

STRATEGI BISNIS UKM BRIKET ARANG TEMPURUNG KELAPA

Wahyudin Prasetyo¹, Novita Erma Kristanti², Nafis Khuriyati²

ABSTRAK

Komoditas kelapa merupakan salah satu komoditas unggulan di Indonesia. Salah satu turunan produk kelapa adalah briket arang tempurung kelapa. Briket arang tempurung kelapa merupakan produk dari limbah tempurung kelapa yang berfungsi sebagai bahan bakar, terutama untuk ShiSha, yaitu semacam alat hisap berbentuk pipa untuk menghirup asap dan uap ramuan tembakau. Dalam perkembangan bisnis briket ini banyak sekali menemui tantangan, seperti tingkat persaingan yang semakin tinggi, ketersediaan pasokan bahan baku, pemasaran dan lain sebagainya. Untuk bisa bersaing dan bertahan dalam industri briket maka harus disusun strategi bisnis dengan baik. Oleh karenanya penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor kunci yang berpengaruh terhadap bisnis berupa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman serta merumuskan strategi bisnis.

Penelitian ini dilakukan di UKM briket arang tempurung kelapa, Dusun Jurug, Bangunharjo, Bantul. Dalam penelitian ini dilakukan identifikasi faktor kunci yang berpengaruh pada bisnis dalam aspek operasional dan pemasaran. Faktor kunci tadi kemudian diolah menggunakan matriks IFE dan EFE. Selanjutnya data dianalisis menggunakan IE, SWOT dan QSPM.

Hasil yang didapatkan yaitu faktor kunci dan rumusan strategi bisnis. Faktor kunci tersebut antara lain kekuatan : kualitas produk dan manajemen perusahaan yang baik, kelemahan : kapasitas produksi kecil dan mesin kurang efisien, peluang : pelanggan yang loyal dan hubungan baik dengan mitra, ancaman : jumlah pesaing yang banyak dan dampak buruk penggunaan ShiSha. Rumusan strategi bisnis yang didapatkan adalah menjalin komunikasi yang baik dan intensif terhadap mitra dan relasi, dan meningkatkan produksi dan mempertahankan kualitas produk.

Kata Kunci : Briket arang tempurung kelapa, strategi bisnis, SWOT

¹Mahasiswa Teknologi Industri Pertanian, FTP UGM

²Dosen Departemen Teknologi Industri Pertanian, FTP UGM

BUSINESS STRATEGY OF SME COCONUT SHELL CHARCOAL BRIQUETTE

Wahyudin Prasetyo¹, Novita Erma Kristanti², Nafis Khuriyati²

ABSTRACT

Coconut commodity is one of the leading commodities in Indonesia. One of the derivatives of coconut products is coconut shell charcoal briquettes. Coconut shell charcoal briquettes are a product of coconut shell waste that serves as fuel, especially for ShiSha, a kind of pipe-shaped suction tool to inhale tobacco smoke and vapor. In this business development of briquettes met many challenges, such as the level of increasing competition, availability of raw materials supply, marketing and so forth. In order to compete and survive in the briquette industry, a business strategy must be developed well. Therefore, this study aims to identify key factors that affect business in the form of strengths, weaknesses, opportunities and threats and formulate business strategy.

This research was conducted in SME (Small To Medium Sized Enterprise) coconut shell charcoal briquettes, Dusun Jurug, Bangunharjo, Bantul. In this research, identification of key factors influencing business in operational and marketing aspects. The key factor was then processed using IFE and EFE matrices. Further data is analyzed using IE, SWOT and QSPM.

The results obtained are the key factors and business strategy formulation. These key factors include strengths: product quality and good corporate management, weaknesses: small production capacity and less efficient machinery, opportunities: loyal customers and good relationships with partners, threats: a large number of competitors and the adverse impacts of ShiSha use. The formulation of business strategy gained is to establish good and intensive communication to partners and relations, and increase production and maintain product quality.

Keywords: *Coconut shell charcoal briquettes, business strategy, SWOT*

¹ Student of Agricultural Industrial Technology, FTP UGM

² Lecturer of Department of Industrial Technology of Agriculture, FTP UGM