

**ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI
DODOL NENAS DI KOTA DUMAI**

Yulia,* Novia Dewi, dan Roza Yulida****

ABSTRACT

Pineapple is the most widely cultivated commodity in Dumai City. The problem faced is the simultaneous harvest which caused the price of pineapple to drop drastically. To overcome this by making pineapple in order to get added value. The development of the current consumption pattern of the community makes the opportunity and threat to the development of pineapple dodol agroindustry in Dumai City. This study aims to analyze the development of pineapple dodol agroindustry in Dumai City as well as to know the amount of profit, efficiency and added value. One effort to know the right strategy for the development of pineapple dodol agroindustry is SWOT analysis. In the SWOT analysis, there are internal environmental analyzes that are Strength and Weakness and external environment analysis that is Opportunity and Threats. SWOT analysis shows that pineapple dodol agroindustry of Dumai City in quadrant I is a favorable situation. Agroindustry has the opportunity and power so that it can take advantage of existing opportunities. The strategy adopted under these conditions is to support an aggressive growth policy. The results showed the average production of pineapple dodol agroindustry of Dumai City amounted to 60.67 kg per month with a profit of Rp.2.003,847,86 per month. Efficiency of business to get value $RCR > 1$ is 1.78 which means that this agroindustry profitable if passed. While the added value of each kilogram of pineapple is Rp. 29,579.45. SWOT analysis shows that pineapple dodol agroindustry of Dumai City in quadrant I is a favorable situation. Agroindustry has the opportunity and power so that it can take advantage of existing opportunities. The strategy adopted under these conditions is to support an aggressive growth policy.

Keywords: IFE matrix, EFE matrix, SWOT

* *Yulia* adalah Mahasiswa Program Studi Agribisnis, Faperta, Universitas Riau.

** *Novia Dewi dan Roza Yulida* adalah Staff Pengajar Program Studi Agribisnis, Universitas Riau

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kota Dumai merupakan salah satu kota di Provinsi Riau sebagai penghasil buah nenas segar. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Kota Dumai, buah nenas di Kota Dumai merupakan komoditas buah dengan jumlah produksi panennya yang tinggi. Dari jenis buah-buahan, nenas merupakan komoditi buah yang paling banyak dibudidayakan, hasil produksinya pada tahun 2013 mencapai 38.435,6 ton dengan sentra produksi terdapat di Kecamatan Medang Kampai dan Sungai Sembilan.

Permasalahan yang dihadapi petani Dumai dalam agribisnis nenas adalah dimana saat musim buah nenas berlangsung secara serentak dan produksi panen meningkat, mengakibatkan harga buah nenas segar menurun drastis. Untuk mengatasi hal tersebut para petani nenas melakukan pengolahan terhadap buah nenas guna mendapatkan nilai tambah, salah satunya dengan membuat dodol nenas.

Aspek ekonomis pada usaha agroindustri dodol nenas Kota Dumai merupakan bisnis yang menguntungkan. Peluang pasar dalam negeri untuk komoditi ini masih relatif terbuka. Hal ini dikarenakan, semakin bergesernya pola konsumsi masyarakat yang perlahan mulai mementingkan aspek keinginan daripada kepuasannya. Hal itu akan mengakibatkan kenaikan permintaan terhadap produk-produk makanan ringan. Selain mampu meningkatkan pendapatan bagi pengrajin dodol nenas, usaha ini juga mampu memberikan *multiplier effect* pada perekonomian yang bersifat eksternal. Kedepannya diharapkan dodol nenas yang ada di Kota Dumai mampu menjadi produk makanan olahan khas dari Kota Dumai.

Pengembangan dalam usaha agroindustri sangat membutuhkan gambaran ataupun pengalaman dari kondisi masa lalu sebagai referensi untuk meminimalkan kerugian ataupun menghindari resiko yang bersifat abstrak dan tidak pasti. Dimana resiko itu berasal dari faktor internal ataupun eksternal dalam usaha agroindustri dodol nenas sehingga dilakukannya pengkajian terhadap implikasi dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap agroindustri dodol nenas. Lalu dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada dirumuskannya strategi yang diharapkan mampu untuk mengembangkan usaha agroindustri dodol nenas Kota Dumai.

Tujuan adanya penelitian ini adalah sebagai berikut : mengetahui proses pengolahan dan pemasaran dari kegiatan agroindustri dodol nenas di Kota Dumai, mengetahui analisis usaha melalui besar biaya, pendapatan dan nilai tambah dari kegiatan agroindustri dodol nenas di Kota Dumai, mengetahui faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan agroindustri dodol nenas di Kota Dumai serta merumuskan alternatif strategi pengembangan agroindustri dodol nenas di Kota Dumai.

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah : Sebagai bahan informasi bagi para pengambil keputusan untuk pengembangan usaha agroindustri dodol nenas di Kota Dumai, sehingga usaha agroindustri tersebut semakin berkembang. Sebagai bahan informasi dan referensi bagi pihak-pihak lain yang berhubungan dengan penelitian ini.

II. METODE PENELITIAN

2.1. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari 2017 sampai dengan April 2017. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode survei yaitu pengamatan langsung di lapangan dengan mewawancarai responden.

2.2. Metode Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dilakukan secara *purposive sampling*. Populasi dalam penelitian ini adalah pengrajin dodol nenas di Kota Dumai sebanyak 3 (tiga) pengrajin sehingga sampel diambil secara sensus. 5 responden dari petani nenas, 50 konsumen dodol nenas, serta 4 responden dari pemerintahan dan swasta yang membina pengrajin dodol nenas yaitu Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Dumai, Dinas Usaha Kecil dan Menengah Kota Dumai, Dinas Pertanian Perkebunan dan Kehutanan Kota Dumai, serta Usaha Mikro Kecil dan Menengah binaan PT Chevron Pacific Indonesia (CPI).

2.3. Jenis dan Sumber Data

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dengan pengrajin meliputi identitas pengrajin, karakteristik agroindustri dodol nenas, data yang berhubungan dengan analisis usaha, pemasaran, serta faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. Data sekunder yang diperlukan diperoleh dari instansi terkait yang dianggap berkaitan dengan penelitian ini.

2.4. Analisis Data

Data yang dikumpulkan kemudian dianalisis menggunakan berbagai perhitungan sesuai dengan tujuan penelitian.

- a. Tujuan pertama dianalisis secara deskriptif dengan melihat proses pengolahan dodol nenas serta mengidentifikasi pemasaran agroindustri dodol nenas dari pengusaha sampai kepada konsumen.
- b. Tujuan kedua dianalisis dengan analisis biaya, pendapatan, nilai tambah menggunakan metode Hayami, RCR dan ROI

- c. Tujuan ketiga dianalisis dengan mengidentifikasi lingkungan internal dan lingkungan eksternal agroindustri dodol nenas Kota Dumai
- d. Tujuan keempat dianalisis dengan menyusun strategi pengembangan usaha menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats*).

Tabel 1. Analisis SWOT

Eksternal	Internal	Strengths (S) Tentukan Faktor-faktor Kekuatan Internal	Weakness (W) Tentukan faktor-faktor Kelemahan Internal
Opportunities (O) Tentukan Faktor-Faktor Peluang Eksternal		Strategi S-O Ciptakan Strategi yang Menggunakan kekuatan Untuk memanfaatkan Peluang	Strategi W-O Ciptakan Strategi yang Meminimalkan Kelemahan untuk Memanfaatkan peluang
Threats (T) Tentukan Faktor-Faktor Ancaman Eksternal		Strategi S-T Ciptakan strategi yang Menggunakan kekuatan Untuk mengatasi ancaman	Strategi W-T Ciptakan strategi yang Meminimalkan Kelemahan dan Menghindari ancaman

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Profil Agroindustri dan Responden

Usaha agroindustri dodol nenas di Kota Dumai tergolong jenis *home industry* karena pengerjaannya secara individual di rumah ataupun tempat usaha masing-masing pengusaha. Terdapat 3 (tiga) orang pengusaha agroindustri dodol nenas di Kota Dumai. Bahan baku dalam pengolahan dodol nenas diperoleh dari lahan pribadi dan dibeli dari petani sekitar karena pengrajin juga ada yang tidak memiliki lahan untuk budidaya nenas. Luas lahan budidaya nenas ikut mempengaruhi produksi dodol nenas karena terkait dengan ketersediaan bahan baku.

Tabel 2. Profil Pengusaha Agroindustri Dodol Nenas di Kota Dumai

No	Pemilik	Nama Usaha	Tahun Berdiri	Luas Kebun Nenas (Ha)
1	Sri Umami	PKBM Selasih Mundam	2010	0.5
2	Wagini	Dodol Ibu Wagini	2012	0.5
3	Rosnah	Kemuning	2014	1.0

Sumber ; Data olahan, 2017

Proses Pengolahan

Nenas mempunyai potensi yang bagus dari segi ekonomi, pemerataan pendapatan, dan penanggulangan kemiskinan serta pelestarian lingkungan. Dari segi ekonomi, nenas dapat diolah menjadi berbagai macam produk yang cocok menjadi panganan sehari-hari, salah satunya adalah dodol nenas.

Agroindustri dodol nenas adalah kegiatan mengolah nenas dan bahan baku penunjang lainnya menjadi dodol nenas dengan beberapa tahapan proses produksi. Pengusaha dodol nenas pada umumnya melakukan proses produksi 3 – 4 kali setiap bulannya. Adapun tahapan dalam pembuatan dodol nenas adalah sebagai berikut: pengupasan, pencucian, pamarutan (blender), pemasakan, dan pengemasan

Pemasaran Dari Kegiatan Agroindustri Dodol Nenas di Kota Dumai.

Pemasaran yang diperoleh dari hasil penelitian dapat diidentifikasi menjadi 2 (dua) bagian, yaitu pemasaran langsung dan pemasaran tidak langsung. Pengusaha dodol memasarkan dodol di rumah tempat usaha miliknya, dalam hal ini merupakan pemasaran langsung. Pemasaran dodol nenas secara tidak langsung didalamnya terdapat perantara pemasaran yaitu pedagang pengecer, pedagang besar, minimarket, dan supermarket. Daerah pemasaran dodol nenas secara tidak langsung di Kota Dumai meliputi penjualan di pusat oleh-oleh Dekranasda Kota Dumai, di kios-kios penjualan aneka oleh-oleh disepanjang jalan raya Bukit Datuk, mini market, dan toko-toko makanan di Kota Dumai.

3.2. Analisis Biaya

Biaya adalah nilai korbanan yang dikeluarkan dalam proses produksi. Biaya dalam penelitian ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan dodol nenas di Kota Dumai, baik biaya yang benar-benar dikeluarkan atau tidak benar-benar dikeluarkan. Rata-rata biaya variabel yang dikeluarkan pengusaha dodol nenas di Kota Dumai adalah sebesar Rp 2.246,325.00. Biaya variabel dengan proporsi terbesar dari usaha agroindustri dodol nenas di Kota Dumai berasal dari biaya bahan penunjang. Rata-rata biaya untuk bahan penunjang yang dikeluarkan pengusaha dodol nenas selama sebulan adalah sebesar Rp 826,071.39 (44,46%).

Rata-rata biaya total yang dikeluarkan pengusaha dodol nenas di Kota Dumai bulan Maret 2017 adalah sebesar Rp 32,615,006.31. Biaya terbesar yang dikeluarkan dalam usaha agroindustri dodol nenas berasal dari biaya variabel yaitu sebesar Rp 2,246,325.00 (85,90%). Hal ini disebabkan komposisi biaya variabel lebih banyak dibandingkan dengan komposisi biaya tetap sehingga biaya variabel yang dikeluarkan lebih besar. Selain itu juga disebabkan karena tingginya harga bahan produksi untuk proses produksi dodol nenas. Sedangkan rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan adalah sebesar Rp 368.681,31 (14,10%).

Pendapatan Bersih

Pendapatan bersih adalah jumlah keuntungan atau laba yang diperoleh dari selisih antara pendapatan kotor dengan total biaya produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya variabel dan biaya

tetap. Biaya tetap meliputi biaya penyusutan peralatan dan biaya tenaga kerja. Sedangkan biaya variabel meliputi biaya bahan baku, biaya bahan baku penunjang, dan biaya bahan penunjang.

Biaya produksi untuk biaya variabel dan biaya tetap masing-masing sebesar Rp. 2,246,325.00 dan Rp. 368,681.31 per bulan. Pendapatan kotor yang diperoleh sebesar Rp. 4,550,000.00,- sehingga keuntungan yang diperoleh pengusaha dodol nenas sebesar Rp. 2,003,847.86,- per bulan.

Efisiensi Usaha

Efisiensi usaha agroindustri dapat dianalisis menggunakan *Return Cost Ratio* (RCR). Berdasarkan perhitungan RCR terhadap agroindustri dodol nenas di Kota Dumai dapat dilihat bahwa kelayakan usaha agroindustri dodol nenas masih dapat bersaing atau kompetitif. Agroindustri dodol nenas tersebut mendapatkan $RCR > 1$ yaitu 1,78 artinya setiap biaya yang dikeluarkan sebesar Rp.1,- akan memberikan pendapatan kotor sebesar Rp.1,78 dan pendapatan bersih sebesar Rp.0,78 yang menunjukkan bahwa usaha agroindustri dodol nenas menguntungkan untuk terus diusahakan..

Untuk analisis BEP dapat dilihat bahwa pengusaha dodol nenas telah mendapatkan titik balik modal pada saat mengeluarkan biaya sebesar Rp. 756,992.02 dengan jumlah produksi sebanyak 60,67 kg. Artinya pada kondisi, ini usaha yang dijalankan tidak mendapatkan keuntungan tetapi juga tidak mengalami kerugian (impas).

Analisis Nilai Tambah

Pengusaha agroindustri yang melakukan pengolahan hasil dengan baik dapat meningkatkan nilai nilai tambah didapatkan dari besarnya nilai akhir produksi agroindustri dodol nenas dikurangi dengan besarnya nilai bahan baku dan nilai bahan penunjang serta sumbangan input lain. Pada proses pengolahan agroindustri dodol nenas diperlukan input agroindustri baik bahan baku maupun bahan penunjang, serta tenaga kerja yang melakukan kegiatan produksi.

Tabel 3. Analisis Nilai Tambah Pengolahan Dodol Nenas Per Bulan

No.	Variabel	Simbol	Nilai
I	OUTPUT, INPUT DAN HARGA		
1.	Hasil Produksi (kg/bln)	A	60.67
2.	Bahan Baku (kg/bln)	B	93.33
3.	Tenaga Kerja (HOK/bln)	C	11.85
4.	Faktor konversi $\frac{1}{2}$	$d = a/b$	0,65
5.	Koefisien Tenaga Kerja	$e = c/b$	0.13
6.	Harga Produk (Rp/kg)	F	75,000.00
7.	Upah Rerata (Rp/HOK)	G	32,768.99
II	PENDAPATAN DAN KEUNTUNGAN		

No.	Variabel	Simbol	Nilai
	(Rp/kg Bahan baku)		
8.	Harga Bahan Baku (Rp/kg)	H	4,911.11
9.	Nilai Input Lain (Rp/kg/bahan baku)	I	14,259.43
10.	Nilai Produk (Rp/kg)	$j = d \times f$	48,750.00
11.	a. Nilai Tambah (Rp/kg)	$k = j - h - i$	29,579.45
	b. Rasio Nilai tambah	$l (\%) = k/j \times 100\%$	60.68
12.	a. Imbalan Tenaga Kerja	$m = e \times g$	4,160.49
	b. Bagian Tenaga Kerja	$n (\%) = m/k \times 100\%$	14.07
13.	a. Keuntungan	$o = k - m$	25,418.96
	b. Tingkat Keuntungan	$p (\%) = o/j \times 100\%$	52.14
III	BALAS JASA FAKTOR PRODUKSI		
14.	Margin	$q = j - h$	43,838.89
	a. Pendapatan Tenaga Kerja Langsung (%)	$r(\%) = m/q \times 100\%$	9.49
	b. Sumbangan Input Lain (Rp/kg)	$s(\%) = i/q \times 100\%$	32.53
	c. Keuntungan Pengolah (%)	$u(\%) = o/q \times 100\%$	57.98

Sumber : Data Primer (diolah), 2017

Berdasarkan tabel 3 dapat dilihat bahwa bahan baku nenas yang digunakan sebanyak 93,33 kg, akan menghasilkan 60,67 kg dodol nenas. Usaha agroindustri dodol nenas menyerap tenaga kerja sebesar 11,85 HOK per bulan. Faktor konversi merupakan hasil bagi antara hasil produksi dengan jumlah bahan baku yang digunakan, besarnya faktor konversi adalah 0,65 yang berarti setiap 1 kg baku nenas dapat menghasilkan 0,65 kg dodol nenas. Koefisien tenaga kerja merupakan hasil bagi antara tenaga kerja dengan jumlah bahan baku yang digunakan. Besarnya koefisien tenaga kerja adalah 0,13 yang berarti setiap mengolah 1 kg bahan baku nenas dibutuhkan tenaga kerja 0,11 HOK.

Margin merupakan selisih antara nilai produk dengan harga bahan baku nenas per kg, tiap pengolahan 1 kg nenas menjadi dodol nenas diperoleh margin sebesar Rp. 43,838.89 yang didistribusikan untuk pendapatan tenaga kerja langsung 9.49 %, sumbangan input lain 32.53 % dan keuntungan pengolah 57.98 %. Nilai tambah diperoleh pengusaha dari hasil perhitungan nilai produk dikurangi dengan harga bahan baku dan nilai input lain. Sehingga diperoleh nilai tambah pada agroindustri dodol nenas ini sebesar Rp. 29,579.45 per kg bahan baku.

3.3. Analisis Lingkungan Internal dan Lingkungan Eksternal

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap pengembangan Agroindustri Dodol

Nenas di Kota Dumai. Penentuan skor analisis lingkungan internal (*strenght, weakness*) dan eksternal (*opportunities, threats*) diperoleh dari hasil perkalian antara persentase bobot dan rating. Nilai rating ditentukan berdasarkan seberapa besar tingkat pengaruh faktor – faktor internal dan eksternal terhadap kemajuan usaha agroindustri dodol nenas.

Tabel 4. Hasil Analisis Lingkungan Internal (*strength, weakness*)

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
1. Kekuatan (S)				
1.	Kontinuitas produksi terjaga	0.10	4	0.56
2.	Harga produk kompetitif	0.10	3	0.29
3.	Pengolahan limbah baik karena digunakan sebagai bahan pakan ternak dan pupuk	0.08	3	0.25
4.	Proses pembuatan dodol nenas mudah	0.07	2	0.14
5.	Produk aman tanpa pengawet	0.09	3	0.26
6.	Keterampilan teknis Tenaga Kerja	0.09	3	0.26
	Sub jumlah	0.52		1.60
2. Kelemahan (W)				
1.	Modal terbatas	0.09	1	0.09
2.	Sistem manajemen yang masih rendah	0.09	2	0.17
3.	Teknologi yang digunakan masih sederhana	0.09	1	0.09
4.	Belum adanya standar kualitas produk	0.09	2	0.18
5.	Jangkauan pemasaran kurang luas	0.10	2	0.20
6.	Promosi masih belum efektif	0.08	1	0.08
	Sub jumlah	0.55		0.82
Jumlah Lingkungan Internal		1		2.43

Sumber : Data Primer (diolah), 2017

Dari tabel 4 analisis lingkungan internal diatas dapat diketahui bahwa skor terbesar yang menjadi kekuatan agroindustri dodol nenas adalah kemudahan dalam memperoleh bahan baku. Jumlah skor total untuk kekuatan agroindustri dodol nenas adalah sebesar 1.60 sedangkan jika dilihat dari kelemahannya, yang menjadi kendala besar antara yang lain adalah distribusi produk yang masih belum luas. Jumlah skor untuk kelemahan agroindustri dodol nenas adalah sebesar 2.43.

Tabel 5. Hasil Analisis Lingkungan Eksternal (*opportunities, threats*)

No	Faktor Eksternal	Bobot (%)	Rating	Skor
1. Peluang (O)				
1	Dukungan pemerintah setempat	0.15	3	0.46
2	Perluasan pasar	0.17	3	0.51
3	Kontinuitas bahan baku terjaga	0.17	4	0.70
	Sub jumlah	0.50		1.66
2. Ancaman (T)				
1	Persaingan dengan produk lain	0.18	1	0.18
2	Perubahan selera konsumen	0.17	2	0.34
3	Resiko pengembalian produk	0.12	2	0.25

No	Faktor Eksternal	Bobot (%)	Rating	Skor
	Sub jumlah	0.48		0.78
	Jumlah Lingkungan Eksternal	1		2.44

Sumber : Data Primer (diolah), 2017

Dari tabel 5 diatas analisis lingkungan eksternal jumlah skor total untuk peluang agroindustri adalah sebesar 1.66 sedangkan ancamannya adalah sebesar 0.78. Dua ancaman besar yang perlu diwaspadai oleh agroindustri dodol nenas adalah perubahan selera konsumen dan resiko pengembalian produk.

3.4. Penentuan Alternatif Strategi Dalam Matriks SWOT

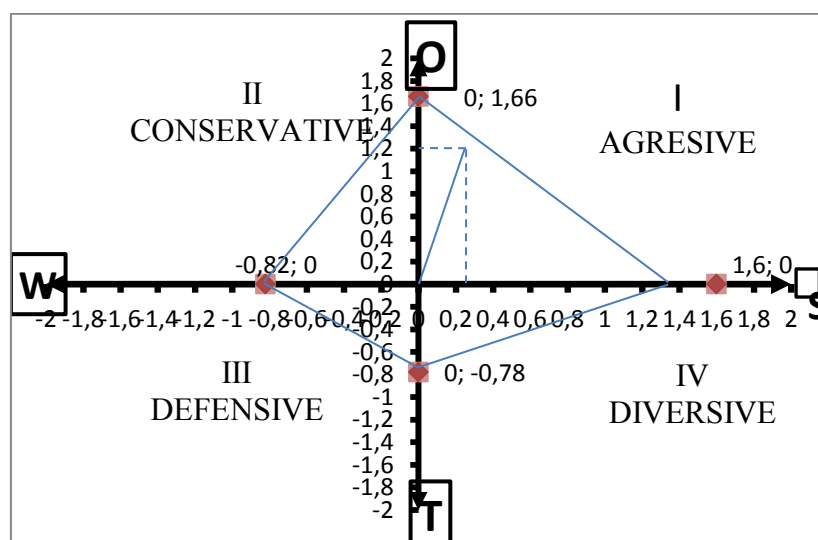
Penentuan skor analisis lingkungan internal (*strength, weakness*) dan eksternal (*opportunities, threats*) diperoleh dari hasil perkalian antara persentase bobot dan rating. Nilai rating ditentukan berdasar seberapa besar tingkat pengaruh faktor – faktor internal dan eksternal terhadap kemajuan usaha agroindustri. Hasil penentuan skor analisis lingkungan internal dan eksternal dapat dilihat pada tabel 6.

Tabel 6. Penentuan Alternatif Strategi Pada Pengembangan Dodol Nenas di Kota Dumai

Internal Eksternal	<u>Kekuatan (S)</u> 1. Kontinuitas produksi terjaga 2. Harga produk kompetitif 3. Pengelolaan limbah baik dan tidak mengganggu lingkungan karena digunakan sebagai pakan ternak dan pupuk 4. Proses pembuatan dodol nenas mudah 5. Produk aman tanpa pengawet 6. Keterampilan teknis tenaga kerja tinggi	<u>Kelemahan (W)</u> 1. Modal terbatas 2. Sistem manajemen masih rendah 3. Kurangnya Akses penggunaan teknologi informatika untuk membantu pengembangan usaha 4. Belum adanya standar kualitas produk 5. Jangkauan pemasaran kurang luas 6. Promosi belum efektif
	<u>Peluang (O)</u> 1. Dukungan pemerintah setempat 2. Perluasan pasar 3. Kontinuitas bahan baku terjaga	<u>Strategi SO</u> 1. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produk 2. Mempertahankan harga produk 3. Ikut serta dalam pameran-pameran dan pelatihan agar usaha semakin berkembang <u>Strategi WO</u> 1. Pelatihan manajemen kepada pemilik usaha yang dilakukan secara berkelanjutan agar usaha berkembang 2. Memanfaatkan media promosi untuk meraih peluang pasar 3. Bantuan dalam bentuk penguatan modal dan penggunaan teknologi

		produksi untuk meningkatkan produksi 4. Memperluas pemasaran ke pasar-pasar modern
<u>Ancaman (T)</u> 1. Persaingan dengan produk lain 2. Perubahan selera konsumen 3. Resiko pengembalian produk	<u>Strategi ST</u> 1. Memaksimalkan produksi dan mengoptimalkan penggunaan sarana produksi guna mengatasi dampak ketidakstabilan biaya produksi 2. mempertahankan ciri khas cita rasa produk dan meningkatkan kualitas produk agar tetap mampu bersaing dengan produk lain	<u>Strategi WT</u> 1. Meningkatkan kemampuan manajerial Pengusaha dodol nenas 2. Penggunaan teknologi serta menciptakan inovasi dalam pengemasan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk 3. Menggunakan media promosi yang efektif

Dari hasil skor total kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman tersebut di dalam perhitungan strateginya memerlukan penegasan dari adanya posisi dalam salib sumbu yaitu antara kekuatan dan kelemahan, maupun peluang dan ancaman yang kesemuanya digambarkan dalam garis-garis positif dan negatif. Hal ini mengakibatkan skor total kekuatan menjadi 1,60, skor total kelemahan menjadi -0,82, skor total peluang 1,66 dan skor total ancaman menjadi -0,78. Titik koordinatnya terletak pada titik 1,21 ; 1,22. Hasil koordinat tersebut disajikan dalam bentuk diagram matriks SWOT untuk mengetahui posisi agroindustri dodol nenas



Gambar 1. Diagram Matriks SWOT

- Pada kuadran I (SO Strategi) strategi umum yang dapat dilakukan oleh pengusaha dan pengusaha agroindustri dodol nenas adalah menggunakan kekuatan untuk mengambil setiap keunggulan pada kesempatan yang ada.
- Pada kuadran II (WO Strategi) pengusaha dan pengusaha dodol nenas dapat membuat keunggulan pada kesempatan sebagai acuan untuk memfokuskan kegiatan dengan menghindari kelemahan.
- Pada kuadran III (WT Strategi) meminimumkan segala kelemahan untuk menghadapi setiap ancaman.
- Pada kuadran IV (ST Strategi) menjadikan setiap kekuatan untuk menghadapi setiap ancaman dengan menciptakan diversifikasi untuk menciptakan peluang.

Setelah diketahui titik pertemuan diagonal tersebut, maka posisi agroindustri dodol nenas diketahui pada kuadran I (SO strategi), strategi umum yang dapat dilakukan oleh pengusaha dan Pengusaha dodol nenas adalah menggunakan kekuatan untuk mengambil setiap keunggulan pada kesempatan yang ada.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Pengusaha dodol nenas pada umumnya melakukan proses produksi 3 – 4 kali setiap bulannya. Adapun tahapan dalam pembuatan dodol nenas adalah sebagai berikut: pengupasan, Pencucian, Pamarutan (blender), pemasakan, dan pengemasan. Sedangkan Pemasaran yang dilakukan adalah pemasaran langsung ke konsumen dan pemasaran tidak langsung melalui pedagang perantara.

Agroindustri dodol nenas di Kota Dumai menguntungkan untuk diteruskan usahanya yang berdasarkan perhitungan *Return Cost Ratio* (RCR) dengan nilai $RCR > 1,69$ artinya setiap biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 1 akan memberikan pendapatan kotor sebesar Rp 1,69 dan pendapatan bersih sebesar Rp 0,36. Sedangkan pengolahan nenas menjadi dodol nenas di Kota Dumai menghasilkan nilai tambah sebesar Rp 29.579,45/kg bahan baku.

Faktor internal yang menjadi kekuatan agroindustri dodol nenas adalah kemudahan dalam memperoleh bahan baku dengan skor sebesar 1.60 sedangkan yang menjadi kelemahannya, adalah distribusi produk yang masih belum luas dengan skor 2.43. Faktor eksternal yang menjadi peluang bagi agroindustri dodol nenas adalah kontinuitas bahan baku dengan skor 0.70. sedangkan ancaman yang perlu diwaspadai oleh agroindustri dodol nenas adalah perubahan selera konsumen dengan skor 0.34.

Implementasi alternatif strategi pengembangan pada produk dodol nenas berdasarkan analisis SWOT, dipilih strategi SO (*Strength-Opportunities*). Strategi SO yang dilakukan adalah pemanfaatan tenaga kerja dari wilayah sekitar untuk meningkatkan produksi, mempertahankan

harga produk serta ikut serta dalam pameran-pameran dan pelatihan agar usaha semakin berkembang.

1.2. Saran

1. Dalam penerapan alternatif strategi pengembangan agroindustri dodol dapat juga digunakan strategi ST, WO dan WT. Ketiga strategi ini dapat digunakan sebagai alternatif lain strategi pemasaran SO yang telah digunakan sebelumnya.
2. Pengusaha dodol nenas membuat pembukuan yang jelas terhadap usaha.
3. Kepada pemerintah diharapkan agar selalu memperhatikan para pengusaha kecil khususnya dalam hal permodalan sehingga usaha-usaha kecil yang sejenis dapat terus berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Austin, J.E. 1992. *Agroindustrial Project Analysis*. The John Hopkins university Press. London
- Hayami, Kawagoe, Marooka, Siregar.1987, *Agricultural Marketing and Processing in Upland Java. A Perspective From a Sunda Village*, CGPRT. Bogor.
- Kartajaya, H. 1997. *Siasat memenangkan Persaingan Global : Marketing Plus 2000*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Kotler, P. Armstrong, G., 1997, *Dasar-Dasar Pemasaran, Principles of Marketing 7 e*, Edisi Bahasa Indonesia, Jilid 1, diterjemahkan oleh Drs. Alexander Sindoro, Prenhallindo, Jakarta.
- Mulyadi. 1986. *Akuntansi Biaya, Penentuan Harga Pokok Produksi dan Pengendalian Biaya*. BPFE, UGM. Yogyakarta
- Soekartawi. 1993. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. PT. Raja Grafindon Persada. Jakarta.
- Soekartawi. 2000. *Pengantar Agroindustri*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta