, *SWOT*

PENDAHULUAN

Kelapa (*Cocos nucifera L.*) merupakan komoditas strategis yang memegang peranan penting dalam kehidupan masyarakat Indonesia baik dalam tataran sosial, budaya, maupun ekonomi. Keunggulan tanaman kelapa tidak hanya terdapat pada dagingnya yang dapat diolah menjadi santan, kopra, dan minyak kelapa, tetapi juga pada seluruh bagian tanaman sehingga mendapat julukan “pohon kehidupan” (Sarmidi 2019).

Usaha kopra (*Cocos nucifera L.*) di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran ini adalah usaha rumahan yang menjual produk kelapa yang di jadikan kopra. Produk yang ditawarkan adalah produk *kopra*, pelanggan perusahaan berasal dari konsumen yang berdomisili seputar Kabupaten Pangandaran dan lain-lain, akan tetapi pemilik usaha kopra ini belum menentukan target pasar yang secara fokus untuk ditangani. Pengembangan usaha yang dilakukan masih bersifat biasa dalam produksi, promosi, dan distribusi produk. Usaha kopra ini masih skala usaha kecil dan satu-satunya usaha kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran yang memproduksi kopra, pemasaran yang dilakukan masih sederhana, tetapi karena sudah berjalan lama dalam proses pemasarannya sudah

menambah ke luar kabupaten walaupun tidak terlalu banyak/jarang sehingga sudah lumayan berkembang dalam hal usaha. Untuk permintaan konsumen cukup tinggi, sedangkan bahan baku *kopra* kadang tidak bisa memenuhi pasar.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sebagai berikut :

1. Faktor Internal apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan dalam pengembangan kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran.
2. Faktor eksternal apa saja yang menjadi peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran.
3. Merumuskan strategi pengembangan kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif melalui pendekatan studi kasus pengusaha kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran. Menurut Wiratha (2005), studi kasus merupakan suatu penelitian yang mendalam mengenai kasus secara intensif dan mendetail.

Teknik Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi dan wawancara mendalam dengan menggunakan panduan wawancara, sedangkan data sekunder didapat dari sumber-sumber atau lembaga tertentu.

Teknik Penarikan Sampel

Lokasi penelitian diambil secara *purposive* (sengaja) yaitu di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran dengan pertimbangan bahwa usaha kopra ini merupakan satu – satunya usaha yang mengolah kelapa menjadi kopra. Responden dalam penelitian ini terdiri dari 1 orang pemilik usaha kopra dan 5 orang karyawan dengan teknik pengambilan atau penentuan responden dengan sampel jenuh (*sensus*). Diambil juga konsumen sebanyak 5 orang dengan metode *purposive* sampling atau pertimbangan tertentu. *Purposive* sampling menurut Sugiyono (2018) adalah pengambilan sampel dengan menggunakan beberapa pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk dapat menentukan jumlah sampel yang akan diteliti.

Oprasional Variabel

Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Matriks (IFE) *Internal Factor Evaluation*

Menurut Gitosudarmo (2008), faktor internal merupakan faktor penting yang berasal dari dalam tubuh suatu lembaga pemasaran yang terdiri dari kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*). Faktor-faktor yang akan dianalisis dengan menggunakan matriks *IFE* adalah faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi kinerja di perusahaan. Hasil identifikasi faktor internal didapat 3 faktor kekuatan dan 2 faktor kelemahan. Faktor-faktor kekuatan tersebut juga diberi rating oleh responden. Jumlah faktor internal yang diberi bobot (skor total) sebesar 2,76 menunjukkan bahwa perusahaan kopra di Desa Ciakar berada pada posisi internal yang cukup kuat karena dapat menggunakan kekuatan dan mengatasi kelemahan yang ada. Tabel *IFE* juga menunjukkan bahwa memiliki kualitas yang baik merupakan kekuatan utama usaha kopra dengan skor 1,00 diikuti dengan persediaan kelapa selalu ada dengan skor 0,91, hal ini sangat baik untuk pengembangan usaha kopra karena dapat memaksimalkan kekuatan meskipun terdapat beberapa

kelemahan, dan proses pengelolaannya masih sederhana dengan skor 0,83. Faktor kelemahan utama perusahaan kopra adalah gudang penyimpanan kurang layak dengan

skor 0,16 dan diikuti dengan harga fluktuatif dengan skor 0,13. Hasil pembobotan dan rating dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Matriks IFE Strategi Pengembangan Kopra di Desa Ciakar

Variabel	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan :			
Memiliki kualitas kopra yang baik	0,27	3,66	1,00
Proses pengelolaannya baik	0,83	3,33	0,83
Persediaan kelapa selalu ada	0,91	3,5	0,91
			2,76
Kelemahan :			
Gudang penyimpanan kurang layak	0,16	1,5	0,16
Harga yang tiba-tiba merosot (fluktuatif)	0,13	1,33	0,13
	1,00		0,30
Total skor			3,06

Matriks (EFE) Eksternal Factor Evaluation

Faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari luar lingkungan perusahaan yang juga berpengaruh terhadap keberlangsungan atau jalannya suatu usaha dalam tubuh perusahaan (Rangkuti, 2015). Faktor-faktor yang dianalisa menggunakan matriks EFE adalah faktor strategis eksternal usaha kopra. Faktor yang

ditentukan merupakan faktor yang menjadi peluang dan ancaman bagi usaha kopra. Hasil identifikasi diperoleh 4 peluang dan 3 ancaman. Faktor-faktor peluang dan ancaman juga diberi bobot dan rating sebagaimana faktor kekuatan dan kelemahan. Hasil penilaian dan pembobotan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Matriks *EFE* Strategi Pengembangan Kopra di Desa Ciakar

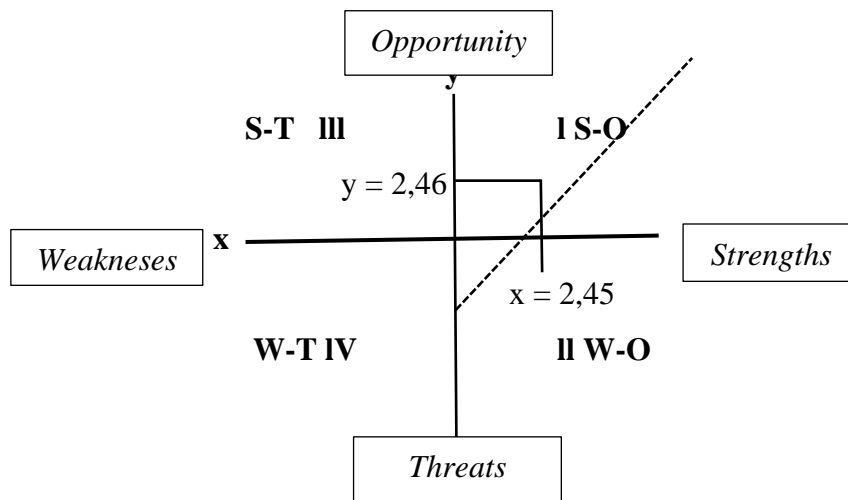
Variabel	Bobot	Rating	Skor
Peluang :			
Pasar masih terbuka luas	0,19	3,8	0,74
Pemanfaatan teknologi	0,82	4	0,82
Meningkatnya pendapatan	0,59	3,4	0,59
Banyaknya permintaan	0,66	3,6	0,66
			2,83
Ancaman :			
Adanya persaingan penjualan produk dari wilayah lain	0,13	1,6	0,13
Adanya produk sejenis	0,10	1,4	0,10
Akan tergantikan dengan kelapa sawit	0,13	1,6	0,13
	1,00		0,36
Total skor			3,19

Berdasarkan Tabel 2. Dapat diketahui bahwa total skor untuk faktor eksternal sebesar 3,19 artinya pada posisi kuat. Menunjukkan bahwa usaha kopra mampu merespon peluang dengan cukup baik dan mengantisipasi ancaman yang ada. Dari tabel 9 juga diketahui bahwa faktor peluang utama bagi usaha kopra adalah faktor dengan skor terbesar 0,82 yaitu terbukanya sarana teknologi diikuti dengan pasar masih terbuka luas dengan skor 0,74. Sedangkan untuk faktor ancaman yang utama bagi perusahaan kopra yaitu akan tergantikan dengan kelapa sawit dengan skor 0,13 dan

diikuti dengan adanya persaingan penjualan produk dari wilayah lain dengan skor 0,13.

Diagram Analisis SWOT

Berdasarkan dari hasil matriks *IFE* dan *EFE*, maka dapat diambil tahap-tahap pengambilan keputusan untuk menyusun beberapa strategi yang digambarkan dalam diagram *SWOT*, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan sebagai acuan dalam mengembangkan usaha kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran.



Gambar 4. Diagram SWOT

Hasil analisis diagram SWOT menunjukkan bahwa usaha kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran berada pada kuadran I posisi ini menandakan usaha kopra mempunyai kekuatan untuk memaksimalkan peluang, strategi yang harus dilakukan oleh pengusaha kopra adalah menerapkan strategi agresif yaitu memaksimalkan peluang dengan kekuatan yang ada. Contohnya memperluas jaringan pemasaran dan meningkatkan produksi kopra sehingga bisa memenuhi permintaan pasar.

Matriks SWOT strategi Pengembangan Kopra

Dalam perumusan strategi pengembangan didasarkan pada analisis yang menyeluruh terhadap faktor

lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Lingkungan eksternal setiap saat dapat berubah dengan cepat, sehingga melahirkan berbagai peluang dan ancaman, bisa dari pesaing dan maupun lainnya. Konsekuensi perubahan faktor eksternal tersebut juga berakibat terhadap perubahan dalam internal perusahaan, seperti perubahan terhadap kekuatan dan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan.

Strategi yang tepat untuk diterapkan oleh pengusaha kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang kabupaten Pangandaran dalam memasarkan kopranya yaitu dengan menggunakan Strategi *SO* (*Strengths-Opportunity*), *WO* (*Weakneses-Opportunity*), *ST* (*Strengths-Threats*), dan *WT* (*Weakneses-Threats*).

Strategi yang tepat untuk diterapkan oleh pengusaha kopra di Desa Ciakar dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usaha Kopra

IFE	STRENGTHS (S) a. Memiliki kualitas yang baik b. Proses pengolahannya sederhana c. Persediaan bahan baku kelapa selalu ada	WEAKNESSES (W) a. Gudang penyimpanan kurang layak b. Harga fluktuatif
EFE		
OPORTUNITY (O) a. Pasar masih terbuka luas b. Pemanfaatan Teknologi c. Meningkatnya pendapatan d. Permintaan banyak	STRATEGI (SO) a. Meningkatkan modal usaha kopra b. Memanfaatkan pangsa pasar dan daya beli masyarakat dengan harga jual produk yang stabil.	STRATEGI (WO) a. Meningkatkan jumlah produksi. b. Memanfaatkan daya beli masyarakat dengan meningkatkan promosi.
THREATS (T) a. Adanya persaingan penjualan produk dengan wilayah lain b. Adanya persaingan produk sejenis c. Akan tergantikan dengan kelapa sawit	STRATEGI (ST) a. Memberikan pelatihan bagi tenaga kerja. b. Memperluas jaringan pemasaran.	STRATEGI (WT) a. Mempertahankan pelanggan. b. Melakukan promosi ke perusahaan besar. c. Meningkatkan jumlah produksi dan kualitas produk.

Setelah mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan usaha pemasaran kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran, maka diperoleh beberapa

alternatif strategi yang telah di jabarkan dalam matriks SWOT antara lain :

Tabel 4. Rekomendasi Strategi Pengembangan Kopra

Rekomendasi Strategi
1. Meningkatkan Modal Usaha Kopra

Memanfaatkan teknologi dalam pemasaran
2. supaya bisa memperluas jaringan pemasaran.
3. Memanfaatkan peluang pasar.
Memberikan edukasi pemanfaatan kopra
4. agar bisa di olah menjadi beberapa produk turunan
5. Memberikan pelatihan bagi tenaga kerja.
6. Memperluas jaringan pemasaran.
7. Mempertahankan pelanggan.
8. Melakukan promosi ke perusahaan besar.
Meningkatkan jumlah produksi dan
9. kualitas produk.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Faktor internal pada pengembangan kopra di Desa Ciakar kekuatannya memiliki kualitas yang baik, proses pengolahannya sederhana, persediaan bahan baku kelapa selalu ada. Kelemahannya yaitu gudang penyimpanan kurang layak, harga fluktuatif. Faktor eksternal dalam pengembangan usaha kopra peluangnya yaitu pasar masih terbuka luas, pemanfaatan teknologi , meningkatnya pendapatan, banyaknya permintaan. Ancamannya yaitu adanya persaingan penjualan produk dengan wilayah lain, adanya persaingan produk sejenis, akan tergantikan dengan kelapa sawit.
2. Strategi pengembangan yang harus dilakukan oleh pelaku usaha kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran dalam mengembangkan usaha kopranya ada 9 rekomendasi strategi yang dapat dijalankan apabila perusahaan membutuhkan ketika dalam situasi tertentu ke sembilan rekomendasi tersebut adalah : Meningkatkan modal usaha kopra, pemanfaatan teknologi dalam pemasaran supaya bisa memperluas jaringan pemasaran, memanfaatkan peluang pasar, memberikan edukasi pemanfaatan kopra agar bisa di olah menjadi beberapa produk turunan, memberikan pelatihan bagi tenaga kerja, memperluas jaringan pemasaran, melakukan promosi ke perusahaan besar, meningkatkan jumlah produksi dan kualitas produk.
3. Strategi yang dapat dijalankan oleh penjual kopra di Desa Ciakar Kecamatan Cijulang kabupaten Pangandaran adalah meningkatkan modal usaha kopra supaya bisa menambah produksi serta memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kualitas SDM supaya produk yang di hasilkan semakin baik.

Saran

1. Untuk meningkatkan produksi kopra pelaku usaha kopra di Desa Ciakar dapat meningkatkan modal untuk meningkatkan jumlah produksi kopra dan diharapkan melakukan promosi dan memperluas jaringan pemasaran baik di lokal maupun luar daerah.
2. Kepada pemerintah agar lebih memperhatikan dan memfasilitasi kegiatan yang mendukung usaha- usaha masyarakat dan pemerintah juga diharapkan berperan aktif dalam mendukung usaha kopra dan UMKM.
3. Kepada peneliti selanjutnya disarankan agar dapat melakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengembangan kopra di berbagai daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Baskara, 2018. *Kelembagaan Perkelapaan. Prosiding Konferensi Nasional Kelapa V. Tembilahan, 22-24 Okt.* Pustaka Penelitian dan Pengembangan Perkebunan Bogor.
- Bahri S. 2013. *Tepung lengkuas sebagai adsorber untuk meningkatkan mutu minyak kopra.* Jurnal Teknologi Kimia Unimal. 1(2): 49–62.
- RAHMAN 2011. *Strategi Pengembangan Usaha Kopra Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Masa Pandemi Covid-19 : Studi Kasus* Desa Panyampa. Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Al Asyariah Mandar, Journal Pegguruang: Conference Series Eissn: 2686–3472.
- David, Fred. R. 2004. *Management Strategis: Konsep,Wd-7* (Jakarta: PT. Indeks, 2004.
- Freddy Anggasta, 2013. *Strategi Pemasaran Jamur Tiram Putih (Pleurotus Sp) Di Kota Medan.*
- FAOSTAT. 2016. *Food and Agriculture Organization.* Diakses melalui <http://FAOSTATstat3.FAOSTAT.org/download/Q> pada 13 Februari 2016.
- Haidar, 2017, *Manajemen Pemasaran,* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), hal. 23.
- Helianto. 2010. *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan kopra Pada PT. Sinar Purefoods Internasional Bitung. Jurnal Administrasi Bisnis.* Vol. 6 No. 2. 2010.
- Icsan Stiyo Budi, *Managemen Strategi,* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hal. 179
- Jurnal Manajemen Pemasaran Petra* Vol. 02 No.01, 2013, hal. 03.
- Istikomah dan Andriyanto. 2017. Focused SWOT: Diagnosing critical strengths and weaknesses. *International Journal of Production Research,* 47 (20): 5677–5689.
- Irham, 2013. *Strategi Pemasaran E-commerce Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus UMKM di Kota Tangerang Selatan).* Jurnal Mandiri : Ilmu.