

Analisis Penentuan Strategi Bisnis Gula Semut Kelapa Pada Koperasi Semi Rahayu Mandiri

Afi Wiji Astuti

*Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri
Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap
afiwiji21@gmail.com*

Aji Kusumastuti Hendrawan

*Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri
Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap*

Anisha Dian Iswahyuni

*Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri
Universitas Nahdlatul Ulama Al Ghazali Cilacap*

Abstract. *Coconut ant sugar belonging to the Semi Rahayu Mandiri Cooperative is one of the superior products in Prapagan Village. Coconut ant sugar is one of the good quality sugars that is suitable for export. However, the Semi Rahayu Mandiri Cooperative still sells the coconut ant sugar to middlemen at a low price. Even though cooperatives have a great opportunity to develop their business independently. The cooperative does not yet have a business development strategy. The purpose of the study is to formulate a business strategy for coconut ant sugar Koperasi Semi Rahayu Mandiri. As a method, the SWOT analysis method and the business model canvas approach are used. The results obtained by the position of the Semi Rahayu Mandiri Cooperative's ant sugar business are in quadrant I (aggressive) with IFAS (1.3525) and EFAS (4.085) values. The measure taken are to improve the quality of coconut ant sugar product, strengthen the promotion of coconut ant sugar, maintain the label and brand as the hallmark of processed coconut ant sugar from the Semi Rahayu Mandiri Cooperative, and maintain the legality of the coconut ant sugar business of the Semi Rahayu Mandiri Cooperative. In addition, the strategy is also visualized using the business model canvas approach.*

Keywords: *Business Strategy, Business Model Canvas, Coconut ant sugar, SWOT*

Accepted:
March, 2023

DOI:
-

1. PENDAHULUAN

Desa Prapagan terletak di Kecamatan Jeruklegi, Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah, dengan luas 1.288.523 hektar. Desa ini menghasilkan hingga 4 ton gula semut kelapa per bulan. Di Desa Prapagan terdapat kelompok tani bernama Kelompok Tani Semi Rahayu Tanjungsari yang dibentuk pada tahun 2016 dengan surat Keputusan Kepala Desa Prapagan, Kecamatan Jeruklegi, Kabupaten Cilacap Nomor 8 Tahun 2016. Pada tahun 2021, kelompok tani ini berkembang menjadi Koperasi Semi Rahayu Mandiri. Koperasi ini dipimpin oleh Slamet Riyadi dan terdiri dari 15 petani penderes nira kelapa. Setiap anggota koperasi rata-rata memiliki 20-40 pohon kelapa yang menghasilkan 15-30 liter nira per hari. Hasil tersebut yang kemudian diolah menjadi gula semut kelapa dan gula cetak.

Ada perbedaan harga antara gula cetak dan gula semut kelapa. Harga gula cetak adalah Rp10.000 per kilogram dan harga gula semut kelapa Rp16.000 per kilogram. Perbedaan harga ini disebabkan karena gula semut kelapa membutuhkan waktu proses yang lebih lama dan juga memiliki tingkat kesulitan yang lebih tinggi untuk para penderes. Satu kali proses produksi, seorang penderes rata-rata menghasilkan 10-15 kilogram gula semut kelapa dan gula cetak. Oleh karena itu, secara rata-rata per bulan, Koperasi Semi Rahayu Mandiri dapat menghasilkan sekitar 2-3 ton gula kelapa.

Salah satu kelebihan gula semut kelapa yaitu harganya yang lebih mahal dibandingkan dengan gula kelapa cetak. Gula semut kelapa berbentuk serbuk yang mudah larut sehingga lebih mudah disajikan, mudah dikemas, serta memiliki umur simpan yang lama karena kandungan airnya yang rendah (Febrianto, 2011). Pemasaran gula semut Koperasi Semi Rahayu Mandiri dijual ke tengkulak yang kemudian oleh tengkulak di ekspor ke luar negeri. Gula semut milik Koperasi Semi Rahayu Mandiri sebenarnya sudah memiliki kualitas yang bagus. Hal ini dibuktikan dengan produk yang dijual ke tengkulak maksimal hanya 10% yang dikembalikan ke koperasi karena tidak lolos uji kualitas. Hal ini terjadi karena peralatan produksi yang masih kurang memadai.

Dilihat dari data tersebut sebenarnya Koperasi Semi Rahayu Mandiri memiliki peluang yang besar untuk mengembangkan bisnisnya secara mandiri. Namun koperasi belum memiliki strategi dan masih bingung bagaimana cara mengembangkan bisnis tersebut. Untuk mengatasi hal tersebut penulis melakukan analisis untuk menentukan strategi pengembangan bisnis gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri. Manajemen strategi (*strategic management*) merupakan seni dan ilmu memformulasi, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan operasional untuk mencapai tujuan (David & David, 2016). Strategi bisnis sangat penting adanya bagi suatu usaha, dikarenakan strategi usaha menjadi acuan tahapan yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Yunus, 2016). Oleh karena itu, para pelaku usaha perlu menjadi lebih kreatif dan inovatif dalam merencanakan dan merumuskan strategi bisnis agar tidak hanya bertahan dan mengembangkan usahanya, tetapi juga mampu merebut dan menguasai pangsa pasar (Hambali, 2021).

Perumusan strategi dalam penelitian ini, analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dari Koperasi Semi Rahayu Mandiri. Dalam penelitian ini melibatkan stakeholder Koperasi Semi Rahayu Mandiri yaitu para pengurus dan konsumen. Analisis SWOT juga digunakan untuk mengetahui posisi bisnis untuk dapat menjadi acuan perumusan strategi yang tepat serta digunakan untuk acuan pembuatan *business model canvas*.

BMC digunakan untuk memberikan gambaran secara visual yang dihubungkan dengan pemetaan strategi bisnis yang terdiri dari sembilan perspektif yaitu *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, *value proposition*, *channels*, *customer segments*, *customer relationships*, *revenue streams* dan *cost structure* (Sinaga, 2021).

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Semi Rahayu Mandiri Desa Prapagan Kecamatan Jeruklegi Kabupaten Cilacap pada bulan Agustus hingga Oktober 2023. Metode yang digunakan untuk melakukan analisis bisnis gula semut kelapa “LEONA Gula Semut Kita“ milik koperasi Semi Rahayu Mandiri yaitu dengan analisis SWOT dan penyusunan Business Model Canvas.

a. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode untuk mengidentifikasi faktor secara sistematis untuk membuat strategi pembeda untuk menyusun strategi suatu usaha (strategi SO, ST, WO, dan WT) (Muhammad, 2018). Metode ini adalah metode yang mempunyai dasar strategi yang efektif mengatasi atau meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) yang ada dengan memanfaatkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) (Anggraini, 2022). Proses analisis SWOT terdapat beberapa pendekatan yang dapat digunakan untuk meningkatkan proses analisis dalam merumuskan strategi. Salah satu pendekatannya yaitu menggunakan kerangka atau panduan sistematis dalam diskusi untuk mempertimbangkan berbagai kondisi mendasar yang memengaruhi usaha. Secara umum, tahap - tahap analisis SWOT dilakukan sebagai berikut :

- 1) Penentuan faktor-faktor SWOT dirumuskan bersama dengan stakeholder yang terkait (Hendrawan, 2023). *Stakeholder* dalam penelitian ini yaitu anggota koperasi dan konsumen gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri.
- 2) Pembobotan hasil kuesioner dan menentukan *IFAS dan EFAS Matrix*
- 3) Membuat strategi - strategi alternatif
- 4) Membuat diagram *matrix* SWOT dan menentukan posisi kuadran
- 5) Penentuan strategi yang paling tepat untuk pengembangan bisnis gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri

Diagram analisis SWOT memberikan gambaran tentang cara menelaraskan strategi yang tepat dari faktor internal dan faktor eksternal pada aktivitas usaha. Diagram ini mengorganisasikan kombinasi tersebut ke dalam beberapa kuadran (Agushinta, 2020):

Kuadran 1 menggambarkan situasi yang sangat menguntungkan di mana usaha memiliki peluang dan kekuatan yang dapat digunakan. Strategi yang direkomendasikan dalam situasi ini adalah dengan menggunakan kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran 2 menggambarkan situasi di mana usaha menghadapi berbagai ancaman, namun memiliki faktor internal yang kuat. Strategi yang diusulkan adalah menggunakan kekuatan ini untuk meraih peluang jangka panjang dengan strategi diversifikasi (produk/pasar).

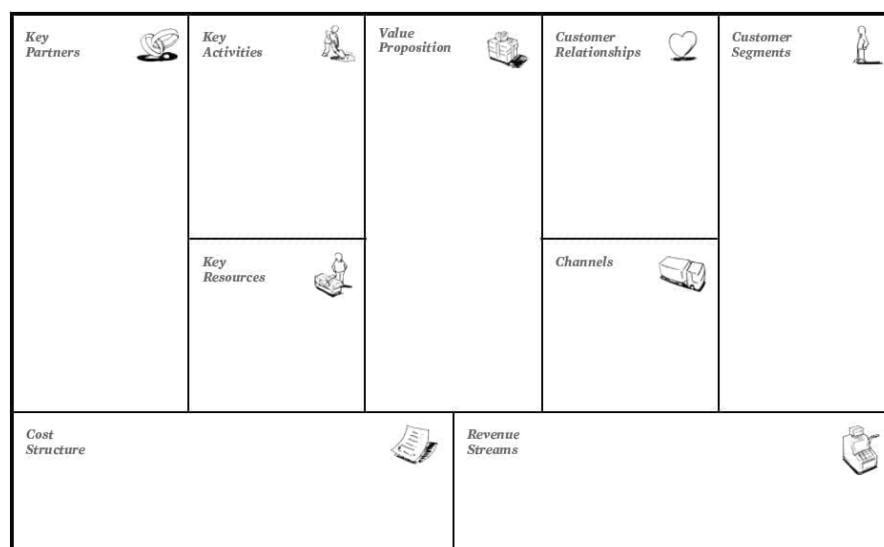
Kuadran 3 mewakili usaha yang memiliki peluang pasar yang besar tetapi juga memiliki beberapa keterbatasan atau kelemahan dari faktor internal. Strategi yang harus difokuskan pada keadaan ini yaitu mengatasi masalah internal usaha untuk merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 menggambarkan situasi yang sangat tidak menguntungkan di mana usaha menghadapi bermacam-macam ancaman dari eksternal dan memiliki banyak kelemahan dari faktor internalnya.

b. Business Model Canvas (BMC)

Setelah dilakukan analisis SWOT selanjutnya yaitu penyusunan BMC. Penyusunan BMC mengacu pada hasil analisis strategi dan hasil matriks EFAS IFAS yang telah diketahui. *Business model canvas* dapat menggambarkan hubungan dari komponen satu dengan yang lain (Rizqi, 2019). Metode ini menggunakan visualisasi dalam bentuk gambaran yang luas namun tetap komprehensif dan rinci. Berbagai elemen yang terdapat dalam Business Model Canvas (BMC) adalah *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, *channels*, *customer segment*, *value propositions*, *revenue streams*, *customer relationship* dan *cost structure* (Fathurrohman, 2022):

- 1) *Customers Segments* : menetapkan konsumen yang menjadi target utama dalam bisnis Gula Semut Koperasi Semi Rahayu Mandiri
- 2) *Value Proposition* : keunggulan produk dan nilai-nilai yang dapat ditawarkan dari produk Gula Semut Koperasi Semi Rahayu Mandiri kepada konsumen
- 3) *Channels*: bagaimana cara cara Koperasi Semi Rahayu Mandiri menjangkau konsumen
- 4) *Customers Relationship* : merupakan elemen dalam sebuah bisnis di mana perusahaan menjalin hubungan dengan pelanggannya.
- 5) *Revenue Streams* : yaitu pendapatan yang diperoleh dari konsumen maupun sumber lain.
- 6) *Key Resources* : berupa perencanaan sumber daya yang mendukung proses bisnis, baik sumber daya manusia, pengelolaan bahan baku, maupun perencanaan proses operasi.
- 7) *Key Activities* : serangkaian aktivitas yang terkait dengan peningkatan bisnis dan berfokus pada produk. Tujuan utama dari rangkaian kegiatan ini adalah mencapai nilai yang sesuai dengan bisnis tersebut.
- 8) *Key Partnership* : merupakan seluruh stakeholder yang berhubungan dan mendukung serta memiliki kebermanfaatn bagi efektifitas dan efisiensi kegiatan Koperasi Semi Rahayu Mandiri.
- 9) *Cost Structure* : seluruh pembiayaan yang timbul dalam proses bisnis Gula Semut Koperasi Semi Rahayu Mandiri.



Gambar 1. *Template BMC*

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT digunakan untuk membantu mengembangkan strategi melalui identifikasi sistematis faktor internal dan faktor eksternal yang signifikan (Mashuri, 2020). Pada analisis ini mempunyai tujuan utama yaitu memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dimiliki (Wulandari et. al, 2020). Untuk merumuskan strategi bisnis gula semut kelapa di Koperasi Semi Rahayu Mandiri, diperhatikan faktor internal dan eksternal berikut ini:

Faktor Internal

Berdasarkan hasil analisis faktor-faktor internal yang mempengaruhi keberlanjutan usaha gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri, dapat diidentifikasi *Strength* (kekuatan) dan *Weakness* (kelemahan) sebagai berikut:

a. Kekuatan (*Strength*)

- 1) Mempunyai kemampuan dan ahli dalam proses produksi gula semut kelapa
Anggota Koperasi Semi Rahayu Mandiri sudah cukup ahli dalam membuat gula semut kelapa sehingga mereka mampu menghasilkan gula semut kelapa berkualitas tinggi berdaya saing dipasaran.
- 2) Gula semut kelapa memiliki keunggulan daya tahan yang baik.
- 3) Produk gula semut kelapa yang diproduksi oleh anggota Koperasi Semi Rahayu Mandiri dapat disimpan dalam waktu yang lama di tempat yang kering dan dengan wadah yang tertutup rapat. Hal ini karena digunakan oven untuk mengeringkan gula semut kelapa sehingga kadar air yang terkandung didalamnya rendah dan memenuhi standar produk untuk impor tanpa bahan pengawet kimia.
Produk gula semut kelapa milik Koperasi Semi Rahayu Mandiri tidak menggunakan tambahan bahan kimia apapun termasuk bahan pengawet kimia. Produk gula semut kelapa tersebut menggunakan bahan-bahan organik sehingga aman dikonsumsi dan aman bagi kesehatan tubuh.
- 4) Mempunyai merek dan label
Merek dan label adalah identitas suatu produk. Gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri mengusung merek dan label yaitu “LEONA Gula Semut Kita”.
- 5) Memiliki legalitas usaha
Gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri sudah memiliki legalitas usaha berupa NIB (1101220022915), PIRT (P-IRT 3073301010317-27), dan sedang proses pengajuan halal.

b. Kelemahan (*Weakness*)

- 1) Sarana dan alat produksi yang kurang memadai
Terbatasnya sarana atau alat produksi gula semut kelapa anggota Koperasi Semi Rahayu Mandiri menyebabkan kurang efektif dan efisiennya dalam proses produksi. Contohnya saat proses penggerusan yang masih menggunakan cara tradisional, yaitu digerus menggunakan batok kelapa. Tentunya pembuatan gula semut kelapa yang baik membutuhkan waktu yang lebih lama dan membutuhkan tenaga ekstra yang tidak sedikit.

- 2) Terbatasnya modal usaha
Dengan modal yang terbatas, usaha gula semut kelapa milik Koperasi Semi Rahayu Mandiri ini masih berskala rumahan dan belum mampu berkembang menjadi bisnis yang berskala besar.
- 3) Promosi kurang maksimal
Koperasi Semi Rahayu Mandiri belum maksimal dalam memasarkan produk gula semut kelapa sehingga produknya belum dikenal masyarakat luas.

Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang dihasilkan dari observasi untuk analisis SWOT, teridentifikasi peluang (Opportunity) dan ancaman (Threat) yang mempengaruhi keberlangsungan bisnis gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri sebagai berikut:

a. Peluang (*Opportunity*)

- 1) Sasaran pasar gula semut kelapa relatif besar
Gula semut kelapa merupakan salah satu bahan makanan yang sering dibutuhkan dalam proses pembuatan makanan. Konsumen gula semut kelapa tidak hanya Indonesia namun juga dari luar negeri. Hal ini menunjukkan bahwa sasaran pasar gula semut kelapa yang luas tidak terbatas pada daerah lokal saja.
- 2) Kebutuhan gula semut kelapa yang meningkat
Salah satu dampak dari pandemi yaitu adanya peningkatan penjualan gula semut kelapa karena permintaan pasar yang terus meningkat. Hal ini karena masyarakat lebih memilih gula semut kelapa sebagai bahan campuran makanan dan minuman. Gula semut kelapa memiliki tekstur yang halus sehingga mudah larut dalam air.

b. Ancaman (*Threat*)

- 1) Keterbatasan informasi teknologi yang tersedia
Keterbatasan informasi teknologi yang masih ada berdampak signifikan pada operasional bisnis pembuatan gula semut kelapa di Koperasi Semi Rahayu Mandiri. Hal ini terutama terlihat pada keterbatasan dalam pemasaran yang belum optimal. Dibandingkan dengan daerah lain yang sudah mengadopsi teknologi modern dan memiliki jangkauan pemasaran yang lebih luas, kondisi ini memberikan perbedaan yang signifikan.
- 2) Adanya produk serupa di pasar
Gula semut kelapa tidak hanya diproduksi oleh Koperasi Semi Rahayu Mandiri, sudah banyak daerah yang memproduksi gula semut kelapa yang bahkan dengan pemasaran dan proses produksi yang sudah modern. Hal ini tentu menjadi tantangan sekaligus ancaman bagi Koperasi Semi Rahayu Mandiri dan harus bisa mengatasi agar bisa bersaing dengan produk gula semut kelapa yang unggul lainnya.
- 3) Harga produk kurang stabil
Harga gula semut kelapa yang kurang stabil menyebabkan usaha gula semut kelapa ini harus bisa beradaptasi dan bertahan dalam kondisi pasar.

Bobot dan Rating Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Upaya memperkuat strategi bisnis produksi gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri di Desa Prapagan, Kecamatan Jeruklegi, Kabupaten Cilacap, dilakukan proses pemberian bobot dan menentukan besaran skor berdasarkan analisis SWOT. Bobot dan nilai skor *Internal Strategic Factor Analysis (IFAS)* dapat ditemukan dalam Tabel 1:

Tabel 1. *Internal Strategic Factor Analysis (IFAS)*

Faktor Internal		Bobot	Rating	Nilai
Strength				
1.	Memiliki kompetensi dan ahli dalam proses produksi gula semut kelapa	0,175	4	0,7
2.	Gula semut kelapa memiliki keunggulan daya tahan yang baik.	0,175	3	0,525
3.	Tanpa bahan pengawet kimia	0,1	4	0,4
4.	Memiliki label dan merek	0,15	4	0,6
5.	Memiliki legalitas usaha	0,2	4	0,8
Total Strength		0,8		3,025
Weakness				
1.	Peralatan dan sarana produksi yang kurang memadai	0,08	1	0,08
2.	Terbatasnya modal usaha	0,07	2	0,14
3.	Promosi kurang maksimal	0,05	2	0,1
Total Weakness		0,2		0,32
Total		1,0		3,345

Sumber : Pengolahan Data (2022)

Tabel 1. didapatkan nilai total *strength* dari faktor kekuatan ialah 3,025 dan nilai total *weakness* faktor kelemahannya yaitu 0,32. Dari hasil pembobotan dan skor, didapatkan bahwa nilai faktor *strength* (kekuatan) lebih tinggi daripada nilai faktor *weakness* (kelemahan). Hal ini menunjukkan bahwa kekuatan (*strength*) lebih besar pengaruhnya dalam mendukung bisnis gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri.

Tabel 2. *Eksternal Strategic Factor Analysis (EFAS)*

Faktor Eksternal		Bobot	Rating	Nilai
Opportunity				
1.	Sasaran pasar gula semut kelapa relatif besar	0,46	4	1,84
2.	Kebutuhan gula semut kelapa yang meningkat	0,3	3	0,9
Total Opportunity		0,76		8,75
Threat				
1.	Keterbatasan informasi teknologi yang tersedia	0,1	2	0,2
2.	Adanya produk serupa di pasar	0,05	4	0,2
3.	Harga produk kurang stabil	0,09	2	0,18
Total Threat		0,24		0,58
Total		1,0		9,33

Sumber : Pengolahan Data (2022)

Tabel 2 di atas menunjukkan nilai total *opportunity* dari faktor peluang yang mungkin dapat diperoleh yaitu 8,75 dan nilai total *threat* faktor ancaman sebesar 0,58. Data tersebut dapat

disimpulkan bahwa nilai *opportunity* (peluang) lebih besar dari nilai *threat* (ancaman) sehingga faktor peluang lebih berpengaruh dalam mendukung bisnis gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri.

Berdasarkan kedua tabel tersebut, terlihat strategi alternatif yang dapat diimplementasikan oleh Koperasi Semi Rahayu Mandiri Desa Prapagan, Kecamatan Jeruklegi, Kabupaten Cilacap. Strategi tersebut yaitu strategi S -O (*Strenght-Opportunity*), strategi S-T (*Strenght-Threat*), strategi W-O (*Weakness-Opportunity*), dan strategi W-T (*Weakness-Threat*) berikut ini :

Tabel 3. Matriks SWOT

Faktor Internal Faktor Eksternal	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weaknes</i>)
		<ol style="list-style-type: none"> Memiliki kemampuan dan keahlian dalam proses pengolahan gula semut kelapa Gula semut kelapa memiliki keunggulan daya tahan yang baik. Tanpa bahan pengawet kimia Memiliki label dan merek Memiliki legalitas usaha
Peluang (<i>Opportunity</i>) <ol style="list-style-type: none"> Sasaran pasar gula semut kelapa relatif besar Kebutuhan gula semut kelapa yang meningkat 	Strategi (SO) <ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan mutu produk gula semut kelapa Meningkatkan pemasaran gula semut kelapa Menonjolkan identitas melalui merek dan label gula semut kelapa dari Koperasi Semi Rahayu Mandiri Mempertahankan legalitas usaha gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri 	Strategi (WO) <ol style="list-style-type: none"> Perbaikan sarana dan alat produksi gula semut kelapa Pemanfaatan media sosial untuk promosi Menekan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi
Ancaman (<i>Threat</i>) <ol style="list-style-type: none"> Keterbatasan informasi teknologi yang tersedia Terdapat pesaing produk sejenis Harga produk cenderung labil 	Strategi (ST) <ol style="list-style-type: none"> Mempertahankan kualitas gula semut kelapa Melakukan strategi bisnis online dengan memaksimalkan merek yang sudah ada. Membuat inovasi produk 	Strategi (WT) <ol style="list-style-type: none"> Memaksimalkan harga jual dengan menyeimbangkan harga produk di pasar. Mencari lebih banyak mitra untuk menambah modal. Menjalin hubungan baik dengan mitra. Meningkatkan promosi gula semut kelapa.

Sumber : Pengolahan Data (2022)

a. Strategi SO (*Strenght-Opportunity*)

Strategi untuk bisnis gula semut kelapa di Koperasi Semi Rahayu Mandiri di Desa Prapagan, Kecamatan Jeruklegi, Kabupaten Cilacap adalah sepenuhnya menggunakan kekuatan yang dipunyai untuk meraih peluang. Strategi yang dilakukan berikut ini:

- Meningkatkan kualitas produk gula semut kelapa
- Meningkatkan pemasaran gula semut kelapa
- Menonjolkan identitas melalui merek dan label gula semut kelapa dari Koperasi Semi Rahayu Mandiri
- Mempertahankan legalitas usaha gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri.

b. Strategi WO(Weakness–Opportunity)

Strategi bisnis produksi gula semut kelapa pada Koperasi Semi Rahayu Mandiri di Desa Prapagan Kecamatan Jeruklegi Kabupaten Cilacap yaitu dengan meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang diantaranya yaitu :

- 1) Perbaiki sarana dan alat produksi gula semut kelapa
- 2) Pemanfaatan media sosial untuk promosi
- 3) Menekan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi

c. Strategi ST (Streight-Threat)

Strategi bisnis produksi gula semut kelapa di Koperasi Semi Rahayu Mandiri di Desa Prapagan, Kecamatan Jeruklegi, Kabupaten Cilacap adalah dengan menghadapi ancaman dengan mengubah seluruh kekuatan yang dimiliki, termasuk:

- 1) Mempertahankan kualitas gula semut kelapa
- 2) Melakukan strategi bisnis online dengan memaksimalkan merek yang sudah ada.
- 3) Membuat inovasi produk

d. Strategi WT (Weakness-Threat)

Berdasarkan matriks SWOT strategi yang diperlukan untuk mengatasi kelemahan dan adanya kemungkinan ancaman yang dihadapi oleh Koperasi Semi Rahayu Mandiri adalah sebagai berikut:

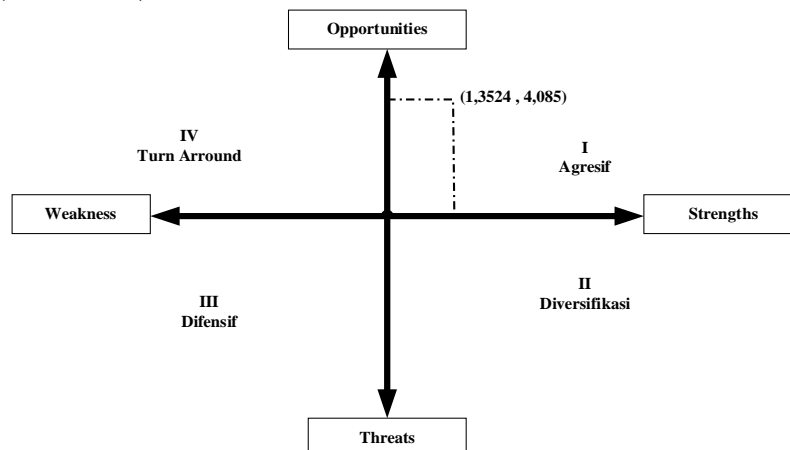
- 1) Memaksimalkan harga jual dengan menyeimbangkan harga produk di pasar.
- 2) Mencari lebih banyak mitra untuk menambah modal.
- 3) Menjalin hubungan baik dengan mitra.
- 4) Meningkatkan promosi gula semut kelapa.

Diagram Analisis SWOT

Tujuan digunakannya diagram analisis SWOT guna mengetahui posisi bisnis yang dijalankan berdasarkan nilai dari matriks IFAS dan EFAS berada pada kuadran mana (Fajar, 2020). Penentuan diagram analisis SWOT ditentukan berdasarkan perhitungan sebagai berikut:

$$(S - W) : 2 = (3,025 - 0,32) : 2 = 1,3525$$

$$(O - T) : 2 = (8,75 - 0,58) : 2 = 4,085$$



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Pada gambar 2 titik koordinat terdapat pada kuadran I yang menandakan situasi yang sangat menguntungkan. Situasi ini baik untuk penerapan strategi yang agresif (*Growth oriented strategy*) karena bisnis mempunyai kekuatan dari faktor internal yang dapat digunakan untuk menangkap peluang yang mungkin dapat diraih.

Business Model Canvas

Business model canvas digunakan untuk memvisualisasikan strategi bisnis ke dalam gambaran pada kanvas. Data penyusun BMC untuk Koperasi Semi Rahayu Mandiri yaitu berdasarkan analisa SWOT yang telah dilakukan. BMC dikelompokkan menjadi 9 blok yang terdiri dari *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, *customer segment*, *value propositions*, *customer relationship*, *revenue streams*, *channels*, dan *cost structure*. Untuk perumusan strategi bisnis gula semut pada Koperasi Semi Rahayu Mandiri menggunakan pendekatan *business model canvas* ditunjukkan oleh gambar 3 berikut:

Bisnis Model Canvas		Rencana Bisnis: Gula Semut Kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri		
Key Parter (Mitra Usaha) 1. Anggota Koperasi Semi Rahayu Mandiri 2. Reseller 3. Shopee 4. Toko/warung 5. PT. Indo Agro Forestry	Key Activities (Aktivitas Utama) 1. Pembuatan produk gula semut 2. Pemasaran secara langsung dan warung 3. Promosi pada media sosial 4. Penjualan melalui online marketplace	Value Propositions (Proposisi Nilai) 1. Kemasan standing pouch ecopack dan kemasan sachet aluminium foil 2. Ukuran kemasan 13x20 dan 8x9 3. Menerima pesanan secara online maupun offline 4. Legalitas usaha yang dimiliki PiRT, NIB dan sertifikasi halal	Customer Relationship (Kemitraan Pelanggan) 1. Penjualan langsung 2. Reseller warung	Customer Segment (Segmen Pelanggan) 1. Semua kalangan umur 2. Restoran, hotel, dan kafe
	Key Resources (Sumber daya Utama) 1. Bahan baku pembuatan gula semut 2. Peralatan pembuatan gula semut 3. Peralatan penjualan produk		Channel (Saluran) 1. Sosial media (Instagram & Facebook) 2. Marketplace (Shopee) 3. Warung 4. Perorangan	
Cost Structure (Struktur Biaya) 1. HPP gula semut original Rp 6.500,00/pcs 2. HPP gula semut rasa jahe Rp 1.300,00/pcs 3. Biaya lain-lain (transportasi, promosi, dan tenaga kerja) Rp 1.070.000,00		Revenue Steams (Arus Pendapatan) 1. Laba produk gula semut original Rp 9.960.250,00 dengan total penjualan 7.929 pcs produk. 2. Laba produk gula semut rasa jahe Rp 9.999.900,00 dengan total penjualan 39.646 pcs produk.		

Gambar 3. *Business Model Canvas* Gula Semut Koperasi Semi Rahayu Mandiri.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis SWOT, posisi bisnis gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri terletak pada kuadran I, yang mengindikasikan keuntungan dan kesuksesan. Hal ini

membuktikan bahwa kemungkinan peluang yang dapat diambil dapat didukung dengan kekuatan yang dimiliki guna mengembangkan bisnis gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri. Beberapa tindakan yang dapat diambil adalah meningkatkan kualitas produk gula semut kelapa, meningkatkan upaya promosi, mempertahankan dan menonjolkan label dan merek sebagai identitas bisnis, serta memastikan legalitas usaha yang terkait dengan gula semut kelapa Koperasi Semi Rahayu Mandiri tetap terjaga. Selain itu, untuk memvisualisasikan strategi bisnis, digunakan Business Model Canvas yang meliputi 9 blok diantaranya adalah *key resources*, *key activities*, *key partnerships*, *customer segment*, *value propositions*, *customer relationship*, *channels*, *revenue streams*, dan *cost structure*.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, R., Nursanti, E., & Heksa, G. W. (2021). USULAN MANAJEMEN STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN ROTI PADA ANGSA CAKE & BAKERY MALANG (STUDI KASUS UMKM ANGSA CAKE & BAKERY MALANG). *Jurnal Mahasiswa Teknik Industri*, 4(2).
- Agushinta, D. (2020). ANALISIS STRATEGI BISNIS PT. TOLU DENGAN PENDEKATAN BMC MENGGUNAKAN METODE EFAS, IFAS DAN SWOT. *SISTEMASI*, 9(3), 435-443.
- David, F. R., & David, F. R. (2016). Manajemen strategik: Suatu pendekatan keunggulan bersaing. *Jakarta: Salemba Empat*.
- Fajar, A., Putra, P., & Ramadhani, F. (2020). *Strategi Pengembangan Model Bisnis Kluster Industri Tomat Krispi Daumato Berdasarkan Analisis SWOT dan BMC*.
- Fathurrohman, Y. E. (2022). ANALISIS PERANCANGAN BUSINESS MODEL CANVAS (BMC) DI UD. KALI MENGAJI KECAMATAN CILONGOK KABUPATEN BANYUMAS. *Agritech: Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 24(1), 77-86.
- Febrianto, E. (2011). Studi kelayakan pendirian unit pengolahan gula semut dengan pengolahan sistem reprosesing pada skala industri menengah. *Proceeding Lokakarya nasional Pemberdayaan Potensi Keluarga Tani untuk Pengentasan Kemiskinan*, 6-7.
- Hambali, A., & Andarini, S. (2021). Formulasi strategi pengembangan bisnis menggunakan pendekatan business model canvas (BMC) dan SWOT analysis dalam upaya meningkatkan daya saing pada Piring Seng Coffee & Co Tunjungan Surabaya. *Journal of Applied Business Administration*, 5(2), 131-142.
- Hendrawan, A. K., Wachidah, S. F., & Restuningsih, A. (2023). Strategi Pengembangan Bisnis Kedai Kopi Makosan dengan Menggunakan Analisis SWOT dan Business Model Canvas (BMC). *Jurnal Optimasi Teknik Industri (JOTI)*, 5(1), 32-37.
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis SWOT sebagai strategi meningkatkan daya saing. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97-112.
- Muhammad, M. (2018). Analisis SWOT sebagai strategi pengembangan usahatani buah naga merah (*Hylocereus costaricensis*) kecamatan Wasile Timur kabupaten Halmahera Timur. *Agrikan: Jurnal Agribisnis Perikanan*, 11(1), 28-37.
- Rizqi, Z. U., Purba, R. D. A., & Nugroho, R. R. (2019). Penentuan Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis Swot Dan Business Model Canvas. IENACO (Industrial Engineering National Conference) 7 2019.

- Sinaga, K., Wahyudi, T., & Prima, F. (2021). Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Business Model Canvas dan Analisis SWOT (Studi Kasus: di Toko Kue X). *Jurnal TIN Universitas Tanjungpura*, 5(1).
- Wulandari, S., Kandatong, H., & Manggabarani, I. (2020). Strategi Pemasaran Gula Semut Kelompok Wanita Tani Sipakario Desa Sambaliwali Kecamatan Luyo Kabupaten Polewali Mandar. *Journal Pegguruang*, 2(1), 140-147.
- Yunus, E. (2016). *Manajemen strategis*. Penerbit Andi.