

**Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Bebek Palekko
(Studi Kasus Palekko Utama di Kelurahan Panreng, Kecamatan Baranti,
Kabupaten Sidrap)**

***Development Strategies of Palekko Duck Processing Business
(Case Study of Palekko Utama in Panreng Village, Baranti Sub-District
of Sidrap Regency)***

Dian Adelia, Rasidin, Munawarah

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Ichsan Sidenreng Rappang

*Email: dianadeliaagribisnis21@gmail.com

(Diterima 23-04-2024; Disetujui 03-06-2024)

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dan merumuskan strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha dan mengetahui strategi apa yang digunakan dalam pengembangan usaha pengolahan bebek palekko. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis faktor internal dan faktor eksternal sebagai berikut: kekuatan: pengalaman mengelola usaha yang telah lama, tenaga kerja yang tersedia banyak, mengutamakan kualitas bahan baku dan produk, rasa bebek palekko yang khas, pemberian pelayanan yang baik, tempat usaha yang tertata rapi dan menarik; kelemahan: teknologi pengolahan masih menggunakan peralatan sederhana, proses pengolahan membutuhkan waktu cukup lama (30-40 menit) dalam satu kali produksi, promosi penjualan belum memiliki tandar operasional prosedur (SOP); peluang: keadaan perekonomian yang semakin membaik, minat akan bebek palekko yang semakin meningkat, pola dan gaya hidup yang semakin berkembang; ancaman: persaingan dari usaha yang sejenis, perubahan selera konsumen, adanya fluktuasi harga bebek palekko, adanya jenis palekko lain. Strategi yang mendukung untuk diterapkan pada usaha bebek palekko adalah strategi SO, dimana meningkatkan kualitas produk dengan melihat peluang pasar yang terbuka. dan penerapan teknologi komunikasi oleh instansi terkait, meningkatkan produk yang lebih inovatif dengan mengoptimalkan pemanfaatan bahan baku yang berkualitas untuk menghadapi produk pesaing.

Kata kunci: Strategi, Pengembangan, Bebek Palekko

ABSTRACT

This research aims to determine internal and external factors and formulate strategies used in business development and find out what strategies are used in developing palekko duck processing businesses. The data analysis used is qualitative descriptive analysis and SWOT analysis. The results of the research show that the analysis of internal factors and external factors is as follows: strengths: long experience in managing a business, large number of available workers, prioritizing the quality of raw materials and products, distinctive taste of palekko duck, providing good service, well-organized business premises neat and attractive, weakness: processing technology still uses simple equipment, the processing process takes quite a long time (30-40 minutes) in one production, sales promotions do not yet have standard operational procedures (SOP); opportunities: improving economic conditions, increasing interest in palekko ducks, increasingly developing patterns and lifestyles; threats: competition from similar businesses, changes in consumer tastes, fluctuations in the price of palekko ducks, the existence of other types of palekko. A supportive strategy to be implemented in the palekko duck business is the SO strategy, which improves product quality by looking at open market opportunities. and application of communication technology by related agencies, Increasing more innovative products by optimizing the use of quality raw materials to face competitor products,

Keywords: Strategy, Development, Palekko Duck

PENDAHULUAN

Pembangunan perkotaan atau pedesaan sangat dipengaruhi oleh keberlanjutan usaha masyarakat disertai dengan pemerintah pusat, daerah dalam penciptaan tumbuhnya ekonomi secara menyeluruh,

khususnya pertumbuhan ekonomi pedesaan dengan memanfaatkan sumber daya maupun potensi yang dimilikinya untuk dimanfaatkan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan keluarganya.

Pembangunan sektor pertanian artinya dan mempunyai beberapa tujuan, yaitu: a) meningkatkan produksi pertanian tanaman pangan untuk mencapai swasembada pangan b) meningkatkan produksi tanaman industri dan tanaman ekspor non migas dan mewujudkan agroindustri di dalam negeri, c) untuk menciptakan lapangan kerja, dan d) meningkatkan kesejahteraan usahatani melalui peningkatan pendapatannya. Kerangka ini untuk mengembangkan ekonomi masyarakat pedesaan yang dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi desa, kota/kabupaten ataupun pusat yang memerlukan dukungan baik teknis maupun non teknis, hal ini pemerintah desa harus mempunyai inovasi dalam memanfaatkan sumber daya manusia dan potensi yang dimilikinya (Idris, 2022).

Peternakan merupakan salah satu kegiatan usaha yang merupakan prinsip-prinsip manajemen dan kewirausahaan pada aspek teknis beternak yang selaras berdasarkan ilmu peternakan yang benar agar tujuan usaha dapat tercapai. Hal yang terpenting dalam suatu usaha peternakan adalah mengusahakan agar ternak yang dipelihara menghasilkan sesuatu yang dapat dijual sepanjang produk tersebut diminati oleh konsumen. (Ratnawati, 2022).

Setiap daerah di Indonesia memiliki kuliner khas yang menjadi daya tarik tersendiri bagi warga lokal maupun warga pendatang. Maka dari itu, tidak heran bila berbicara tentang kuliner Indonesia seolah tidak ada matinya. Sulawesi Selatan merupakan salah satu dari ribuan daerah di Indonesia yang memiliki beragam kuliner khas yang siap menggoyang lidah, salah satu menu yang belum terekspos yakni Bebek Palekko. Umumnya, olahan daging bebek dimasak menggunakan bumbu yang kaya rempah. Inilah yang membuat rasa dagingnya memiliki khas tersendiri. Berbagai menu olahan daging bebek yang banyak dijumpai adalah bebek panggang, bebek goreng, atau bebek tumis hingga bebek palekko yang sering dijumpai di kabupaten Sidrap (Syamsul R, 2021).

Mengangkat potensi kuliner tradisional sebagai daya tarik wisata, khususnya pada desa wisata, diperlukan strategi yang komprehensif yaitu mengidentifikasi jenis-jenis makanan tradisional yang memiliki peluang untuk dikembangkan sebagai ikon dan daya tarik wisata. Memetakan situasi dan kondisi yang melingkupi perkembangan kuliner tradisional seperti popularitas jenis makanan, penyediaan makanan di restoran, teknologi memasak, dan tata cara penyajian; tipologi pasar (*culinary tourism*) dan merancang berbagai bentuk kegiatan *event culinary* yang diintegrasikan dengan daya tarik wisata. (Zaenal, 2020).

Berdasarkan uraian tersebut perlu kiranya mengangkat potensi dalam peningkatan pengembangan usaha pengolahan bebek palekko sebagai salah satu daya tarik wisata kuliner desa wisata. Sehingga diharapkan dapat menjadi pemicu dan pemacu upaya masyarakat dalam melestarikan makanan dan minuman tradisional sebagai warisan kekayaan budaya masyarakat pada masa lalu.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Panreng, Kecamatan Baranti, Kabupaten Sidrap. Menurut Sugiyono (2015), sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar dan penelitian tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili). Adapun sampel dalam kegiatan penelitian ini dimana melibatkan 1 orang pemilik usaha itu sendiri dan karyawan 9 orang serta 40 konsumen yang biasa membeli bebek palekko. Penelitian dilaksanakan pada Januari 2023.

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif yang didukung oleh data yang dianalisa secara kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan melalui wawancara dan observasi pada pemilik, karyawan dan konsumen yang membeli bebek palekko (studi kasus palekko utama di Kelurahan Panreng, Kecamatan Baranti, Kabupaten Sidrap) dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner), dan data sekunder diperoleh dari literatur, perpustakaan, instansi pemerintah atau swasta serta laporan penelitian. Data tersebut berupa laporan tahunan instansi, jurnal dan tesis yang berkaitan dengan penelitian ini.

Analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT. Penelitian ini digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang dapat dijadikan sebagai acuan dalam penerapan strategi pengembangan usaha bebek palekko. Sebelum dilakukan analisis SWOT, dilakukan klasifikasi dan analisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan usaha) dan faktor eksternal (peluang

dan ancama) yang digunakan untuk menentukan faktor strategis internal dan faktor strategis eksternal. Hasil dari matriks IE digunakan sebagai rujukan untuk menyusun strategi pengembangan dengan menggunakan matriks SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses pembuatan bebek Palekko

Adapun tahapan proses pembuatan bebek palekko adalah sebagai berikut: 1) Menyiapkan alat dan bahan dengan tahap pertama proses pembuatan bebek palekko adalah menyiapkan peralatan seperti pisau, baskom, talenan, wajan (palekko), kompor, panci dan menyiapkan bahan-bahan seperti kemiri, Lombok, jeruk, merica, kunyit, daun bawang dan sop serta bawang merah dan putih yang siap untuk dihaluskan. Serta bahan utama yang berasal dari daerah Pangkajene yaitu bebek yang sudah dirontokkan bulu-bulunya. 2) Proses pemotongan daging dengan memotong-motong daging bebek menjadi beberapa bagian, ukuran potongannya tidak terlalu kecil dan dan tidak terlalu besar. 3) Proses Pencucian dilakukan hingga daging bebek benar-benar bersih dari sisa-sisa darah yang menggumpal hasil dari pemotongan daging bebek tersebut serta mengurangi bau khas dari bebek itu sendiri. 4) Proses perendaman dengan asam dan bumbu khas menggunakan air asam dan bumbu khas yang sudah disiapkan sebelumnya di dalam baskom. Perendaman daging bebek selama kurang lebih 5 menit. 5) Proses memasak yaitu setelah proses perendaman menggunakan asam selesai, langkah selanjutnya adalah proses memasak. Bumbu yang telah dihaluskan di awal, kemudian dimasukkan ke dalam wajan yang telah diberi minyak, agar rasa dan aromanya terasa. Bumbu pun ditumis hingga mengeluarkan aroma harum, selanjutnya daging bebek yang sudah direndam menggunakan air asam tadi kemudian dicampur dengan bumbu yang telah ditumis. Proses pemasakan dilakukan sampai kuahnya sudah mengental dan meresap ke dalam daging. Waktu yang dibutuhkan dalam memasak bebek palekko membutuhkan waktu 30-40 menit. Dilihat dari banyaknya palekko yang ingin dimasak, dalam satu kali produksi jumlah bebek yang dimasak sebanyak 5 ekor daging bebek. 6) Proses pendinginan sebelum bebek dimasukkan kedalam kemasan, bebek terlebih dahulu didinginkan supaya kualitas dan rasanya tetap bertahan selama proses pengemasan.

Selanjutnya mengidentifikasi faktor-faktor internal usaha pengolahan bebek palekko berupa kekuatan dan kelemahan. Setelah itu nilai faktor pada masing-masing variabel dibagi dengan nilai total keseluruhan faktor yang diidentifikasi sehingga dihasilkan bobot yang diperlukan, seperti disajikan pada tabel 1.

Analisis SWOT

Hasil analisis matriks IFE menunjukkan bahwa faktor internal berupa kekuatan yang berpengaruh sangat penting terhadap pengembangan usaha pengolahan bebek palekko adalah mengutamakan kualitas bahan baku dengan skor 0,40 karena kualitas bahan baku bebek palekko memiliki tingkat kepentingan terbesar dan berpengaruh kepada tingkat kualitas produk bagi pengembangan industrinya ke depan. Sedangkan faktor internal berupa kelemahan yang berpengaruh sangat penting adalah kemasan produk bebek palekko yang masih sederhana, hal ini ditunjukkan dengan skor sebesar 0,12 karena kurang perhatian dari pemilik usaha pengolahan palekko akan pentingnya kemasan produk bisnis.

Tabel 1. Hasil analisis matriks IFE strategi pengembangan usaha pengolahan bebek palekko

| No | Faktor Strategis Internal | Bobot | Rating | Skor |
|-----------------|---|-------|--------|------|
| Kekuatan | | | | |
| 1. | Pengalaman mengelola usaha yang telah digeluti dari tahun ke tahun. | 0,09 | 3 | 0,27 |
| 2. | Tenaga kerja dari lingkup keluarga. | 0,08 | 4 | 0,32 |
| 3. | Mengutamakan kualitas bahan baku. | 0,10 | 4 | 0,40 |
| 4. | Rasa bebek palekko yang khas menjadi daya tarik tersendiri. | 0,09 | 4 | 0,36 |
| 5. | Pemberian pelayanan yang baik yang dilakukan oleh pihak pengelola usaha. | 0,09 | 4 | 0,36 |
| 6. | Pemanfaatan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga menjadikan usaha bebek palekko lebih bersifat kekeluargaan. | 0,08 | 3 | 0,24 |
| 7. | Tempat usaha yang tertata rapi dan menarik menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen bebek palekko. | 0,09 | 4 | 0,36 |

| Kelemahan | | | | |
|--|---|----------|---|-------------|
| 1. | Teknologi pengolahan yang masih menggunakan peralatan yang sederhana. | 0,08 | 3 | 0,24 |
| 2. | Proses pengolahan membutuhkan waktu pengolahan cukup lama (30- 40) menit dalam satu kali produksi | 0,08 | 3 | 0,24 |
| 3. | Promosi penjualan belum optimal. | 0,06 | 2 | 0,12 |
| 4. | Kemasan produk masih sederhana. | 0,09 | 3 | 0,27 |
| 5. | Pengelolaan berdasarkan pengalaman dan tidak memiliki standar operasional prosedur (SOP) | 0,07 | 2 | 0,14 |
| Total Skor Faktor Strategi Internal | | 1 | | 3.36 |

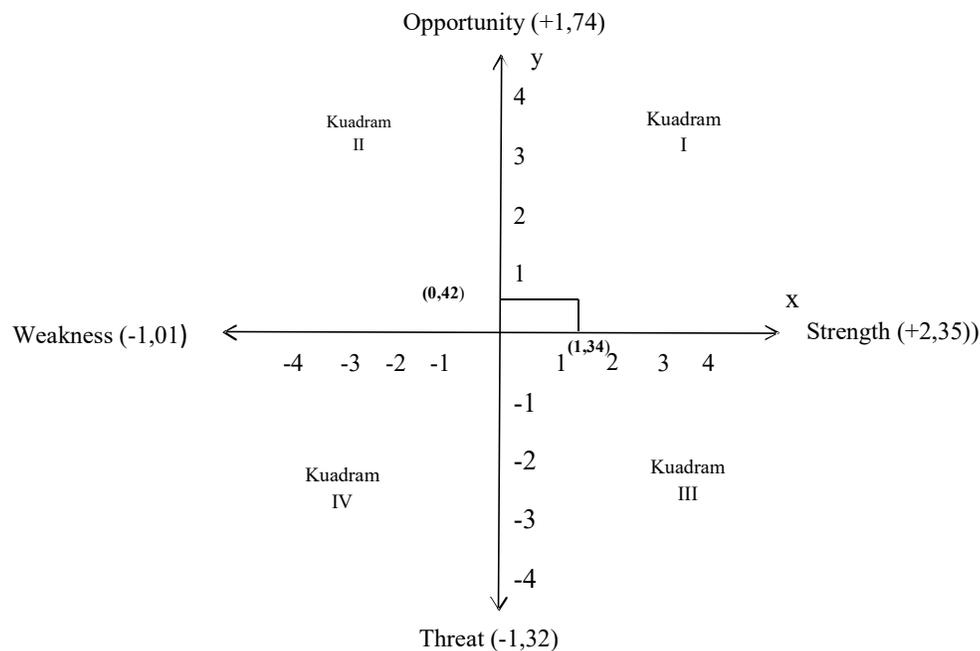
Sumber: Data primer setelah diolah, Tahun 2023

Hasil dari analisis pada tabel 2 menunjukkan bahwa faktor eksternal yaitu peluang dimana skor tertinggi adalah banyaknya minat akan bebek palekko, menjadikan konsumsi bebek palekko semakin meningkat. Hal ini ditunjukkan oleh nilai bobot sebesar 0,12 dengan rating 4 dan skor sebesar 0,48. hal ini merupakan peluang utama bagi usaha bebek palekko karena dilihat dari banyaknya minat masyarakat akan bebek palekko menjadikan banyaknya usaha rumahan membuka usaha bisnis yang menyediakan menu bebek palekko, khususnya di kabupaten Sidrap bebek palekko merupakan menu andalan terutama bagi para pecinta pedas. Selain identifikasi terhadap peluang, matriks EFE juga menunjukkan berbagai ancaman yang selama ini dimiliki usaha bebek palekko ini. Faktor kunci eksternal yang menjadi ancaman terbesar industri ini adalah perubahan selera konsumen, yang memiliki pengaruh signifikan dalam permintaan produk bebek palekko. Dilihat banyaknya jenis kuliner yang menyerupai bebek palekko membuat usaha bebek palekko harus menciptakan inovasi produk baru tapi tidak menghilangkan ciri khas dari palekko itu sendiri. Hal ini ditunjukkan oleh penilaian bobot sebesar 0,06 dengan rating 2 dan skor sebesar 0,12. Dari hasil faktor peluang dan ancaman yang memiliki skor 3,14 karena total skor mendekati 4,0 berarti ini mengindikasikan bahwa usaha pengolahan bebek palekko utama merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industri.

| Tabel 2. Hasil analisis matriks EFE strategi pengembangan usaha pengolahan bebek palekko | | | | |
|---|---|--------------|---------------|-------------|
| No | Faktor Strategis Eksternal | Bobot | Rating | Skor |
| Peluang | | | | |
| 1. | Keadaan perekonomian yang semakin membaik membuka peluang pasar yang lebih terbuka. | 0,11 | 3 | 0,33 |
| 2. | Banyaknya minat akan bebek palekko, menjadikan konsumsi bebek palekko semakin meningkat | 0,12 | 4 | 0,48 |
| 3. | Pola dan gaya hidup yang semakin berkembang yang bersifat sosialita dan saling berkumpul untuk menikmati kuliner tertentu. | 0,09 | 3 | 0,27 |
| 4. | Hubungan yang baik dengan pemasok sehingga pemasok bahan baku dapat membentuk menyediakan bahan baku yang bersifat kontinu. | 0,10 | 3 | 0,30 |
| 5. | Perkembangan teknologi komunikasi | 0,12 | 3 | 0,36 |
| Ancaman | | | | |
| 1. | Persaingan dari usaha yang sejenis yang menyediakan menu olahan bebek palekko. | 0,10 | 3 | 0,30 |
| 2. | Perubahan selera konsumen | 0,06 | 2 | 0,12 |
| 3. | Adanya fluktuasi harga bebek palekko | 0,10 | 3 | 0,30 |
| 4. | Adanya jenis palekko lain selain dari bebek | 0,11 | 3 | 0,33 |
| 5. | Semakin berkembangnya zaman menjadikan konsumen lebih pintar dan lebih kritis terhadap kualitas produk dan layanan yang diberikan oleh suatu usaha. | 0,09 | 3 | 0,27 |
| Total Skor Faktor Strategi Internal | | 1 | | 3.06 |

Sumber: Data primer setelah diolah, Tahun 2023

Selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci sebagai berikut: kekuatan (*strength*) 2,35, kelemahan (*weakness*) 1,01, peluang (*opportunity*) 1,74, ancaman (*threat*) 1,32; maka diketahui selisih total skor faktor kekuatan dan kelemahan adalah 1,34, sedangkan selisih dari total skor peluang dan ancaman adalah 0,42. Diagram analisis SWOT usaha Palekko Utama tersaji pada gambar 1.



Gambar 1. Kuadran Analisis SWOT Usaha Bebek Palekko Utama

Berdasarkan kuadran analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha pengolahan bebek palekko utama berada pada posisi kuadran pertama (I). Dimana menunjukkan bahwa dari faktor internal yaitu menandakan kekuatan yang dimiliki usaha pengolahan bebek palekko utama sangat kuat, untuk itu dapat memanfaatkan dengan melihat peluang yang ada serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada. Adapun strategi yang harus diterapkan pada usaha pengolahan bebek palekko utama dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Dimana dan mampu untuk terus berkembang dengan mengambil kesempatan yang ada untuk meraih omset yang maksimal. Pengembangan produk yaitu mencoba meningkatkan penjualan dengan memperbaiki produk yang sudah ada atau mengembangkan yang baru.

Berdasarkan posisi strategi yang diperoleh pada kuadran I maka strategi difokuskan pada strategi SO yaitu menggunakan kekuatan yang dimiliki dalam memanfaatkan peluang yang ada, strategi SO dalam pengembangan usaha pengolahan bebek palekko utama adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas produk dengan melihat peluang pasar yang ada dan penerapan teknologi komunikasi oleh instansi terkait

Produk merupakan salah satu hal yang berpengaruh terhadap kualitas produk dimana produk bertujuan untuk mempertahankan keberlangsungan hidup suatu usaha, karena produk yang telah ada rentan terhadap perubahan kebutuhan dan selera konsumen. Produk berkualitas merupakan modal utama yang harus dimiliki oleh setiap perusahaan, termasuk usaha pengolahan bebek palekko utama di desa Panreng, kec. Baranti di Kabupaten Sidenreng Rappang.

Produk yang berkualitas adalah produk yang bisa memenuhi keinginan konsumen dengan kategori aman, sehat, utuh, ramah lingkungan dan halal, hal ini dimaksudkan untuk menjaga kepuasan bagi para konsumen karena seiring dengan perkembangan zaman menjadikan konsumen lebih pintar dan kritis terhadap kualitas produk yang ada. sehingga pemilik usaha bebek palekko utama dituntut untuk memberikan jaminan kualitas dari produk yang dihasilkan. Kualitas produk menjadi bagian penting dari semua jaringan usaha, pengolahan dan pemasaran hasil sehingga selain memperoleh harga yang sesuai dan juga jaminan keselamatan konsumen, maka

ada beberapa hal yang perlu dilakukan oleh pihak pengelola usaha bebek palekko demi mewujudkan kualitas produk yang lebih baik lagi.

Dalam memperoleh bebek palekko yang berkualitas tinggi sangat tergantung pada kualitas bahan baku yang diproses. Dilihat dari permintaan akan konsumsi bebek palekko semakin meningkat, membuka peluang besar bagi para pelaku usaha bisnis bebek palekko yang ada di kabupaten sidrap untuk lebih memperhatikan kualitas produk yang dimiliki serta menciptakan inovasi-inovasi dalam mempertahankan usahanya. Melihat dari persaingan yang semakin ketat, Penerapan teknologi terutama dalam bidang komunikasi dalam usaha bebek palekko memberi pengaruh yang cukup besar terhadap keberlangsungan usaha dimana dengan adanya teknologi dapat memperluas pangsa pasar, memberikan peluang bagi pelaku bisnis untuk mengembangkan produk yang dimilikinya serta memperluas jangkauan bisnis dan penjualan produk dengan mempromosikan bebek palekko secara online.

2. Meningkatkan produk yang lebih inovatif dengan mengoptimalkan pemanfaatan bahan baku yang berkualitas untuk menghadapi produk pesaing.

Salah satu kemajuan fungsional dari suatu produk yang bisa membuat produk tersebut lebih baik dibandingkan produk pesaing adalah adanya inovasi-inovasi yang dimiliki oleh pelaku usaha, termasuk usaha bebek palekko utama dimana produk yang inovatif berpengaruh dalam meningkatkan kualitas produk. Bahan baku yang berkualitas dalam hal ini adalah daging bebek yang berkualitas yang didukung oleh sumber daya manusia yang terampil dan inovatif akan menghasilkan produk bebek palekko yang berkualitas dan sesuai dengan selera konsumen, memenuhi kebutuhan pelanggan karena tuntutan pelanggan akan memaksa pemilik usaha bebek palekko untuk melakukan inovasi-inovasi pada produknya sebagai bagian dari strategi pemasaran untuk menarik semakin banyak konsumen. Untuk itu, pihak pemilik usaha bebek palekko bisa dapat mengikutkan karyawannya untuk pelatihan-pelatihan yang dilakukan oleh instansi pemerintah atau swasta yang mendukung pengembangan usaha tersebut, seperti pelatihan pemanfaatan teknologi, pemberian pelatihan tentang inovasi untuk mengembangkan produk yang berbeda dari pesaing, memberikan pelatihan-pelatihan tentang pengolahan yang baik atau cara memproduksi dengan baik.

3. Peningkatan kualitas kinerja sumber daya manusia dalam menciptakan pelayanan yang baik serta menjalin kerja sama dengan baik oleh pihak pemasok.

Sumber daya manusia sangat berperan dalam memegang setiap kegiatan agribisnis termasuk usaha bebek palekko utama, tanpa sumber daya manusia, kegiatan tidak akan berjalan, apalagi kemampuan sumberdaya manusia mendukung pengembangan usaha maka segala kegiatan akan terlaksana dengan baik. Untuk itu, pemilik usaha bebek palekko utama harus memperhatikan kinerja setiap karyawannya, jika setiap karyawan memiliki kualitas kinerja yang baik, maka dalam membuat suatu produk pun akan baik. Sebagaimana yang perlu diperhatikan untuk pengembangan sumber daya manusia usaha bebek palekko terutama dalam menciptakan pelayanan yang baik adalah dengan meningkatkan interaksi kepada konsumen atau pelanggan dan memperkuat strategi pelayanan konsumen serta melakukan komunikasi dengan baik para setiap konsumen. Pemberian pelayanan yang baik terhadap setiap pemasok bebek pun memiliki pengaruh yang berdampak terhadap kualitas bahan baku yang ada, dimana pemasok bahan baku memiliki peranan yang sangat penting dalam kegiatan usaha. Termasuk usaha bebek palekko, pihak pemasok daging bebek bertugas menyiapkan dan menyediakan daging bebek dengan stok yang banyak untuk membantu meningkatkan produksi.

Tabel 3. Analisis Matriks SWOT Usaha Pengolahan Bebek Palekko

| | | |
|------------|--|---|
| IFE | Kekuatan (<i>Strength</i>) | Kelemahan (<i>Weakness</i>) |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengalaman mengelola usaha yang telah digeluti. 2. Rasa bebek palekko yang khas menjadi daya tarik tersendiri. 3. Tenaga kerja yang tersedia banyak 4. Mengutamakan kualitas bahan baku dan produk 5. Pemberian pelayanan yang baik yang dilakukan oleh pihak pengelola usaha. 6. Pemanfaatan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga menjadikan usaha bebek palekko lebih bersifat kekeluargaan. 7. Tempat usaha yang tertata rapi dan menarik menjadi daya tarik tersendiri | <ol style="list-style-type: none"> 1. Kemasan produk masih sederhana. 2. Teknologi pengolahan masih menggunakan peralatan konvensional. 3. Proses pengolahan membutuhkan waktu cukup lama (30-40 menit) dalam satu kali produksi. 4. Promosi penjualan belum optimal. 5. Pengelolaan berdasarkan pengalaman dan tidak memiliki standar operasional prosedur (SOP). |
| EFE | Peluang (<i>Opportunity</i>) | Strategi (SO) |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Keadaan perekonomian yang semakin membaik membuka peluang pasar yang lebih terbuka. 2. Banyaknya minat akan bebek palekko, menjadikan konsumsi bebek palekko semakin meningkat. 3. Pola dan gaya hidup yang semakin berkembang yang bersifat sosialita dan saling berkumpul untuk menikmati kuliner tertentu. 4. Hubungan yang baik dengan pemasok sehingga pemasok bahan baku dapat menyediakan bahan baku yang bersifat kontinu. 5. Memanfaatkan Perkembangan teknologi komunikasi. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas produk dengan melihat peluang pasar yang terbuka. dan penerapan teknologi komunikasi oleh instansi terkait 2. Meningkatkan produk yang lebih inovatif dengan mengoptimalkan pemanfaatan bahan baku yang berkualitas untuk menghadapi produk dari pesaing 3. Peningkatan kuantitas dan kualitas dalam kinerja sumber daya manusia dalam menciptakan pelayanan yang baik serta menjalin kerja sama dengan baik dengan pihak pemasok bahan baku. |
| | Ancaman (<i>Treaths</i>) | Strategi (ST) |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan dari usaha yang sejenis yang menyediakan menu olahan bebek palekko. 2. Perubahan selera konsumen 3. Adanya fluktuasi harga bebek palekko. 4. Adanya jenis palekko lain selain dari bebek. 5. Semakin berkembangnya zaman menjadikan konsumen lebih pintar dan lebih kritis terhadap kualitas produk dan layanan yang diberikan oleh suatu usaha. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan sumber daya manusia yang terampil dengan mengoptimalkan pemanfaatan bahan baku yang menghasilkan produk berkualitas untuk menghadapi ancaman persaingan usaha yang sejenis 2. Mempertahankan loyalitas konsumen dengan menciptakan pelayanan yang baik 3. Mengoptimalkan tenaga kerja yang ada agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan sesuai dengan selera konsumen untuk menghadapi ancaman adanya palekko yang lain selain bebek palekko |
| | | Strategi (WO) |
| | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan teknologi pengolahan dan mengoptimalkan fungsi pelayanan informasi harga sehingga diperlukan dukungan pemerintah dalam hal pembinaan dari instansi terkait dalam banyak hal. 2. meningkatkan promosi produk disertai penggunaan kemasan yang baik dengan pemberian label dalam perluasan pemasaran dengan menjalin hubungan baik antara produsen, konsumen dan distributor. 3. Menetapkan SOP produk untuk meningkatkan minat/menambah konsumen yang loyal |
| | | Strategi (WT) |
| | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengembangan inovasi produk disertai penggunaan kemasan yang baik dengan pemberian label sehingga produk mampu bersaing dan menembus pasar yang lebih luas lagi. 2. Adanya sumber informasi harga dalam mengatasi fluktuasi harga bebek palekko di pasaran sehingga persaingan antar kelompok usaha yang sejenis dapat diatasi |

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka dapat disimpulkan beberapa hal:

1. Analisis faktor lingkungan internal dan eksternal menunjukkan bahwa pengembangan usaha pengolahan bebek palekko utama sebagai berikut: 1) Kekuatan (*Strengths*): pengalaman mengelola usaha yang dipelajari dari tahun ke tahun dengan tenaga kerja yang tersedia dari lingkup keluarga, mengutamakan kualitas bahan baku untuk rasa bebek palekko yang khas menjadi daya tarik tersendiri, serta pemberian pelayanan yang dilakukan oleh pihak pengelola usaha dan pemanfaatan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga menjadikan usaha bebek palekko lebih bersifat kekeluargaan, tempat usaha yang tertata rapi dan menarik menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen bebek palekko. 2) Kelemahan (*Weaknesses*): teknologi pengolahan masih menggunakan peralatan masak sederhana serta proses pengolahan membutuhkan waktu sedikit lama (30-40 menit) dalam satu kali produksi, kemasan produk masih sederhana dan promosi penjualan belum optimal, pengelolaan berdasarkan pengalaman dan tidak memiliki standar operasional prosedur (SOP). 3) Peluang (*Opportunities*): keadaan perekonomian yang semakin membuka peluang pasar yang lebih terbuka dan banyaknya minat akan bebek palekko, menjadikan konsumsi bebek palekko semakin meningkat serta pola dan gaya hidup yang semakin berkembang yang bersifat sosial dan saling berkumpul untuk menikmati kuliner tertentu, hubungan yang baik dengan pemasok sehingga pemasok bahan baku dapat membantu menyediakan bahan baku yang bersifat kontinu dan perkembangan teknologi komunikasi. 4) Ancaman (*Threats*): persaingan dari usaha yang sejenis yang menyediakan menu olahan bebek palekko dan perubahan selera konsumen serta adanya fluktuasi harga bebek palekko, adanya jenis palekko lain seperti dangkot, dan semakin berkembangnya zaman menjadikan konsumen lebih pintar dan lebih kritis terhadap kualitas produk dan layanan yang diberikan oleh suatu usaha.
2. Strategi yang mendukung untuk diterapkan pada usaha pengolahan bebek palekko utama adalah strategi SO, dimana meningkatkan kualitas produk dengan melihat peluang pasar yang terbuka. dan penerapan teknologi komunikasi oleh instansi terkait, meningkatkan produk yang lebih inovatif dengan mengoptimalkan pemanfaatan bahan baku yang berkualitas untuk menghadapi produk pesaing, Peningkatan kualitas dalam kinerja sumber daya manusia dalam menciptakan pelayanan yang baik serta menjalin kerja sama dengan baik dengan pihak pemasok bahan baku.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Sidenreng Rappang.2022. *Kecamatan Baranti Dalam Angka 2022*. Badan Pusat Statistik.
- Dinas Peternakan dan Perikanan Kabupaten Sidenreng Rappang. (2022). *Data Populasi Ternak Tahun 2017-2021 Kabupaten Sidenreng Rappang*. Pangkajene Sidenreng.
- Muktarom, A., Budheci, D. R., Habibah, N., Afriliani, S. D., Wahyudi, P. H., Ningsih, R., & Supandi, A. (2022). Strategi Bisnis dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan Analisis SWOT pada Warung Makan Bebek Nano-Nano. *Jurnal Usaha*, 3(2), 63-78.
- Mustakim, M. (2023). *Persepsi Konsumen Terhadap Pelayanan Rm Bebek Gazebo Perintis Kemerdekaan Makassar= Consumer Perception Of Services Rm Duck Gazebo Pioneer Of Independence Makassar* (Doctoral Dissertation, Universitas Hasanuddin).
- Pangerang, F., Sulaeman, S., Prasetyo, B., & Kifaya, K. (2022). Penguatan Kuliner Lokal Daerah Å€ (Enasu Palekko) Pada Ukm Palekko Maraza. In *Seminar Nasional Hasil Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat (Snp2m)* (Vol. 7, No. 1, Pp. 288-292).
- Ratnawati, R., Haruna, B., & Rahmayati, R. (2022, December). Strategi pengembangan usaha bebek Palekkodi Desa Kanyuara Kec. Watang Sidenreng Kab. Sidenreng Rappang. In *Prosiding Seminar Nasional Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan* (Vol. 3, pp. 298-311).
- Saleh, K., Sarajevo, E., & Sulaeni, S. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Ternak Bebek Pedaging Di Tengah Pandemi Covid 19 Pada Kelompok Tani Mitra Tani Desa Sukamaju Kecamatan Labuan Kabupaten Pandeglang Banten. *Jppm*, 2(1), 29-35.
- Syamsul Rahman, S. T. P. (2021). *Pengembangan industri kuliner berbasis makanan tradisional khas Sulawesi*. Deepublish.
- Sugiyono (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.

- Idris, M., Muhlis, A., Menne, F., & Indrawati, E. (2022). Pengembangan Usaha Masyarakat Yang Bersinergi Di Desa Tanra Tuo Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang. In *Seminar Nasional Hasil Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat (SNP2M)* (Vol. 7, No. 1, pp. 188-193).
- Zaenal, A. F. (2020). Journal-Budaya Gastronomi dalam Pengembangan Desa Wisata di Sulawesi Selatan. *Budaya Gastronomi dalam Pengembangan Desa Wisata di Sulawesi Selatan*, 9(1).