

**STRATEGI PENGEMBANGAN INDUSTRI MINUMAN SIRUP
MANGROVE DI KECAMATAN RANGSANG BARAT
KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI**

Yessi Diana Sari¹⁾, Rita Yani Iyan²⁾, Deny Setiawan²⁾

1) Mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

2) Dosen Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

Email : yessydianasarihadi@gmail.com

The Development Strategy Of Mangrove Syrup Beverage Industry In Rangsang Barat District Meranti Islands Regency

ABSTRACT

This study aims to determine the development strategy of the mangrove syrup beverage industry in the West Rangsang District, Meranti Islands Regency. Retrieval of data using the census method, namely the entire population of 2 business units. Analysis of the data used is the SWOT analysis, IFAS and EFAS matrix. Based on the results of matrix analysis relating to the main strengths for the beverage industry, mangrove syrup is the ease of obtaining raw materials. The weight and average ranking of internal factors has a high weight and average ranking. The disadvantage is not selling their own products to the market. This means that respondents consider the most important weakness factor compared to other weaknesses. The main opportunity for the mangrove syrup beverage industry in West Rangsang District, Meranti Islands is to increase promotional activities and product development. While the threat of limited technology is a challenge in production activities. This means that respondents consider the most important factor compared to other safety indicators. Based on the IE Matrix in the S-O strategy column, it is because the meeting between IFAS and EFAS is on (opportunities) and (strengths).

Keywords: development strategy, small industry.

PENDAHULUAN

Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan salah satu wilayah pesisir yang ada di Provinsi Riau. Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan salah satu wilayah pesisir yang ada di Provinsi Riau. Kondisi wilayah yang demikian, peranan mangrove sangat dibutuhkan terutama untuk menahan abrasi yang dari tahun ke tahun semakin memprihatinkan di wilayah Kabupaten Kepulauan Meranti.

Terdapat berbagai jenis tanaman mangrove tumbuh subur hampir di sepanjang sungai-sungai tersebut yang dapat diolah dan dimanfaatkan untuk berbagai kebutuhan. Salah satu tanaman mangrove yang dapat dimanfaatkan buahnya adalah pedada (*Sonneratia caseolaris*).

Untuk lebih mengetahui peranan tanaman hutan mangrove di Kabupaten Kepulauan Meranti, berikut ditampilkan data luas dan fungsi kawasan hutan di Kabupaten Kepulauan Meranti :

**Tabel 1 Luas dan Fungsi Kawasan
Tanaman Hutan di Kabupaten
Kepulauan Meranti tahun 2017**

No	Fungsi Kawasan Hutan	Luas Kawasan Hutan (Ha)	Persentase (%)
1	Hutan Konservasi	5.843,75	3,24
2	Hutan Lindung	2.076,45	1,15
3	Hutan Produksi	127.593,13	70,79
4	Hutan Mangrove	28.379,82	15,75
5	Lindung Gambut	14.684,28	8,15
6	Buffer	1.661,77	0,92
Jumlah		180.239,20	100,00

Sumber: Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Kepulauan Meranti, 2018

Berdasarkan tabel 1 berasal dari buku basis data spasial kehutanan di Kabupaten Kepulauan Meranti dapat dilihat dari data di atas, luas hutan mangrove Kabupaten Kepulauan Meranti bisa dikatakan luas, dengan luas area yang mencapai 28.379 Ha, mangrove diharapkan dapat difungsikan sebagai pengatur tata air dan fungsi hidro-orologis lainnya. Selama ini, program yang terkait mangrove lebih banyak diarahkan kepada tujuan konservasi dan rehabilitasi, bukan ke arah pengembangan ekonomi masyarakat. Banyak anggaran yang telah diserap untuk perbaikan mangrove yang kebanyakan dikendalikan oleh upaya menyelamatkan banyak nyawa dari bencana yang datang dari laut. Begitupun untuk kepentingan mendapatkan produk-produk unggulan daerah tidak ada salahnya jika kegiatan ekonomi masyarakat pesisir juga diarahkan kepada pemanfaatan mangrove sebagai penunjang pendapatan keluarga salah satunya pengolahan buah mangrove berupa sirup.

Kabupaten Kepulauan Meranti merupakan salah satu daerah yang mengembangkan banyak usaha pada sektor industri salah satunya adalah industri kecil.

Pengembangan industri kecil di Kabupaten Kepulauan Meranti sangat banyak dikembangkan oleh pelaku-pelaku industri, terdapat banyak jenis industri yang dikembangkan di Kabupaten Meranti tepatnya di Kecamatan Rangsang Barat seperti industri makanan serta minuman salah satunya industri minuman sirup mangrove.

Sirup mangrove merupakan hasil olahan dari buah mangrove, mangrove yang digunakan adalah mangrove jenis *Sonneratia* (pedada) atau yang dikenal dengan sebutan buah perepat oleh masyarakat setempat. Sirup mangrove menjadi industri untuk pemenuhan konsumen karna khasiatnya. Kadar Beberapa Vitamin pada Buah Pedada (*Sonneratia Caseolaris*) dan Hasil Olahannya yang dihitung berdasarkan basis kering bahwa buah pedada memiliki diameter rata-rata yaitu 6,05 cm dan bobot rata-rata 52,15g. Pedada memiliki kadar air 84,76%, abu 8,40%, lemak 4,82%, protein 9,21%, dan karbohidrat 77,57%. Kadar proksimat setelah pengolahan yaitu sirup pedada memiliki kadar air 57,81%, abu 0,41%, lemak 1,63%, protein 0,23%, dan karbohidrat 97,58%. Kadar vitamin A buah pedada 221,97 IU/100g dan sirup pedada 12,77 IU/100g. Kadar vitamin B1 buah pedada yaitu 5,04 mg/100g, dan sirup pedada 6,72 mg/100g. Kadar vitamin B2 buah pedada yaitu 7,65 mg/100g, dan sirup pedada 1,12 mg/100g. Kadar vitamin C buah pedada yaitu 56,74 mg/100g dan sirup pedada 17,08

mg/100g. Kandungan vitamin C yang cukup tinggi berkhasiat untuk mengobati sariawan, bibir pecah-pecah, dan panas dalam (Dwi, R, 2011).

Berikut dapat dilihat perkembangan produksi industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti :

Tabel 2 Perkembangan Produksi Industri Minuman Sirup Mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2017

No	Nama Usaha	Jumlah Produksi (Perbotol)	Nilai Investasi (Rp)
1	Kelompok Usaha Tegas "Sirup Mangrove Meranti"	970	460.000
2	Sirup Mangrove Lestari	600	660.000

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kepulauan Meranti, 2018

Industri minuman sirup dikembangkan tidak menyeluruh di daerah Kabupaten Kepulauan Meranti tetapi terdapat beberapa daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti yang mengembangkan usaha sirup mangrove. Berikut dapat dilihat daerah yang mengembangkan usaha industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Tahun 2017:

Tabel 3 Jumlah Industri Sirup di Kabupaten Kepulauan Meranti Tahun 2017

No	Nama Usaha	Kecamatan
1	Kelompok Usaha Tegas "Sirup Mangrove Meranti"	Rangsang Barat
2	Sirup Mangrove Lestari	Rangsang Barat
3	Sirup Mangrove Baran Melintang	Pulau Merbau

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kepulauan Meranti, 2018

Jika dahulu buah tangan dari Kabupaten Kepulauan Meranti hanya berupa mie Sagu, atau sejenis olahan sagu lainnya, dengan adanya produk sirup mangrove ini diharapkan dapat menjadi alternatif lain dari buah tangan yang ada di Kabupaten Kepulauan Meranti, karena harga yang sangat terjangkau sehingga semua lapisan masyarakat bisa menikmati produk olahan buah mangrove ini sehingga sirup olahan buah lokal ini mampu bersaing dengan sirup olahan buah impor.

Dengan adanya peluang yang sangat besar ini, pengembangan sirup sangat berpotensi karena produknya yang unik dan mengingat ketersediaan bahan baku yang cukup banyak di Kabupaten Kepulauan Meranti, masyarakat sekitar dapat memanfaatkan buah mangrove untuk meningkatkan perekonomian mereka dengan cara mengikuti jejak pengusaha sirup mangrove. Sirup mangrove tidak hanya sekedar menjadi produk minuman biasa tetapi merupakan minuman sirup yang memiliki banyak manfaat, terutama bagi perekonomian masyarakat setempat jika dikelola dengan baik. Namun industri minuman sirup mangrove belum banyak dikenal pada kalangan masyarakat. Selain itu pengembangan masih dihadapkan pada beberapa kendala seperti teknologi yang masih manual, sulit mendapatkan bantuan modal, pemasaran yang masih terbatas dan kurang adanya promosi sehingga melihat kenyataan yang ada bahwa industri minuman sirup mangrove belum optimal dan perlu adanya strategi pengembangan usaha. Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk

meneliti lebih lanjut mengenai industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat dalam sebuah penelitian yang berjudul “Strategi pengembangan Industri Minuman Sirup Mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti”.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Ekonomi Industri

Ekonomi industri merupakan suatu keahlian khusus dalam ilmu ekonomi. Ilmu ekonomi industri membantu menjelaskan mengapa pasar perlu diorganisasi dan bagaimana pengorganisasiannya mempengaruhi cara kerja pasar industri. Ekonomi industri menelaah struktur pasar dan perusahaan yang secara relative menekan pada studi empiris dari faktor-faktor yang mempengaruhi struktur pasar, perilaku dan kinerja pasar (Arsyad, 2015).

Ruang lingkup kajian ekonomi industri adalah bagaimana industri diorganisir, faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku perusahaan dan industri serta hubungannya dengan masyarakat pada umumnya. Industrilisasi difokuskan dalam perspektif ‘ekonomi industri’ sekaligus memotret bagaimana dinamika perkembangan industri Indonesia. Transformasi dan strategi industrilisasi Indonesia terjadi perdebatan antara kelompok pro efisiensi dan pro nasionalis, teknolog versus ekonom. Metodologi ekonomi industri menggunakan pendekatan populer yang menjelaskan kinerja organisasi dengan melihat hubungan antara struktur industri, perilaku organisasi, dan kinerja organisasi,

atau dikenal sebagai paradigma *struktur, conduct, performance* (SCP) (Arsyad, 2015).

B. Klarifikasi Industri

Industri dapat digolongkan berdasarkan beberapa kelompok komoditas, berdasarkan skala usaha dan berdasarkan hubungan antara produknya. Penggolongan yang paling universal ialah berdasarkan *International Standard of Industrial Classification* (ISIC). Penggolongan menurut ISIC ini didasarkan atas pendekatan kelompok komoditas, yang secara garis besar dibedakan kepada sembilan golongan sebagaimana tercantum di bawah ini (Dumairy, 2008).

Sektor Industri yang dikembangkan oleh pemerintah Indonesia pada umumnya adalah industri kecil dan menengah yang merupakan industri yang bercorak padat karya, sehingga dapat menyerap tenaga kerja yang banyak. Selain merupakan penerimaan devisa bagi negara, tumbuhnya industri kecil dan menengah juga akan dapat mendorong berkembangnya industri-industri baru di Indonesia. Pada umumnya industri kecil dan menengah tidak lebih dari hanya seperlima nilai tambah yang akan diciptakan, namun dari segi penyerapan tenaga kerja industri kecil dan menengah mempunyai arti yang sangat sempit (Sukirno, 2004).

C. Strategi Pengembangan Usaha

Strategi adalah menentukan kerangka kerja dari aktivitas bisnis perusahaan dan memberikan pedoman untuk mengkoordinasi aktivitas, sehingga perusahaan dapat menyesuaikan dan mempengaruhi

lingkungan yang selalu berubah. Strategi mengatakan dengan jelas lingkungan yang diinginkan oleh perusahaan dan jenis organisasi seperti apa yang hendak dijalankan (Kuncoro, 2005).

Strategi pengembangan usaha merupakan upaya dalam mengantisipasi masalah-masalah yang timbul dan dapat memberikan arah kegiatan operasional dalam pelaksanaan kegiatan industri. Dalam strategi pengembangan usaha kecil harus ada strategi yang tepat, yang meliputi aspek-aspek sebagai berikut (Pambudy, 2009) :

- a. Peningkatan akses kepada aset produktif, terutama modal, di samping juga teknologi, manajemen, dan segi-segi lainnya yang penting.
- b. Peningkatan akses pada pasar, yang meliputi suatu spektrum kegiatan yang luas, mulai dari pencadangan usaha, sampai pada informasi pasar, bantuan produksi, dan prasarana serta sarana pemasaran.
- c. Kewirausahaan, dalam hal ini pelatihan-pelatihan mengenai pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berusaha teramat penting.
- d. Kelembagaan ekonomi dalam arti luas adalah pasar. Memperkuat pasar adalah penting, tetapi hal itu harus disertai dengan pengendalian agar bekerjanya pasar tidak melenceng dan mengakibatkan melebarnya kesenjangan.
- e. Kemitraan usaha merupakan jalur yang penting dan strategis

bagi pengembangan usaha ekonomi rakyat

D. Konsep Pengembangan Usaha

Menurut Pambudy (2009), salah satu komponen utama dalam menyeimbang struktur usaha nasional adalah mengembangkan pengusaha kecil yang berorientasi produksi menjadi pengusaha-pengusaha kecil berorientasi bisnis atau berwawasan wirausaha.

Menurut Wibowo (2008), cara untuk memperluas dan memperbesar pasar yaitu dengan mengembangkan usaha yang sudah ada atau membeli perusahaan lain. Upaya-upaya tersebut harus dikaitkan dengan kemampuan perusahaan dan pengelola serta situasi pasar. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan beberapa cara diantaranya penetrasi pasar, perluasan pasar, diversifikasi produk, dan pengembangan produk.

a. Identifikasi Faktor Internal

Menurut David (2011), faktor internal merupakan kekuatan dan kelemahan perusahaan pada era fungsional bisnis, termasuk manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, sumber daya manusia, dan penelitian dan pengembangan. Strategi didesain sebagai bagian dari usaha memperbaiki kelemahan perusahaan mengubahnya menjadi kekuatan dan bahkan menjadi kompetensi yang unik. Kompetensi yang unik (*distinctive competencies*) adalah kekuatan perusahaan yang tidak dapat dengan mudah disamakan atau ditiru oleh pesaing.

- a. Manajemen

Manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan, dan pengendalian upaya anggota organisasi dan proses penggunaan semua sumberdaya organisasi untuk tercapainya tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

b. Pemasaran

Pemasaran dapat dideskripsikan sebagai proses mendefinisikan, mengantisipasi, menciptakan, serta memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan atas barang dan jasa.

c. Keuangan/Akuntansi

Dana dibutuhkan dalam operasional perusahaan. Oleh karena itu, faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam aspek keuangan/akuntansi, adalah kemampuan perusahaan memupuk modal jangka pendek dan jangka panjang, beban yang harus ditanggung perusahaan sebagai upaya memperoleh modal tambahan, hubungan baik dengan penanam modal dan pemegang saham, pengelolaan keuangan, struktur modal kerja, harga jual produk, pemantauan penyebab inefisiensi, dan sistem akunting yang andal (Umar 2008).

d. Produksi/Operasi

Fungsi produksi/operasi dari suatu bisnis terdiri atas semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang dan jasa. Menurut David (2011), manajemen produksi/operasi terdiri atas lima area keputusan atau fungsi : proses, kapasitas, persediaan, tenaga kerja, dan kualitas.

e. Sumber Daya Manusia

Manusia merupakan sumber daya terpenting bagi perusahaan. Oleh karena itu, manajer perlu berupaya agar terwujud perilaku positif di kalangan karyawan perusahaan. Beberapa faktor yang perlu diperhatikan pada aspek sumber daya manusia, antara lain langkah-langkah yang jelas mengenai manajemen SDM, keterampilan dan motivasi kerja, produktivitas, dan sistemimbalance (Umar 2008).

f. Penelitian dan Pengembangan

Perusahaan yang menjalankan strategi pengembangan produk khususnya harus memiliki orientasi litbang yang kuat. Pengeluaran litbang ditujukan pada pengembangan produk baru sebelum pesaing melakukannya untuk memperbaiki kualitas produk atau untuk memperbaiki proses produksi untuk menurunkan biaya.

b. Analisis Faktor Eksternal

Analisis faktor eksternal menekankan pada identifikasi dan evaluasi tren dan kejadian yang ada di luar kendali perusahaan. Analisis lingkungan eksternal mengungkapkan peluang dan ancaman utama yang dihadapi perusahaan sehingga manajer dapat memformulasikan strategi untuk mengambil keuntungan dari peluang dan menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman.

Menurut David (2011), kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi lima kategori besar, yaitu:

a. Ekonomi

Faktor ekonomi memiliki pengaruh langsung terhadap kondisi dan strategi perusahaan. Faktor ekonomi dapat membantu atau menghambat upaya mencapai tujuan perusahaan dan menyebabkan keberhasilan atau kegagalan strategi yang dapat berperan sebagai peluang ataupun ancaman karena dapat mempengaruhi daya beli dan pola konsumsi masyarakat.

b. Sosial, budaya, demografi, dan lingkungan

Perubahan sosial, budaya, demografi, dan lingkungan memiliki pengaruh besar terhadap hampir semua produk, jasa, pasar, dan pelanggan. Tren sosial, budaya, demografi, dan lingkungan membentuk cara masyarakat hidup, berproduksi, dan mengkonsumsi.

c. Politik, pemerintah, dan hukum

Faktor politik, pemerintah, dan hukum dapat menjadi peluang atau ancaman utama untuk perusahaan kecil maupun besar. Karena dengan ketidakstabilan dari ketiga variabel ini akan mengakibatkan tidak kondusifnya iklim usaha.

d. Teknologi

Kekuatan teknologi menggambarkan peluang dan ancaman utama yang harus dipertimbangkan dalam formulasi strategi. Kemajuan teknologi dapat mempengaruhi produk, jasa, pasar, pemasok, distributor, pesaing, pelanggan, proses produksi, praktik pemasaran dan posisi kompetitif perusahaan secara dramatis. Kemajuan teknologi dapat menciptakan pasar baru, yang

menghasilkan penciptaan produk baru dan produk yang lebih baik, perubahan posisi biaya kompetitif dalam suatu industri, dan membuat produk dan jasa saat ini menjadi ketinggalan zaman.

e. Kompetitif

Berdasarkan pendekatan organisasi industri, faktor eksternal (industri) lebih penting dari faktor internal dalam perusahaan yang ingin mencapai keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif ditentukan oleh *positioning* kompetitif di dalam industri. Mengumpulkan dan mengevaluasi informasi tentang pesaing merupakan hal yang penting untuk keberhasilan formulasi strategi.

Hipotesis

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah tersebut, setelah dihubungkan dengan landasan teoritis, maka dapat dirumuskan hipotesis :

1. Faktor yang menjadi kekuatan berupa kemudahan dalam memperoleh bahan baku, faktor kelemahan berupa kurangnya promosi dan pemasaran, faktor peluang berupa adanya perkembangan teknologi dan jaringan internet, dan faktor ancaman terbatasnya teknologi dalam pengembangan industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti.
2. Terdapat strategi yang tepat digunakan dalam pengembangan industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten

Kepulauan Meranti dengan mengoptimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki serta dengan mengatasi kelemahan dan ancaman yang datang dari luar.

Metodelogi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti. Pemilihan lokasi penelitian ini didasarkan oleh pertimbangan bahwa Kecamatan Rangsang Barat merupakan tempat beroperasinya industri sirup mangrove yang ada di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Populasi dan sampel dari penelitian ini adalah semua unit usaha yang ada di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti yang berjumlah dua industri sebagai sampel dengan menggunakan metode sensus.

Metode Analisis

Setelah data yang diperlukan dalam penelitian ini terkumpul, maka data tersebut dikelompokkan menurut masing-masing variabel beserta indikatornya. Kemudian data dianalisa secara kuantitatif yang dilengkapi dengan data persentase (%) berikut penjelasan yang nantinya digambarkan dalam bentuk tabel dan uraian.

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT, dimana analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) proses ini melibatkan penentuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan

mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara memilih cara berbagai hal yang dapat mempengaruhi keempat faktornya.

HASIL PENELITIAN

A. Kondisi Usaha

1. Aspek Manajemen

Aspek manajemen yang merencanakan, mengorganisasikan, memimpin dan mengendalikan dan pengawasan sumber daya perusahaan yang telah ditentukan.

Pengorganisasian

Pengorganisasian merupakan suatu proses mengatur tugas, wewenang dan tanggung jawab di dalam industri. Pengorganisasian berarti pembagian kerja, menentukan siapa yang melakukan apa dan siapa yang melaporkan kepada siapa. Pada industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti sudah menerapkan pembagian kerja pada usahanya.

Pengawasan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap 2 pelaku usaha industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat tidak seluruhnya melakukan pengawasan kerja dalam menjalankan usaha industri dimana terdapat 1 responden yang menerapkan adanya pengawasan dalam usahanya dan 1 responden tidak menerapkan pengawasan kerja pada usahanya.

2. Aspek Pemasaran

Produk

Berdasarkan hasil penelitian terhadap 2 pelaku usaha industri minuman sirup bahwa mereka

memproduksi sejenis minuman sirup yang berasal dari keunikan tumbuhan yang tak kalah penting dengan manfaatnya yang digunakan sebagai bahan minuman sirup. Produk yang dihasilkan industri minuman sirup unik dan memiliki ciri khas pada produk yang dihasilkan terdapat pada rasa, aroma, dan tekstur yang khas sehingga berpotensi untuk dijadikan sirup.

Harga

Harga untuk produk industri minuman sirup mangrove pada 2 pelaku usaha industri minuman sirup cukup terjangkau dan memuaskan dengan botol yang cukup sehingga bias dijangkau masyarakat yang ingin mengkonsumsinya yaitu pada seharga 10.000,- dan 23.000,-

Promosi

Promosi merupakan salah satu bagian penting dalam kegiatan usaha, dengan adanya promosi berarti mengenalkan hasil produksi usaha ke pasar. Sehingga promosi akan membantu kelancaran usaha kedepannya. Berdasarkan hasil penelitian terhadap 2 responden penelitian diketahui bahwa bentuk komunikasi yang dilakukan masih promosi dari mulut ke mulut untuk mengenalkan industri minuman sirup.

Lokasi

Lokasi adalah kunci bagi kemampuan menarik pelanggan. Berdasarkan hasil penelitian bahwasanya lokasi industri minuman sirup mangrove terletak pada lokasi yang belum strategis dikarenakan jauh dari pusat kota Meranti itu sendiri dan harus menyebrang terlebih dahulu.

3. Aspek Keuangan

Aspek keuangan adalah aspek yang digunakan untuk menilai keuangan suatu kegiatan usaha. Pada aspek keuangan terdiri dari modal dan pencatatan laporan keuangan.

4. Aspek Sumber Daya Manusia

Pada aspek ini responden mengatakan industri minuman sirup mangrove tenaga kerjanya disebut dengan anggota karna pada dasarnya industry minuman sirup merupakan usaha kreatif bersama yang dilakukan ibu-ibu rumah tangga yang masih berasal dari keluarga dan kerabat dekat beserta tingkat umur dan pendidikan.

Berdasarkan hasil penelitian 2 responden jumlah anggota pada 2 usaha berkisar 6-7 dengan persentase 46% dan 54 %, dengan rata-rata tingkat umur 19-24 dan 25-30 berjumlah 1 orang dengan persentase 8%, umur 31-36 berjumlah 2 orang dengan persentase 15%, umur 37-42 berjumlah 5 orang dengan persentase 38% dan umur 43-48 berjumlah 4 orang dengan persentase 31%. Sedangkan pada tingkat pendidikan berjumlah 5 orang dengan persentase 39% SD/Sederajat, 2 orang dengan persentase 15% SMP/Sederajat dan 6 orang dengan persentase 46% SMA/Sederajat.

5. Aspek Produksi

Aspek produksi adalah aspek yang berhubungan dengan hasil produksi yang dilakukan, adapun aspek produksi terdiri dari bahan baku, metode produksi yang dilakukan. Untuk lebih jelas dapat dilihat sebagai berikut :

Bahan baku

Perolehan bahan baku responden pada kegiatan industri minuman sirup mangrove diperoleh

di warung-warung yang terdapat di masing-masing daerah yang berdekatan dengan tempat tinggal responden termasuk bahan utama yang ditanami sendiri oleh responden disekitaran laut yang tidak jauh pada lingkungan rumahnya.

Peralatan

Peralatan yang digunakan untuk menghasilkan produk sirup adalah peralatan-peralatan dapur sederhana seperti kompor, panci, baskom, pengaduk kayu dan saringan.

B. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan, maka perlu diketahui apa saja yang menjadi faktor internal dan faktor eksternal industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti.

1. Identifikasi Faktor-Faktor Internal Industri Minuman Sirup Mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti

Kekuatan utama bagi industri minuman sirup mangrove adalah kemudahan dalam memperoleh bahan baku dengan skor 0,72. Pada bobot dan rating rata-rata faktor internal tersebut memiliki bobot dan rating rata-rata tertinggi untuk indikator kekuatan yang artinya responden menganggap bahwa faktor tersebut merupakan kekuatan yang paling penting dibandingkan faktor kekuatan yang lain. Faktor internal indikator kekuatan selanjutnya yaitu harga produk terjangkau dengan skor 0,56. Kemudian disusul oleh produk memiliki bentuk yang unik dan

berkualitas dan menggunakan teknologi sederhana yang dikerjakan secara manual dengan skor 0,39.

Sementara faktor utama yang menjadi kelemahan industri minuman sirup ialah kurangnya promosi dan pemasaran produk dan tidak menjual produk sendiri ke pasar dengan skor 0,27. Hal ini berarti bahwa responden menganggap faktor tersebut merupakan kelemahan yang paling penting dibandingkan kelemahan yang lainnya. Faktor internal indikator kelemahan selanjutnya yaitu keterbatasan modal dan lokasi usaha belum strategis dengan skor 0,18.

2. Identifikasi Faktor-Faktor Eksternal Minuman Sirup Mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti

Peluang utama bagi industri minuman sirup mangrove adalah peningkatan perkembangan teknologi dan jaringan internet dan jaringan internet dengan skor 0,19. Pada bobot dan rating rata-rata faktor eksternal tersebut memiliki bobot dan rating rata-rata tertinggi untuk indikator peluang yang artinya responden menganggap bahwa faktor tersebut merupakan peluang yang paling penting dibandingkan faktor peluang yang lain. Peluang selanjutnya yaitu pemberian jasa pelatihan dan pendampingan dengan skor 0,16. Kemudian disusul oleh meningkatnya jumlah penduduk dan adanya hubungan baik dengan penyediaan bahan baku mendapatkan skor 0,14.

Sementara faktor yang menjadi ancaman bagi industri minuman sirup yaitu terbatasnya teknologi

dengan nilai skor 0,12. Ancaman selanjutnya adanya persaingan dan rendahnya minat generasi muda untuk mengembangkan industri minuman sirup mangrove dengan skor 0,09. Selanjutnya fluktuasi harga bahan baku sekunder dengan skor 0,07.

C. Matriks IE

Berdasarkan hasil analisis matriks IE yang disusun dengan cara memplotkan total skor dari matriks IFAS (2,92) pada sumbu-x dan EFAS (2,96) pada sumbu-y, didapatkan posisi industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang barat Kabupaten Kepulauan Meranti, diketahui bahwa dalam pengembangan industri minuman sirup mangrove berada pada kolom S-O strategi, namun strategi ini merupakan penerapan secara umum untuk industri minuman sirup mangrove di Kecamatan rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti. Adapun jumlah pelaku usaha yang terdapat dalam industri industri minuman sirup mangrove di Kecamatan rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti sebanyak 2 pelaku usaha industry minuman sirup mangrove yang maka setiap usaha tentunya memiliki persoalan yang berbeda. Namun yang jadi persoalan dari 2 pelaku usaha tersebut, apakah penerapan S-O strategy dapat digunakan untuk keseluruhan usaha tersebut.

D. Matriks SWOT

Analisis matriks SWOT merupakan tahap pencocokan untuk menghasilkan alternatif strategi yang cocok dilakukan perusahaan, dengan melibatkan kekuatan, kelemahan,

peluang dan ancaman yang sudah ditetapkan menggunakan matrik IFAS dan EFAS.

Berdasarkan Matriks IE diketahui bahwa industri industri minuman sirup mangrove berada pada kolom SO strategi dimana kondisi industri yang menggunakan kekuatan yang dimilikinya untuk memperoleh peluang yang diperolehnya. Pada analisis matriks SWOT hal yang harus dilakukan untuk SO strategi diantaranya adalah peningkatan promosi dan pemasaran produk, serta meningkatkan hasil produksi dengan memanfaatkan terdapatnya kemudahan dalam memperoleh bahan baku, memanfaatkan jaringan internet sebagai media untuk belajar serta memanfaatkan kemajuan teknologi internet sebagai media promosi dan perluasan pasar untuk membantu pengembangan usaha.

E. Diagram Kuadran SWOT

Diagram kuadran SWOT diketahui bahwa industri olahan nanas di Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar berada pada posisi kuadran I yaitu posisi agresif, dimana pelaku usaha untuk dapat dengan cermat memperhatikan situasi di lapangan sehingga menjadi celah dalam kemajuan terutama pengembangan industri miuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti adalah strategi SO.

PEMBAHASAN

Industri minuman sirup mangrove merupakan salah satu kegiatan produksi dengan cara manual, adapun industri minuman

sirup yang dimaksud dalam penelitian ini adalah industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti. Rangsang Barat merupakan salah satu Kecamatan Kabupaten Kepulauan Meranti dimana Meranti sendiri daerah di Provinsi Riau yang memiliki berbagai kegiatan usaha salah satunya yaitu industri minuman sirup berbahan baku tumbuh tumbuhan yang digunakan yaitu buah dari salah satu hutan bakau atau hutan mangrove yang ada di Kabupaten Kepulauan Meranti.

Tidak semua daerah di Kabupaten Kepulauan Meranti yang mengembangkan kegiatan usaha industri minuman sirup mangrove, adapun daerah yang masih mengembangkan kegiatan industri tersebut adalah Rangsang Barat itu sendiri. Kegiatan usaha tersebut masih tetap berkembang hingga sekarang. Namun perkembangan zaman tidak menutup kemungkinan kegiatan industri tersebut akan memperoleh rintangan untuk pengembangan dimasa yang akan datang. Sehingga perlu dilakukan strategi-strategi untuk pengembangan kegiatan usaha dimasa yang akan datang.

Analisis SWOT merupakan analisis yang dilihat dari *Strenght* (kekuatan), *Weaknees* (kelemahan), *Opportunity* (peluang), dan *Threat* (ancaman) yang ada pada suatu usaha. Kekuatan dalam hal ini adalah kekuatan yang dimiliki oleh industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti yang bisa dimanfaatkan oleh industri tersebut. Kelemahan yaitu kelemahan yang ada pada industri tersebut

sehingga harus dihindari atau paling tidak di minimalisir oleh industri tersebut. Peluang dalam hal ini yaitu peluang yang berasal dari faktor eksternal atau dari luar sehingga dapat dimanfaatkan. Dan ancaman yaituncaman yang berasal dari luar industri sehingga bisa di hindari.

Hasil analisis IFAS diketahui bahwa kekuatan utama bagi industri minuman sirup mangrove adalah kemudahan dalam memperoleh bahan baku dengan skor 0,18. Faktor internal indikator kekuatan selanjutnya yaitu harga produk terjangkau dengan skor 0,16. Kemudian disusul oleh produk memiliki bentuk yang unik dan berkualitas dan menggunakan teknologi sederhana yang dikerjakan secara manual dengan skor 0,13.

Pada indikator kelemahan faktor utama yang menjadi kelemahan terbesar adalah kurangnya promosi dan pemasaran produk dan tidak menjual produk sendiri ke pasar dengan skor 0,11. Faktor internal indikator kelemahan selanjutnya yaitu keterbatasan modal dan lokasi usaha belum strategis dengan skor 0,09.

Sedangkan berdasarkan hasil analisis EFAS diketahui bahwa yang menjadi peluang terbesar industri minuman sirup adalah peningkatan perkembangan teknologi dan jaringan internet dengan skor 0,19, Peluang selanjutnya yaitu pemberian jasa jasa pelatihan dan pendampingan dengan skor 0,16. Kemudian disusul oleh meningkatnya jumlah penduduk dan adanya hubungan baik dengan penyediaan bahan baku mendapatkan skor 0,14.

Sementara faktor yang menjadi ancaman bagi industri minuman

sirup yaitu terbatasnya teknologi dengan nilai skor 0,12. Ancaman selanjutnya adanya persaingan dan rendahnya minat generasi muda untuk mengembangkan industri minuman sirup mangrove dengan skor 0,09. Selanjutnya fluktuasi harga bahan baku sekunder dengan skor 0,07.

Matriks IE berada pada kolom S-O strategi, hal tersebut karena pertemuan antara IFAS dan EFAS berada pada *opport* (peluang) dan *strengths* (kekuatan). Dimana dari situ dapat dirujuk strategi yang digunakan yaitu S-O strategy yaitu strategi yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk merebut peluang. Strategi ini dibuat berdasarkan penggunaan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Berikut ini merupakan alternatif strategi yang dapat ditawarkan adalah: 1) Meningkatkan hasil produksi dengan memanfaatkan terdapatnya kemudahan dalam memperoleh bahan baku, 2) Memanfaatkan jaringan internet sebagai media untuk belajar serta memanfaatkan kemajuan teknologi internet sebagai media promosi dan perluasan pasar, melakukan pengembangan pasar dengan cara bekerja sama dengan pemerintah/swasta, dan mempertahankan penggunaan teknologi sederhana yang masih dikerjakan manual serta harga yang terjangkau.

Analisis matrik untuk industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten kepulauan Meranti yang berada pada S-O strategi yang telah dijelaskan diatas, tentunya ini menggambarkan strategi pengembangan yang dilakukan pada

industri minuman sirup mangrove di Kecamatan Rangsang Barat Kabupaten Kepulauan Meranti.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Kekuatan utama bagi industri minuman sirup mangrove adalah kemudahan dalam memperoleh bahan baku. Pada bobot dan rating rata-rata faktor internal tersebut memiliki bobot dan rating rata-rata tertinggi. Kelemahan yaitu kurangnya promosi dan pemasaran produk. Hal ini berarti bahwa responden menganggap faktor tersebut merupakan kelemahan yang paling penting dibandingkan kelemahan yang lainnya. Peluang utama bagi industri minuman sirup mangrove yaitu peningkatan perkembangan teknologi dan jaringan internet. Sedangkan ancaman yaitu terbatasnya teknologi. Hal ini berarti bahwa responden menganggap faktor tersebut merupakan ancaman yang paling penting dibandingkan indikator ancaman yang lainnya.
2. Berdasarkan Matriks IE berada pada kolom S-O strategi, hal tersebut karena pertemuan antara IFAS dan EFAS berada pada *opport* (peluang) dan *strengths* (kekuatan).

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dapat ditarik saran dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Pemilik usaha industri minuman sirup mangrove sebaiknya memanfaatkan terdapatnya kemudahan dalam memperoleh bahan baku untuk meningkatkan hasil produksi, memanfaatkan jaringan internet sebagai media untuk belajar serta memanfaatkan kemajuan teknologi internet sebagai media promosi dan perluasan pasar dan sebaiknya pemilik usaha memanfaatkan situasi dan keadaan untuk bekerja sama dengan menjual hasil produksi sendiri ke pemasok seperti di pasar, toko-toko pangan atau mini market, dekransda, bahkan warung yang berlokasi di pelabuhan untuk membantu pengembangan usaha.
2. Pelaku usaha dapat lebih cepat dan mampu membaca keadaan pasar, selain itu pelaku usaha dapat menerapkan cara agresif dalam pengembangan kegiatan usaha, hal tersebut karena berdasarkan analisis SWOT pelaku usaha berada pada keadaan yang agresif yaitu lebih memanfaatkan kekuatan dan menggunakan peluang sebaik mungkin. Ini merupakan situasi yang menguntungkan. Pelaku usaha anyaman tikar tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsyad, L dan Stephanus, E. K 2015. *Ekonomika Industri Pendekatan Struktur, Perilaku, dan Kinerja*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- David, Fred, R. 2011. *Manajemen Strategi Konsep*, Edisi 12, Salemba Empat, Jakarta.
- Dinas Kehutanan. Kabupaten Kepulauan Meranti. 2017. *Basis Data Spasial Kehutanan*. Kabupaten Kepulauan Meranti.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan. *Kop UKM Dalam Angka 2017*. Kabupaten Kepulauan Meranti 2017.
- Dumairy, 2008. *Perekonomian Indionesia*, Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Dwi, R. 2011. *Kadar Beberapa Vitamin Pada Buah Pedada (Sonneratia caseolaris) dan hasil olahannya*. *Jurnal Teknologi Hasil Perairan Vol 2 No (1)*. Fakultas perikanan dan Ilmu Kelautan, Institut Pertanian Bogor.
- Kuncoro, Mudrajad. 2005. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Erlangga. Jakarta.
- Pambudy. 2009. *Bisnis dan Kewirausahaan dalam Sistem Agribisnis*. Pustaka Wirausaha Muda. Bogor.
- Rangkuti, Freddy, 2015. *Analisis SWOT Teknik Membedah kasus Bisnis*, Gramedia, Jakarta.

Sukirno, Sadono. 2004. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Umar H. 2008. *Strategic Management in Action*. Cetakan Kelima. Gramedia Pusaka Utama. Jakarta.

Wibowo. (2008). *Manajemen Kinerja*. Jakarta. Penerbit: Rajagrafindo Persada.