

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PRODUK OLAHAN
PANGAN LOKAL BERBASIS TELUR ASIN
KELOMPOK USAHA EKONOMI MASYARAKAT (KUEM)
DESA SUJUNG**

Suherman^{1}, Gugun Gunawan², Siti Widiati³*

^{1,2,3} Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

**Email: herman@untirta.ac.id*

ABSTRACT

Business Development Strategy for Local Processed Food Products Based on Salt Eggs Community Economic Business Group (KUEM) Sujung Village. The Community Economic Business Group (KUEM) of Sujung Village is a salted egg-based food processing partnership, the KUEM was established as an effort to accelerate the increase in the economic activities of rural communities. The research was conducted at KUEM in Sujung Village, Tirtayasa District, Serang Regency. The purpose of the research is to provide alternative strategies in overcoming problems and strategies for developing KUEM in Sujung Village. The method in this research is the survey method, with a quantitative descriptive approach, and SWOT analysis for problem solving and alternative strategies in business development carried out by KUEM in Sujung Village. The Sujung Village KUEM business development strategy can do the following: S-O strategies include: a) Improving product quality to attract customers, especially for new products such as Salted Egg Powder. b) The existence of community empowerment both breeders and food processing. ST strategies that can be applied: a) Maintaining product quality, b) Innovating in product diversification, c) Increasing sales competitiveness, d) Highlighting product advantages, e) Having capital reserves if at any time the price of raw materials rises. Alternatives to overcome business weaknesses, by implementing the WO strategy: a) Conduct training for workers to improve quality and production output, b) Increase business capital, c) Create new flavors, d) Expand marketing through social media with the aim of making the product better known to the public. outside Banten. WT Strategy: a) Maintaining good relations with customers and distributors of processed products and suppliers of raw materials, b) Observing business competitors' products, c) Expanding marketing channels, d) In the COVID-19 condition, implementing an online marketing system.

Keywords: *business, strategy, development, local food, KUEM*

ABSTRAK

Kelompok Usaha Ekonomi Masyarakat (KUEM) Desa Sujung merupakan kemitraan pengolahan pangan berbasis telur asin, KUEM tersebut didirikan sebagai salah satu upaya percepatan peningkatan kegiatan ekonomi masyarakat desa. Penelitian dilakukan di KUEM Desa Sujung, Kecamatan Tirtayasa, Kabupaten Serang. Tujuan penelitian yaitu untuk memberikan alternatif strategi dalam mengatasi permasalahan dan

strategi pengembangan KUEM Desa Sujung. Metode dalam penelitian ini yaitu metode survey, dengan pendekatan deskriptif kuantitatif, dan Analisis SWOT untuk penyelesaian permasalahan serta alternatif strategi dalam pengembangan usaha yang dilakukan oleh KUEM Desa Sujung. Strategi pengembangan usaha KUEM Desa Sujung dapat melakukan hal berikut: Strategi S-O diantaranya: a) Meningkatkan kualitas produk untuk menarik pelanggan terutama untuk produk baru seperti Salted Egg Powder. b) Adanya pemberdayaan Masyarakat baik peternak maupun pengolahan pangan. Strategi ST yang dapat diterapkan: a) Mempertahankan kualitas produk, b) Melakukan inovasi dalam diversifikasi produk, c) Meningkatkan daya saing penjualan, d) Menonjolkan keunggulan produk, e) Memiliki cadangan modal apabila sewaktu-waktu harga bahan baku naik. Alternatif mengatasi kelemahan usaha, dengan menerapkan strategi WO: a) Mengadakan pelatihan tenaga kerja untuk meningkatkan kualitas dan hasil produksi, b) Meningkatkan modal usaha, c) Membuat variasi rasa baru, d) Memperluas pemasaran melalui media sosial dengan tujuan produk lebih dikenal masyarakat bahkan di luar Banten. Strategi WT: a) Menjalin hubungan baik dengan para pelanggan dan distributor produk hasil olahan maupun pemasok bahan baku, b) Mengamati produk pesaing bisnis, c) Memperluas saluran pemasaran, d) Dalam kondisi COVID-19 menerapkan sistem pemasaran secara online.

Kata Kunci: *usaha, strategi, pengembangan, pangan lokal, KUEM*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Usaha pengolahan telur asin merupakan salah satu usaha pada bidang pengolahan pangan lokal yang berbasis telur asin. Usaha pengolahan pangan lokal tersebut yang merupakan salah satu upaya pengembangan Kelompok Ekonomi Masyarakat (KUEM) Desa Sujung, Kecamatan Tirtayasa, Kabupaten Lebak, Provinsi Banten.

Upaya percepatan peningkatan kegiatan ekonomi masyarakat (KUEM), yang merupakan bagian dari BUMDES Desa Sujung, KUEM desa sujung merupakan kemitraan

terpadu yang memanfaatkan dan mengembangkan potensi ekonomi lokal yaitu budidaya sampai dengan kegiatan pengolahan pangan berbasis bebek dan telur bebek, dalam hal ini BUMDES Desa Sujung telah memiliki beberapa kelompok kemitraan diantaranya: Kelompok Wanita Tani Olahan Telur Bebek, Kelompok Wanita Tani Olahan Pangan, serta Kelompok Ternak bebek Sumber Rezeki yang berperan sebagai pemasok telur bebek. KUEM Desa Sujung merupakan kemitraan usaha yang dibentuk untuk menyalurkan dan menerapkan program bantuan berupa modal maupun alat dan sarana produksi

pengolahan pangan untuk pengembangan ekonomi lokal.

KUEM Desa Sujung, memiliki potensi pengembangan dan menjadi sentra produksi bahan dan produk olahan pangan berbasis telur asin di Kabupaten Serang. Kelompok Usaha Ekonomi Masyarakat (KUEM) Desa Sujung, saat ini sudah produktif, sehingga pentingnya pengembangan diversifikasi produk olahan pangan dan pengembangan usaha, untuk keberlanjutan KUEM sebagai mitra pengolahan pangan lokal berbasis telur asin.

Pengembangan dan diversifikasi produk tersebut diperlukan untuk meningkatkan nilai tambah produk, dan adanya pemberdayaan masyarakat, serta membuka peluang usaha untuk seluruh kalangan masyarakat Desa Sujung, Kecamatan Tirtayasa, Kabupaten Serang.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi alternatif strategi dalam mengatasi permasalahan usaha dan strategi pengembangan KUEM Desa Sujung sebagai pelaku usaha

pengolahan pangan lokal berbasis telur asin.

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey, dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Teknik pemilihan Informan, dilakukan secara sengaja diantaranya adalah, Anggota KUEM Desa Sujung, Anggota BUMDES Desa Sujung dengan dengan jumlah sebanyak 5 orang informan, yang dianggap dapat mewakili pelaku usaha pengolahan pangan berbasis telur asin, dan dapat memberikan data serta informasi, yang dibutuhkan dalam penelitian terkait dengan Strategi Pengembangan Usaha Produk Olahan Pangan Lokal Berbasis Telur Asin Kelompok Usaha Ekonomi Masyarakat (KUEM) Desa Sujung.

Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan untuk memperoleh data primer adalah kuesioner, dan daftar pertanyaan. Suhartanto (2014), kuisisioner merupakan teknik yang restruktur untuk mengumpulkan data

yang terdiri atas beberapa pertanyaan baik verbal maupun tulisan yang akan dijawab oleh responden dan instrumen penting untuk mengolah data mentah yang akan dianalisis.

Kuisisioner dan wawancara dilakukan secara langsung dengan anggota KUEM dan BUMDES Desa Sujung, untuk memperoleh data primer dalam penelitian. Data sekunder diperoleh melalui data-data dan Dokumen Badan Pusat Statistik (BPS), buku, dan penelitian terdahulu, Undang-undang, serta jurnal yang memiliki keterkaitan dengan penelitian.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk mengidentifikasi alternatif strategi dalam mengatasi permasalahan usaha, dan strategi pengembangan KUEM Desa Sujung sebagai pelaku usaha pengolahan pangan lokal berbasis telur asin, dengan analisis SWOT.

Rangkuti (2006), analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.

Suryatama (2014), analisis SWOT adalah sebuah metode

perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan dalam mengambil keputusan diantaranya:

- 1) Kekuatan (*Strenght*) adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut seperti halnya keunggulan dalam produk yang dapat diandalkan, memiliki keterampilan dan berbeda dengan produk lain. Sehingga dapat membuat lebih kuat dari pada pesaingnya. Kekuatan adalah kopetensi khusus yang memberikan keunggulan bagi perusahaan di pasar. Kekuatan terdapat pada sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli-

pemasok, dan faktor-faktor lain.

- 2) Kelemahan (*weakness*) adalah kekuarangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi. Keterbatasan atau kekuarangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapasitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan. Fasilitas, sumber daya keuangan, kapasitas manajemen, keterampilan pemasaran, dan citra merek dapat merupakan sumber kelemahan.
- 3) Peluang (*opportunity*) adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan.
- 4) Ancaman (*Treatment*) adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan.

PEMBAHASAN

Gambaran Umum Kuem Desa Sujung

KUEM Desa Sujung merupakan Kemitraan Pengolahan Pangan yang dibentuk dan bagian dari BUMDES Sujung Sejahtera yang berbarengan dengan didirikannya BUMDES Desa Sujung, didirikan pada tanggal 17 Januari, tahun 2017. Disahkan oleh Kepala Desa Sujung Kecamatan Tirtayasa Nomor:141.1/Kep.07/2017 dengan tujuan mengakomodir beberapa kegiatan masyarakat Desa Sujung kecamatan Tirtayasa, terutama dalam kegiatan pertanian dan peternak bebek dan telah bermitra dengan Kelompok Wanita Tani Melati dan memiliki binaan anggota kelompok kecil Kopas dan kelompok bebek bacem. Dalam hal ini BUMDES Sujung Sejahtera membentuk beberapa kelompok binaan ysebagai mitra usaha yaitu:

- 1) Kelompok Bebek Peternak: disahkan oleh Kepala Desa Sujung, Nomor:141.1/Kep.01/2017. Beranggotakan para kepala rumah tangga

khususnya yang berada di Kampung Sipon RT 04 RW 02 Desa Sujung.

- 2) Kelompok Wanita Tani Olahan Telur Bebek: disahkan oleh Kepala Desa Sujung, Nomor: 141.1/Kep.03/2017. Beranggotakan ibu rumah tangga yang memiliki rutinitas kegiatan beternak bebek di Desa Sujung.
- 3) Kelompok Wanita Tani Olahan Bebek: disahkan oleh Kepala Desa Sujung, Nomor: 141.1/Kep.04/2017. Beranggotakan para wanita lanjut usia yang masih memiliki semangat untuk meningkatkan nilai pengetahuan dan ekonomi.
- 4) Kelompok Wanita Tani Olahan Pangan: disahkan oleh Kepala Desa Sujung Nomor: 141.1/Kep.02/2017, beranggotakan ibu rumah tangga yang aktif dalam pengolahan berbagai olahan pangan, salah satunya adalah produk olahan pangan berbasis telur asin.

Produk Pangan Lokal Berbasis Telur Asin Kuem Desa Sujung

KUEM Desa Sujung sebagai Kemitraan Pengolahan Bebek dan Telur Bebek, saat ini memiliki beberapa produk olahan yang berbasis telur asin diantaranya: Telur Asin, Telur Asap, *Salted Egg Powder*, *Egg Roll* Telur Asin, Kerupuk Telur Asin, Stik Telur Asin.



Gambar 1. Produk Olahan KUEM Desa Sujung Berbasis Telur Asin

Sumber: Dokumentasi Penelitian

Peran Kuem dalam Pemberdayaan Masyarakat

KUEM Desa Sujung merupakan kemitraan yang melibatkan banyak pelaku usaha baik dalam pengolahan hasil peternakan yang berada di Desa Sujung, hal ini akan berdampak baik pada

pertumbuhan ekonomi lokal khususnya Desa Sujung. Usaha Pengolahan Bebek dan Telur Bebek dapat menyerap tenaga kerja dan menghidupkan perekonomian khususnya dibidang peternakan bebek kelompok maupun warga yang terlibat dengan Unit Usaha, hal ini mengakibatkan adanya peningkatan pendapatan rumah tangga masyarakat Desa Sujung.

Pengembangan Usaha Produk Olahan Pangan Berbasis Telur Asin Kuem Desa Sujung

Pelaksanaan dalam pengembangan Usaha perlu

mengidentifikasi suatu masalah yang timbul didalam perusahaan. Matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki perusahaan tersebut. Matriks ini dapat menggambarkan kemungkinan empat alternatif strategis yang tepat untuk dilakukan oleh KUEM Desa Sujung. Berikut ini adalah matriks SWOT Pengembangan Usaha Olahan Pangan Berbasis Telur Asin, seperti yang terdapat pada Tabel 1.

Tabel 1. Matriks SWOT Pengembangan Usaha dan Diversifikasi Produk Olahan Berbasis Telur Asin

<p>Internal Factor Analysis (IFAS)</p> <p>Eksternal Factor Analysis (EFAS)</p>	Kekuatan	Kelemahan
	<ul style="list-style-type: none"> • Produk tahan lama dan berkualitas • Bahan baku mudah didapat • Lokasi usaha yang strategis • Memiliki cita rasa khas • Harga yang terjangkau dan dapat bersaing dengan produk lain • Permintaan Produk secara rutin atau tidak musiman 	<ul style="list-style-type: none"> • Modal usaha terbatas • Tidak adanya pelatihan rutin khususnya dalam pengembangan produk dan penggunaan mesin produksi pada tenaga kerja
Peluang	SO Strategy	WO Strategy
<ul style="list-style-type: none"> • Inovasi pengembangan produk berbasis bahan pangan lokal • Beragamnya produk hasil produksi • Pemasaran yang sudah cukup luas, secara langsung maupun online • Adanya dukungan dari Pemerintah Kabupaten Serang dengan didirikannya stand penjualan produk lokal di salah satu mall di kota serang-banten 	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan kualitas produk untuk menarik pelanggan terutama untuk produk baru dan masih jarang diketahui seperti <i>Salted Egg Powder</i> • Adanya pemberdayaan Masyarakat dengan kerjasama pelaku usaha pengolahan maupun peternak dalam Kemitraan Desa Sujung 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengadakan pelatihan pada tenaga kerja untuk meningkatkan kualitas dan hasil produksi • Meningkatkan modal usaha • Membuat variasi rasa baru • Memperluas pemasaran melalui media sosial dengan tujuan produk lebih dikenal masyarakat bahkan di luar Banten
Tantangan	ST Strategy	WT Strategy
<ul style="list-style-type: none"> • Persaingan dari produk daerah lain • Berkurangnya pembeli karena produk pesaing • Produk baru masih harus diperkenalkan karena belum terlalu diketahui oleh masyarakat • Kenaikan harga bahan baku produksi 	<ul style="list-style-type: none"> • Mempertahankan kualitas produk • Terus melakukan inovasi dalam diversifikasi produk berbahan dasar bebek maupun telur bebek • Meningkatkan daya saing penjualan • Menonjolkan keunggulan produk • Memiliki cadangan modal apabila sewaktu- waktu harga bahan baku naik 	<ul style="list-style-type: none"> • Menjalin hubungan baik dengan para pelanggan dan distributor produk hasil olahan maupun pemasok bahan baku • Mengamati produk pesaing bisnis • Memperluas saluran pemasaran • Dalam kondisi COVID-19 menerapkan sistem pemasaran secara online

Sumber: Data Primer diolah, 2021

Matriks SWOT diatas dapat menghasilkan empat cara alternatif yang dapat digunakan oleh KUEM Desa Sujung untuk pengembangan Usaha sebagai berikut:

1. Strategi SO (*Strength-Opportunities*)

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi S-O yang dapat diterapkan diantaranya:

- a) Meningkatkan kualitas produk untuk menarik pelanggan terutama untuk produk baru dan masih jarang diketahui seperti *Salted Egg Powder*
- b) Adanya pemberdayaan Masyarakat dengan kerjasama pelaku usaha pengolahan dan peternak dalam Kemitraan Desa Sujung

2. Strategi ST (*Strength-Threats*)

Strategi untuk kekuatan yang dimiliki perusahaan dengan cara menghindari ancaman atau mengurangi dampak ancaman. Strategi ST yang dapat diterapkan:

- a) Mempertahankan kualitas produk
- b) Terus melakukan inovasi dalam diversifikasi produk berbahan dasar bebek maupun telur bebek
- c) Meningkatkan daya saing penjualan
- d) Menonjolkan keunggulan produk
- e) Memiliki cadangan modal apabila sewaktu- waktu harga bahan baku naik

3. Strategi WO (*Weakness Opportunities*)

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang dimiliki KUEM Desa Sujung, dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki. Strategi WO yang bisa diterapkan:

- a) Mengadakan pelatihan pada tenaga kerja untuk meningkatkan kualitas dan hasil produksi
- b) Meningkatkan modal usaha
- c) Membuat variasi rasa baru
- d) Memperluas pemasaran melalui media sosial dengan tujuan produk lebih dikenal

masyarakat bahkan di luar Banten

4. Strategi WT (*Weakness-Threats*)

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT yang dapat dilakukan yaitu:

- a) Menjalin hubungan baik dengan para pelanggan dan distributor produk hasil olahan maupun pemasok bahan baku
- b) Mengamati produk pesaing bisnis
- c) Memperluas saluran pemasaran
- d) Dalam kondisi COVID-19 menerapkan sistem pemasaran secara online.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Strategi Pengembangan untuk keberlanjutan dan kemajuan KUEM desa Sujung yang dapat dilakukan diantaranya dengan menerapkan strategi diantaranya: Strategi S-O diantaranya yang terdiri dari: a) Meningkatkan kualitas produk untuk menarik pelanggan terutama untuk produk baru dan masih jarang

diketahui seperti *Salted Egg Powder*;

- b) Adanya pemberdayaan Masyarakat dengan kerjasama pelaku usaha pengolahan maupun peternak dalam Kemitraan Desa Sujung. Strategi ST yang dapat diterapkan yaitu: 1) Mempertahankan kualitas produk; 2) Terus melakukan inovasi dalam diversifikasi produk berbahan dasar bebek maupun telur bebek; 3) Meningkatkan daya saing penjualan, 4) Menonjolkan keunggulan produk, 5) Memiliki cadangan modal apabila sewaktu-waktu harga bahan baku naik. Cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki, dengan menerapkan strategi WO yang bisa diterapkan ialah: a) Mengadakan pelatihan pada tenaga kerja untuk meningkatkan kualitas dan hasil produksi; b) Meningkatkan modal usaha; c) Membuat variasi rasa baru; d) Memperluas pemasaran melalui media sosial dengan tujuan produk lebih dikenal masyarakat bahkan di luar Banten. Strategi WT yang dapat dilakukan yaitu: a) Menjalin hubungan baik dengan para pelanggan dan distributor produk hasil olahan maupun pemasok bahan baku; b) Mengamati produk pesaing

bisnis; c) Memperluas saluran pemasaran; d) menerapkan sistem penjualan secara *online* saat COVID-19.

Saran

Saran untuk pengembangan untuk keberlanjutan dan kemajuan KUEM Desa Sujung yang dapat dilakukan diantaranya dengan Mengadakan pelatihan pada tenaga kerja untuk meningkatkan kualitas dan hasil produksi, menjalin kerjasama dengan instansi atau mitra usaha lainnya, mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk, harus memiliki cadangan modal, agar produksi terus dapat dilakukan termasuk pada saat Pandemi COVID-19. Mengoptimalkan penggunaan fasilitas mesin produksi yang sudah dimiliki, sehingga usaha pengolahan pangan lokal berbasis

telur asin di KUEM Desa Sujung dapat berjalan dengan baik dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Rangkuti, (2000). Analisis SWOT, Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia.
- Suhartanto, D. (2014). Metode Riset Pemasaran. Bandung: IKAPI
- Suryatama, E. (2014). Lebih Memahami Analisis SWOT dalam Bisnis. Surabaya: Kata Pena.
- Syaeful, B. (2019). Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan Home Industry Kue Gapit Sampurna Jaya Kabupaten Cirebon. *Dimasejati Vol. 1 No. 1, 2019*, 64-80.