

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SARABBA INSTAN
(Studi Kasus: Usaha Sarabba Instan Sukma Jahe CV. Monity Jaya Bersama, Kota
Makassar)

Salsabil Nurul Amanda
G021191082



PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2023

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SARABBA INSTAN
(Studi Kasus: Usaha Sarabba Instan Sukma Jahe CV. Monity Jaya Bersama, Kota
Makassar)**

SALSABIL NURUL AMANDA

G021 19 1082

Skripsi

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
sarjana pertanian

pada

Departemen Sosial Ekonomi Pertanian

Fakultas Pertanian

Universitas Hasanuddin

Makassar

DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2023

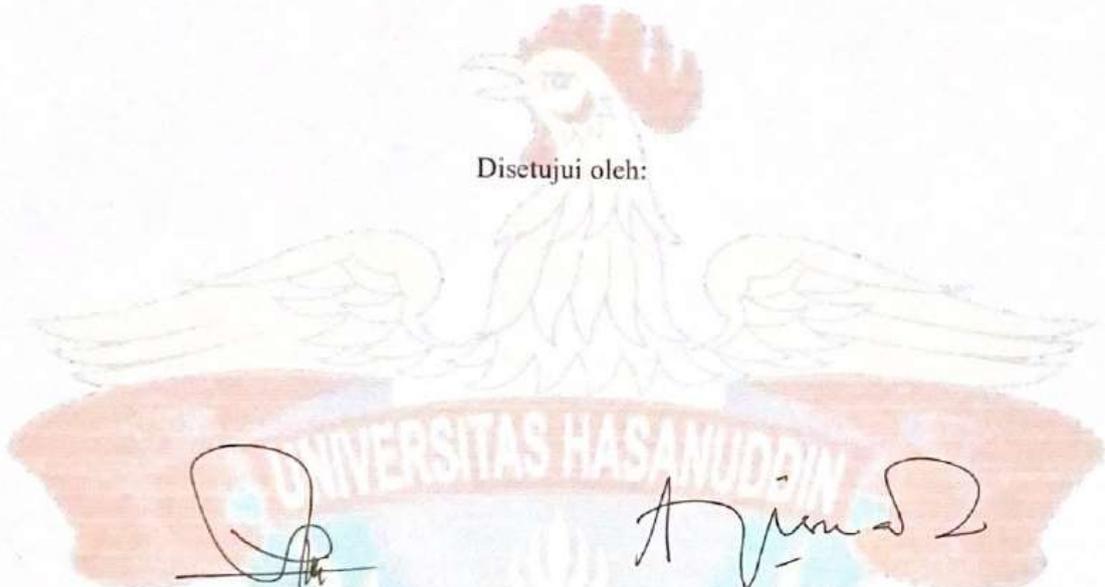
LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Sarabba Instan (Studi Kasus: Usaha Sarabba Instan Sukma Jahe CV. Monity Jaya Bersama, Kota Makassar)

Nama : Salsabil Nurul Amanda

NIM : G021 19 1082

Disetujui oleh:



Dr. Ir. Heliawaty, M. Si.
Ketua

Dr. Ir. Idris Summase, M. Si.
Anggota

Diketahui oleh:



Dr. A. Nixia Terriawaru, S.P., M.Si.
Ketua Departemen

Tanggal Lulus: 16 Agustus 2023

PANITIA UJIAN SARJANA
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS HASANUDDIN

JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SARABBA INSTAN
(STUDI KASUS: USAHA SARABBA INSTAN SUKMA JAHE
CV. MONITY JAYA BERSAMA, KOTA MAKASSAR)

NAMA : SALSABIL NURUL AMANDA

MAHASISWA

NOMOR : G021 19 1082

SUSUNAN PENGUJI

Dr. Ir. Heliawaty, M.Si.

Ketua Sidang

Dr. Ir. Idris Summase, M.Si.

Anggota

Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, M.Si.

Anggota

Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.

Anggota

Tanggal Ujian : 16 Agustus 2023

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Sarabba Instan (Studi Kasus: Usaha Sarabba Instan Sukma Jahe CV. Monity Jaya Bersama, Kota Makassar)” benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, pernah diajukan atau sedang diajukan dalam bentuk jurnal kepada Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian (JSEP) Universitas Hasanuddin. Saya menyatakan bahwa semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam daftar Pustaka.

Makassar, 16 Agustus 2023


METERAN
TEMPEL
7A393AKX478750371
Nurul Amanda
3021191082

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA SARABBA INSTAN

(Studi Kasus: Usaha Sarabba Instan Sukma Jahe CV. Monity Jaya Bersama, Kota Makassar)

Salsabil Nurul Amanda¹, Heliawaty², Idris Summase³, Nurbaya Busthanul⁴, Ni Made Viantika S⁵

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar

*Kontak penulis: Salsabilnurulamanda@gmail.com

Sarabba instan merupakan produk olahan jahe yang diadopsi dari resep tradisional lalu dimodifikasi dengan melewati berbagai proses pengolahan dan teknologi sehingga menghasilkan rasa yang lebih pas serta dikemas dalam bentuk sachet. Usaha sarabba mempunyai potensi dan peluang yang menjanjikan untuk memperoleh keuntungan yang besar dikarenakan saat ini banyak masyarakat yang gemar mengonsumsi minuman jahe instan. Penelitian ini dilakukan pada CV. Monity Jaya Bersama, Kota Makassar yang bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan yang tepat dan efektif bagi usaha sarabba instan. Keseluruhan data dan informasi yang diperoleh dengan menggunakan metode APPAS (Analisis Perencanaan Pengembangan). Hasil analisis ini menyatakan bahwa CV. Monity Jaya Bersama dalam pengembangan usahanya menghadapi beberapa masalah dengan masalah utama “Volume penjualan tidak optimal” yang disebabkan oleh upaya promosi di sosial media yang kurang dan kapasitas produksi yang terbatas. Masalah upaya promosi di sosial media yang kurang disebabkan karena sumberdaya manusia yang terbatas sedangkan masalah kapasitas produksi yang terbatas disebabkan oleh alat dan mesin produksi yang kurang memadai. Apabila masalah utama volume penjualan tidak optimal, maka akan mengakibatkan omset yang diterima oleh CV. Monity Jaya Bersama tidak meningkat. Sehingga yang menjadi sasaran utama adalah volume penjualan yang meningkat. Maka tindakan yang perlu dilakukan untuk mencapai sasaran utama CV. Monity Jaya Bersama yakni merekrut SDM bagian pemasaran yang berpengalaman serta membeli mesin penepungan dan kompor.

Kata Kunci: Sarabba; Bisnis; Pengembangan

ABSTRACT

DEVELOPMENT STRATEGY OF SARABBA INSTANT BUSINESS

(Case Study on the Business of Sarabba Instant Sukma Jahe CV. Monity Jaya Bersama, In Makassar City)

Salsabil Nurul Amanda¹, Heliawaty², Idris Summase³, Nurbaya Busthanul⁴, Ni Made Viantika S⁵

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian,
Universitas Hasanuddin, Makassar

*Kontak penulis: Salsabilnurulamanda@gmail.com

Sarabba instant is a processed ginger product adopted from traditional recipes that have been passed down through generations. It undergoes various processing processes and technologies to achieve a more suitable taste and is then conveniently packaged in sachets. The sarabba business shows promising potential with excellent profit opportunities, as consumers have a growing demand for instant ginger drinks. This research was conducted at CV. Monity Jaya Bersama, located in Makassar City, which aims to formulate appropriate and effective development strategies for sarabba instant business. All data and information were obtained using the APPAS (Development Planning Analysis) method. The results of this analysis show that CV. Monity Jaya Bersama faces several challenges in its business development, with the main issue being "suboptimal sales volume." This problem is caused by insufficient promotional efforts on social media and limited production capacity. The lack of promotional efforts on social media is due to a shortage of human resources, while the limited production capacity is a result of inadequate production tools and machinery. If the main problem of suboptimal sales volume persists, it will hinder the improvement of turnover for CV. Monity Jaya Bersama. Therefore, the primary objective is to increase sales volume. To achieve this main target, the following actions need to be taken by CV. Monity Jaya Bersama recruits professional marketing human resources to strengthen promotional efforts on social media and invest in new disk mill machines and stoves.

Keywords: *Sarabba; Business; Development.*

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Salsabil Nurul Amanda, lahir di Makassar, pada tanggal 18 September 2001. Merupakan anak dari pasangan Bahrun Azikin dan Indrayani Iskandar. Putri kedua dari empat bersaudara. Adapun saudaranya yaitu Isti Nurelda Putri Azikin, Muh. Bilal Fauzan, dan Alaya Bela Aqilah. Selama hidupnya penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal, yaitu:

1. TK Widya Mandala Unggul pada Tahun 2005-2007
2. SDN Mangkura III Makassar pada Tahun 2007-2013
3. SMP IT Al-Fityan *School* Gowa pada Tahun 2013-2014
4. SMP Negeri 6 Makassar pada Tahun 2014-2016
5. SMA Negeri 1 Makassar pada Tahun 2016-2019

Kemudian dinyatakan lulus melalui jalur Mandiri menjadi mahasiswa di Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar pada tahun 2019 untuk jenjang pendidikan Strata Satu (S1). Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik dengan sebaik-baiknya, penulis bergabung dengan Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) Perguruan Tinggi Universitas Hasanuddin sejak Tahun 2021 sampai sekarang, penulis juga mengikuti berbagai program kemahasiswaan tingkat Universitas yaitu sebagai anggota tim pada Program Kreativitas Mahasiswa Tahun 2023. Penulis pernah menjadi asisten dan mentor di mata kuliah Kewirausahaan. Penulis juga aktif mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat universitas, lokal, regional, nasional hingga tingkat internasional. Dalam memperoleh pengalaman kerja, penulis mengikuti kegiatan magang di Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Selatan, Bank Pembangunan Daerah Sulawesi Selatan dan Sulawesi Barat, CV. Monity Jaya Bersama, dan Parabus *Outbound & Experiential learning*.

KATA PENGANTAR



Puji syukur senantiasa penulis panjatkan kehadiran Allah Subhanahu Wa Ta'ala atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**Strategi Pengembangan Usaha Sarabba Instan (Studi Kasus: Usaha Sarabba Instan Sukma Jahe CV. Monity Jaya Bersama, Kota Makassar)**” di bawah bimbingan **Ibu Dr. Ir. Heliawaty, M.Si.** dan Bapak **Dr. Ir. Idris Summase, M.Si.** Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan. Menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, dengan penuh kerendahan hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Penulis berharap semoga amal kebaikan dan bantuan dari semua pihak yang diberikan kepada penulis mendapat balasan setimpal dan bernilai ibadah disisi Allah SWT, dan semoga apa yang tersaji dalam skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Makassar, 16 Agustus 2023

Penulis
Salsabil Nurul Amanda

PERSANTUNAN



Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Alhamdulillah rabbil alamiin, segala puji bagi Allah Subhanahu Wa Ta'ala Rabb semesta alam, berkat rahmat dan kasih sayang-Nya yang selalu terlimpahkan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**Strategi Pengembangan Usaha Sarabba Instan (Studi Kasus: Usaha Sarabba Instan Sukma Jahe CV. Monity Jaya Bersama, Kota Makassar)**”. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada tauladan sepanjang masa, Nabi Muhammad SAW, beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya yang senantiasa istiqomah dalam ajarannya hingga akhir zaman.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil. Pada kesempatan ini penulis ingin menghaturkan penghargaan yang teristimewa dan setinggi-tingginya, sebagai rasa cinta penulis serta sembah sujud penulis persembahkan kepada Ayahanda tercinta

A. Bahrin Azikin S.E dan Ibunda tersayang **Indrayani Iskandar** dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada beliau yang telah membesarkan, mendidik, memberikan motivasi dengan penuh kasih sayang, kesabaran, ketulusan dan keikhlasan serta lantunan doa yang senantiasa dipanjatkan untuk anaknya selama ini hingga akhir hayatnya. Semoga tulisan ini dapat menjadi kebanggaan bagi Ayah dan Bunda. Saudara(i) tersayang **Isti Nurelda S.E, Muh. Bilal Fauzan, dan Alaya Bella Aqilah**. terima kasih atas segala perhatian, kasih sayang dan segala bantuan yang telah diberikan selama ini. Tidak sedikit kendala yang penulis hadapi dalam proses penelitian hingga penyusunan skripsi.

Namun, dengan tekad yang kuat serta bantuan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Dengan tidak mengurangi rasa empati dan hormat kepada mereka yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih terdalam dan setinggi-tingginya kepada:

1. Ibu **Dr. Ir. Heliawaty, M.Si.** selaku pembimbing utama dan Bapak **Dr. Ir. Idris Summase, M.Si.** selaku dosen pembimbing pendamping yang telah membimbing saya dengan sangat baik dan penuh dengan kesabaran. Meski ditengah kesibukan senantiasa meluangkan waktunya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan dan kesalahan selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Semoga Bapak dan Ibu senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.
2. Ibu **Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, M.Si.** dan Ibu **Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.** selaku dosen penguji yang telah memberikan ilmu, masukan, kritik serta saran yang sangat membangun demi penyempurnaan penyusunan skripsi ini. Semoga Ibu senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.

3. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**, dan bapak **Ir. Rusli M. Rukka, M.Si.**, selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan semangat, pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan. Semoga Bapak Ibu senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.
4. Bapak **Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.** selaku panitia ujian sarjana dan Ibu **Ni Made Viantika S., S.P., M.Agb.** selaku panitia seminar proposal, terimakasih telah meluangkan waktunya dalam mengatur seminar serta telah memberikan petunjuk, saran dan masukan dalam penyempurnaan tugas akhir penulis. Semoga Bapak dan Ibu senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.
5. Bapak dan Ibu dosen, khususnya pada Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.
6. Staf Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Bapak **M. Rusli** dan Ibu **Fatima, S.Pd**, yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir.
7. Bapak **Zukri** dan Ibu **Rita** selaku pemilik dari CV. Monity Jaya Bersama yang bersedia menjadi responden, terima kasih telah menerima, membantu, serta mengarahkan penulis dalam melakukan penelitian di lapangan.
8. Sahabatku **AGRIZOO (Anggun S.P, Niken, Nana, Jazmine, Fira, Mentari)** teman pertama penulis dibangku perkuliahan yang sangat baik dan selalu menjadi terbaik. Tanpa kalian penulis tidak dapat menjalankan dunia perkuliahan ini. Terimakasih telah bersemayam bersama penulis. Semoga senantiasa diberikan Kesehatan dan kemudahan di segala urusan oleh Allah SWT. Ayo semangat terus.
9. Kakak **Andi Rusita Hanisa S.P**, senior di kampus yang sangat baik hati dan tidak sombong. Terimakasih telah membantu penulis selama masa perkuliahan mulai dari maba sampai saat ini, terima kasih banyak atas kesabarannya selalu membantu penulis dalam menjalani masa perkuliahan. Semoga kak Rusita diberikan selalu Kesehatan dan selalu dilancarkan urusannya. Aminn.
10. Sahabatku **Ayang (Mega, Lulu, Ima, Mira, Titin, Afifa, Yuyun)** teman SMA-ku yang selalu memberi semangat dan tak bosan – bosannya meberikan peneliti nasihat baik akademik maupun non akademik. terimakasih telah selalu bersama, semoga kita semua dilindungi oleh Allah SWT. Amin.
11. Sahabatku **Becca (Amel, Zizi, Galuh, Aul, Lulu, Ima, Sasa, Salsa, Sarah, Ririn, Yuyun, Vanya, Iin, Atha, Tasya, dan Yani)** selaku teman yang meberikan bantuan dan motivasi bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini. Terimakasih telah menjadi tempat yang menghibur dikala penyususnan skripsi. Semoga selalu dimudahkan disegala urusannya Amin.
12. Sahabatku **PRETT (Mega, Saso, dan Bila)** selaku teman yang meberikan bantuan dan motivasi bagi penulis dalam penyusunan skripsi ini. Terimakasih telah menjadi tempat yang menghibur dikala penyususnan skripsi. Semoga selalu dimudahkan disegala urusannya Aaminn

13. Teman – teman seperjuanganku di perkuliahan (**Kia, Fathiyyah, Kicom, Aul, Acca, Dewa, Nurin, Nindya**) yang menjadi teman diskusi dan bertukar pikiran, semoga segala kebaikan yang diberikan adakan berbalik kepada diri masing – masing.
14. Keluarga Besar Himpunan Mahasiswa Muda Perguruan Tinggi Universitas Hasanuddin (**HIPMI PT UNHAS**) sebagai wadah komunikasi, curahan bakat minatku dan tutunan masa depanku yang berperan dalam pembentukan karakter penulis.
15. Keluarga Besar Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian angkatan 2019 "**ADH19ANA**" teman seperjuangan penulis, terimakasih atas segala bantuan, saran, motivasi yang di berikan kepada penulis serta nasihat-nasihatnya kepda penulis mulai dari pertama menginjakkan kaki di kampus bersama-sama hingga sampai saat ini.

Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu. Demikianlah, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi semoga Allah SWT memberikan kebahagiaan dan kesehatan untuk kita semua.

DAFTAR ISI

SAMPUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	iii
SUSUNAN PENGUJI	iv
DEKLARASI	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
RIWAYAT HIDUP PENULIS	viii
KATA PENGANTAR	ix
PERSANTUNAN	x
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Research Gap (Novelty)	3
1.4. Tujuan Penelitian.....	4
1.5. Kegunaan Penelitian.....	4
1.6. Kerangka Pemikiran	4
II. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Jahe	6
2.2 Agroindustri.....	7
2.3 Sarabba Instan	7
2.4 Strategi Pengembangan Usaha	8
III. METODE PENELITIAN	10
3.1 Lokasi Penelitian	10
3.2 Metode Penelitian.....	10
3.3 Jenis dan Sumber Data	10
3.4 Metode Pengumpulan Data	10
3.5 Metode Analisis.....	11
3.6 Batasan Operasional	14
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	16
4.1 Analisis Situasi Kasus.....	16
4.1.1 Deskripsi Agrosistem Kasus	16
4.1.2 Analisis Posisi dan Kinerja Agrosistem Kasus	18
4.2 Studi Problematisasi	29
4.2.1 Analisis Masalah Pengembangan Agrosistem	29
4.2.2 Analisis Sasaran Pengembangan Agrosistem.....	33
4.3 Desain Tindakan Transformatif Agrosistem.....	35
4.3.1 Alternatif Tindakan	35
4.3.2 Analisis Keputusan	38
4.3.3 Tindakan Terpilih.....	40

4.3.4	Matriks Perencanaan pengembangan agrosistem.....	41
4.3.5	Rencana Kerja Tindakan	43
4.3.6	Analisis Persoalan Potensial.....	43
4.3.7	Monitoring dan Evaluasi Pelaksanaan Tindakan Pengembangan Agrosistem	44
V.	PENUTUP	47
5.1	Kesimpulan	47
5.2	Saran	47
	DAFTAR PUSTAKA	48
	LAMPIRAN	51

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Data Produksi, Luas Panen, dan Produktivitas Jahe di Sulawesi Selatan Tahun 2017-2021	1
Tabel 2.	Sumberdaya lahan dan bangunan pada CV.Monity Jaya Bersama.....	18
Tabel 3.	Sumberdaya Manusia Pada CV. Monity Jaya Bersama.....	19
Tabel 4.	Matriks Pembagian Kerja CV. Monity Jaya Bersama	20
Tabel 5.	Alat dan Mesin pada CV. Monity Jaya Bersama	21
Tabel 6.	Analisis Posisi Sumberdaya Finansial Pada CV. Monity Jaya Bersama	22
Tabel 7.	Pengadaan Bahan Sarabba Instan CV. Monity Jaya Bersama	23
Tabel 8.	Jumlah Produksi Jahe Pada CV. Monity Jaya Bersama, Tahun 2022.....	25
Tabel 9.	Jumlah Sarabba Instan Yang Dipasarkan oleh CV. Monity Jaya Bersama Tahun 2022	26
Tabel 10.	Biaya Tetap Yang Dikeluarkan Perbulan Pada CV. Monity Jaya Bersama Tahun 2022	28
Tabel 11.	Biaya Variabel Yang Dikeluarkan Perbulan Pada CV. Monity Jaya Bersama, Tahun 2022	28
Tabel 12.	Pendapatan Pada CV. Monity Jaya Bersama Tahun 2022	29
Tabel 13.	Tabel Kesenjangan Fakta dan Harapan CV. Monity Jaya Bersama.....	30
Tabel 14.	Tabel Pemilahan Masalah Setiap Aspek Pada CV. Monity Jaya Bersama.....	31
Tabel 15.	Evaluasi Alternatif Tindakan " Merekrut Sumber Daya Manusia "	39
Tabel 16.	Evaluasi Alternatif Tindakan "Menambah Alat dan Mesin Produksi yang dibutuhkan "	40
Tabel 17.	Matriks Perencanaan Pengembangan Agrosistem CV Monity Jaya Bersama.....	42
Tabel 18.	Rencana Kerja Yang Terjadwal CV. Monity Jaya Bersama Tahun 2023	43
Tabel 19.	Monitoring dan Evaluasi Tindakan pada Usaha Sarabba Instan CV. Monity Jaya Bersama.....	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	Kerangka Pemikiran.....	5
Gambar 2.	Struktur Organisasi Usaha CV. Monity jaya Bersama	17
Gambar 3.	Layout bangunan pada usaha CV.Monity Jaya Bersama.....	19
Gambar 4.	Alur Pengadaan Bahan Sarabba Instan CV. Monoity Jaya Bersama.....	23
Gambar 5.	Alur Pemasaran CV. Monity Jaya Bersama	27
Gambar 6.	Struktur Pohon Masalah CV. Monity Jaya Bersama.	32
Gambar 7.	Struktur Pohon Sasaran CV. Monity Jaya Bersama	35
Gambar 8.	Pohon Alternatif Tindakan CV. Monity Jaya Bersama	36
Gambar 9.	Pohon Alternatif Tindakan Terpilih CV. Monity Jaya Bersama	41

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Pertanyaan Wawancara Penelitian

Lampiran 2. Dokumentasi Kegiatan

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor andalan pembangunan perekonomian nasional dan sumber kehidupan sebagian besar masyarakat di Indonesia. Sektor pertanian tidak hanya terbatas pada hasil pertanian yang langsung dijual kepada masyarakat, tetapi melalui pengolahan lebih lanjut, hasil pertanian dapat diubah menjadi produk bernilai lebih tinggi yang dikenal sebagai agroindustri. Agroindustri merupakan penggerak utama pengembangan sektor pertanian khususnya dalam pengolahan hasil pertanian. Peran pengolahan hasil pertanian yakni dapat meningkatkan nilai tambah, menambah pendapatan dan keuntungan, menghasilkan produk yang memungkinkan akses ke pasar yang lebih luas termasuk pasar ekspor sehingga dapat meningkatkan daya saing baik di dalam negeri maupun di pasar internasional (Udayana, 2011).

Salah satu komoditi pertanian yang terkenal akan memiliki prospek pengembangan yang luas adalah komoditi jahe. Jahe (*Zingiber officinale*) merupakan salah satu tanaman rimpang yang sangat populer sebagai rempah-rempah dan bahan obat sehingga termasuk komoditas ekspor yang menjanjikan. Adapun khasiat dari mengonsumsi jahe sebagai obat herbal yakni dapat mengurangi gangguan pencernaan, membantu mengatasi rasa mual, mengurangi peradangan dan nyeri, migrain, mencegah kanker, dan meningkatkan sistem kekebalan tubuh (Aryanta, 2019). Terdapat tiga jenis jahe di Indonesia yaitu Jahe merah, jahe emprit, dan jahe gajah (Setyaningrum, 2013). Keberadaan jahe merah memang terbatas pada waktu-waktu tertentu dan lokasi tertentu, sehingga membuatnya menjadi langka dan lebih mahal dibandingkan dengan jahe jenis lain. Meskipun harganya lebih mahal, banyak orang masih tertarik untuk mengonsumsi jahe merah karena dianggap memiliki khasiat kesehatan yang khusus dan lebih bermanfaat (Wulandari, 2022).

Sulawesi Selatan merupakan salah satu provinsi yang menempati posisi teratas sebagai penghasil jahe terbesar di Indonesia. Komoditas jahe di Sulawesi Selatan banyak dibudidayakan di daerah Kabupaten Bone, Enrekang, Maros, dan Gowa. Tahun 2021 merupakan tahun di mana produksi jahe mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Padahal, sejak 2017 produksi jahe cenderung menurun hingga 2018 dan meningkat pada tahun 2019 menjadi 13.473.Ton. Lalu kembali menurun pada tahun 2020 dikarenakan adanya fenomena COVID-19 yang terjadi di seluruh dunia (BPS, 2022). Data luas panen, produksi, dan produktivitas komoditas jahe di Sulawesi Selatan disajikan pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Data Produksi, Luas Panen, dan Produktivitas Jahe di Sulawesi Selatan Tahun 2017-2021

No.	Tahun	Luas Panen (m ²)	Produksi (Kg)	Produktivitas (m ² /Kg)
1.	2017	4.107.804	12.040.602	2.93
2.	2018	3.449.492	10.489.584	3.04
3.	2019	3.325.562	13.473.810	4.05
4.	2020	3.693.574	8.443.663	2.28
5.	2021	15.183.356	60.793.383	4.00

Sumber: Data BPS, 2022.

Peluang untuk pengembangan bisnis jahe di Provinsi Sulawesi Selatan sangat potensial dikarenakan terdapat alternatif sumber produksi yang beraneka ragam dengan jenis jahe yang bervariasi dan banyaknya permintaan akan produk-produk olahan jahe. Olahan jahe yang biasa dijumpai oleh konsumen adalah minuman instan, permen jahe, asinan jahe, jahe dalam sirup, manisan kering jahe, kopi jahe, dan lain-lain (Setyawan, 2015). Terlebih di masa dan pasca pandemi COVID-19, jahe merah menjadi tanaman herbal yang diandalkan untuk meningkatkan kekebalan tubuh. Oleh karena itu, produk minuman jahe merah instan banyak dicari konsumen di pasaran (Dwisatyadini *et al.*, 2022). Dengan strategi pemasaran yang tepat, peningkatan kualitas produk, dan inovasi yang berkelanjutan, bisnis jahe di Sulawesi Selatan dapat berkembang pesat dan memberikan manfaat ekonomi bagi masyarakat setempat.

Produk olahan jahe yang sering dijumpai di Sulawesi Selatan khususnya Kota Makassar adalah sarabba. Sarabba merupakan minuman khas Kota Makassar yang diracik dari campuran jahe, santan kelapa dan gula merah yang banyak diburu oleh masyarakat (Mustakim, 2020). Minuman sarabba memiliki ciri khas rasa pedas karena bahan baku utamanya yaitu jahe merah. Jahe merah memiliki rasa pedas yang lebih tinggi, hal itu disebabkan karena kandungan oleoresin pada jahe merah lebih tinggi dibanding jahe jenis lain (Putri, 2019). Minuman sarabba ini sangat cocok di minum ketika hangat dengan cita rasa yang ditawarkan cukup menggoda.

Salah satu agroindustri di Kota Makassar yang mengolah jahe menjadi produk sarabba instan adalah CV. Monity Jaya Bersama yang terletak di Jalan Borong Indah A9 Makassar. Agroindustri ini telah merintis usahanya mulai dari tahun 2012 sampai saat ini. Sarabba instan ini berbeda dengan sarabba pada umumnya, yang menjadi pembeda yakni sarabba instan merupakan produk pangan yang berbentuk serbuk, yang terbuat dari campuran jahe, gula merah, kimmer nabati, dan rempah lainnya yang dikemas dalam kemasan sachet. Sarabba instan dimanfaatkan untuk menciptakan produk yang praktis dan efisien, sehingga diharapkan diperoleh manfaat bagi kesehatan.

Berdasarkan hasil observasi, usaha ini memiliki potensi untuk dikembangkan karena produk sarabba instan ini terbuat dari bahan-bahan berkualitas tinggi, sehat, dan sering melakukan inovasi produk sehingga memiliki peluang yang baik untuk sukses di pasaran. Produk minuman instan yang dikenal dengan *brand* “Sukma Jahe” selama ini mengalami perkembangan yang cukup maju dilihat dari proses produksi yang dilakukan dengan rutin dan permintaan produk yang semakin meningkat jika dibandingkan dari awal berdirinya usaha. Namun, sering kali masih terjadi fluktuasi penjualan pada periode tertentu. Hal tersebut terjadi karena adanya faktor penghambat yang menjadi masalah dalam strategi pengembangan usaha. Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut dengan melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Sarabba Instan (Sukma Jahe) Pada CV. Monity Jaya Bersama”

1.2. Rumusan Masalah

CV. Monity Jaya Bersama merupakan agroindustri yang bergerak di bidang pengolahan jahe merah menjadi produk sarabba instan. Sarabba merupakan minuman lokal masyarakat Sulawesi Selatan yang terbuat dari bahan dasar jahe. Usaha ini didukung oleh tim tetap yang terdiri dari 4 orang pekerja saat ini, 2 orang diantaranya yakni pemilik usaha itu sendiri dan 2

orang lainnya adalah karyawan dibidang produksi. Berawal dari sejak berdirinya usaha ini hingga sekarang, usaha ini tergolong dapat berkembang dan cukup diterima dengan baik oleh masyarakat dilihat dengan produk sarabba instan (sukma jahe) sendiri telah dipasarkan hingga ke luar Sulawesi. Pencapaian tersebut dapat lebih ditingkatkan karena adanya tren *back to nature* yang berdampak bagi masyarakat untuk semakin sadar akan pentingnya penggunaan bahan alami dalam menjaga kesehatan sehingga memberikan peluang besar bagi industri minuman herbal (Istiqomah *et al.*, 2022).

CV Monity Jaya Bersama dalam menjalankan usahanya juga menghadapi banyak permasalahan seperti kondisi usaha yang stagnan, jumlah dan keterampilan tenaga kerja yang rendah, peralatan produksi yang semi modern sehingga kapasitas produksi yang dihasilkan tidak optimal, keterbatasan dalam melakukan promosi dan distribusi produk yang kurang meluas serta sistem manajemen perusahaan yang kurang terorganisir.

Bertitik tolak dari masalah-masalah tersebut, maka perlu dilakukan analisa strategi pengembangan yang tepat dan efektif guna merumuskan tindakan-tindakan yang akan diambil untuk mengatasi sisi-sisi permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan usaha. Analisis Perancangan Pengembangan Agrosistem (APPAS) merupakan sebuah metode yang memberikan alternatif tindakan dalam melakukan strategi pengembangan usaha untuk mencapai tujuan perusahaan yang diharapkan.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah

1. Bagaimana permasalahan yang dihadapi usaha sarabba instan (sukma jahe) pada CV. Monity Jaya Bersama?
2. Bagaimana strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha sarabba instan (sukma jahe) pada CV. Monity Jaya Bersama?

1.3. Research Gap (Novelty)

Penelitian-penelitian mengenai Strategi pengembangan usaha jahe telah banyak dilakukan di Indonesia. Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Berikut adalah penelitian terdahulu yang menjadi acuan peneliti dalam melakukan penelitian:

Penelitian yang telah dilakukan oleh (Utomo *et al.*, 2021) “Penentuan Strategi Pengembangan Agribisnis Jahe di Karesidenan Surakarta Pada Masa Pandemi Covid-19”. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT. Dari penelitian tersebut menyatakan bahwa Strategi S-O yang dapat dilakukan adalah menguatkan pasar yang menampung produksi jahe secara kontinyu sehingga produk jahe bisa ditampung dan memproduksi lebih tinggi lagi. Strategi W-O dilakukan pemberian modal baik berupa hibah maupun pinjaman agar petani mau menanam jahe. Adapun Strategi terhadap ancaman (S-T) diperlukan untuk konsistensi jahe yang dihasilkan oleh petani secara berkelanjutan. Strategi W-T bisa dilakukan dengan memperkuat teknologi budidaya jahe sehingga mampu ditanam disaat cuaca tidak menentu.

Pada penelitian yang telah dilakukan oleh (Putry *et al.*, 2022) dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Wedang Jahe Instan Jawaru di Kabupaten Garut”. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT dan kualitatif studi kasus dari penelitian tersebut menyatakan bahwa faktor internal yang menjadi kekuatan UMKM Jawaru adalah kualitas

produk, serta faktor internal yang menjadi kelemahan yaitu manajemen pengendalian sedangkan faktor eksternal yang menjadi peluang adalah perkembangan pesat internet serta faktor eksternal yang menjadi ancaman yaitu persaingan dengan produk yang sudah lama dan terdapat 8 (delapan) alternatif strategi hasil dari pengembangan tipe strategi SWOT yang dapat diterapkan di UMKM Jawaru tersebut.

Pada penelitian yang telah dilakukan oleh (Dewati & Harinta, 2021) dengan judul “Pengembangan Produk Olahan Jahe di Kecamatan Jenawi Kabupaten Karanganyar”. Penelitian ini menggunakan analisis data matriks IE dan SWOT. Hasil penelitian ini mengambil kesimpulan bahwa beberapa alternatif strategi yang dirumuskan diantaranya yakni menambah anggota dan meningkatkan produksi jahe instan, peningkatan skala produksi untuk memenuhi permintaan ekspor, memperketat QC (*Quality Control*) untuk mempertahankan kualitas dan memperluas pasar *offline* dan *online*, dan penerapan dan penggunaan teknologi secara maksimal dalam pemasaran, pembukuan dan pencatatan keuangan.

Berdasarkan ketiga penelitian terdahulu terlihat bahwa adanya perbedaan dari penelitian yang saya lakukan yaitu dari segi subjek penelitian yakni strategi pengembangan usaha sarabba instan. Kemudian lokasi penelitian yang digunakan yakni di Kota Makassar dan metode analisis yang berbeda yakni Analisis Perancangan dan Pengembangan Agrosistem (APPAS). Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan yang paling efektif dalam usaha sarabba instan pada “CV. Monity Jaya Bersama”.

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas. Maka tujuan penelitian ini yaitu:

1. Untuk menganalisis bagaimana permasalahan yang ada dalam usaha sarabba instan (sukma jahe) pada CV. Monity Jaya Bersama
2. Untuk menganalisis strategi yang tepat dalam mengembangkan usaha sarabba instan (sukma jahe) pada CV. Monity Jaya Bersama.

1.5. Kegunaan Penelitian

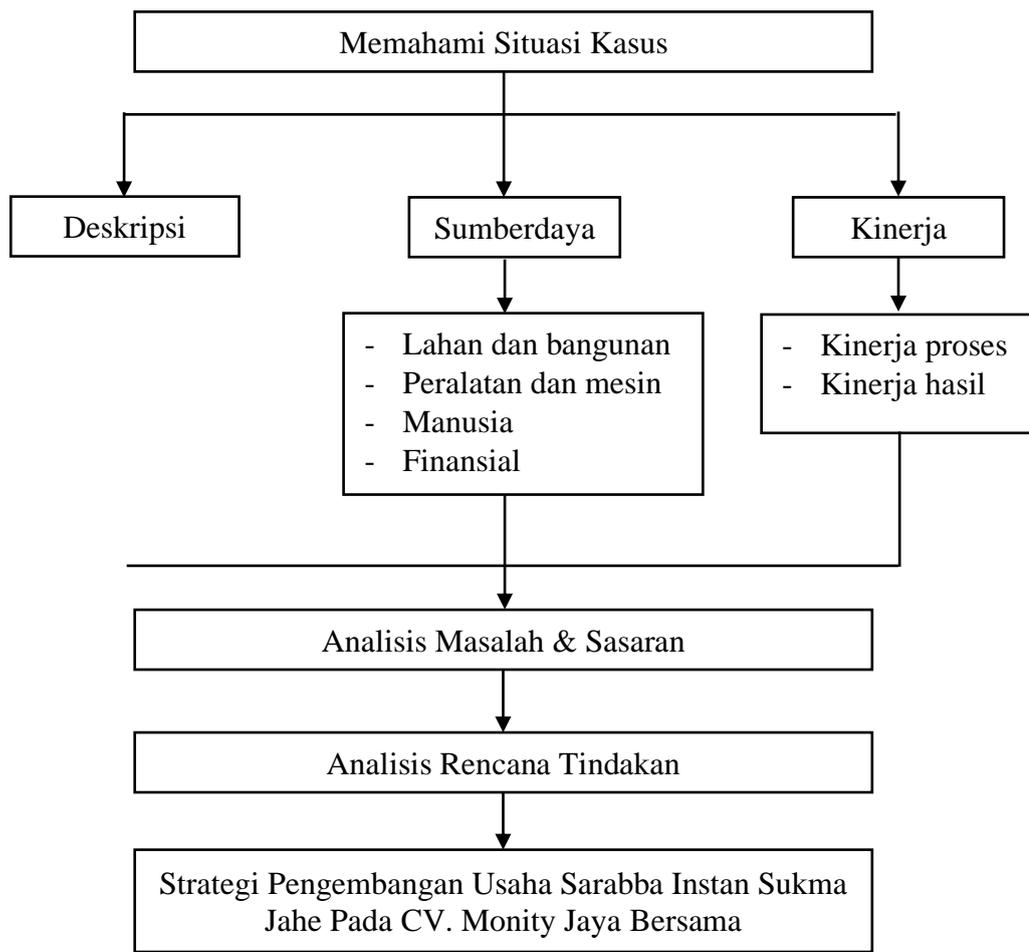
Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat:

1. Bagi Peneliti, dapat menjadi salah satu media untuk menerapkan dan mengaplikasikan ilmu manajemen agribisnis juga sebagai bahan pengetahuan dalam mengembangkan suatu suatu usaha.
2. Bagi Instansi, sebagai bahan penentuan kebijakan pemerintah dan instansi terkait dalam perencanaan pembangunan agroindustri secara khusus bagi komoditi jahe.
3. Bagi Perusahaan terkait, sebagai bahan evaluasi untuk perkembangan usaha ke depannya.

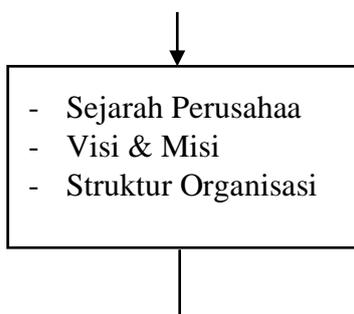
1.6. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini menggunakan konsep APPAS (Analisis Perencanaan dan Pengembangan Agrosistem), agrosistem yang dikaji adalah usaha sarabba instan (sukma jahe) CV. Monity Jaya Bersama. Perumusan strategi pengembangan usaha diawali dengan tahap memahami situasi kasus dengan menguraikan deskripsi usaha,

sumberdaya usaha, dan kinerja perusahaan. Dari fakta situasi kasus yang telah didapat, selanjutnya dilakukan analisis masalah dan sasaran usaha digambarkan dalam pohon masalah & sasaran. Setelah analisis tersebut dilakukan maka dilanjutkan dengan tahap merumuskan tindakan-tindakan yang dapat diambil untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Setelah tindakan dirumuskan kemudian dikembangkan dalam matriks perencanaan pengembangan dan rencana kerja tindakan sehingga membentuk suatu strategi pengembangan terhadap usaha sarabba instan (sukma jahe) pada CV. Monity Jaya Bersama. Alur kerangka pemikiran dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Jahe

Jahe (*Zingiber officinale Roscoe*) termasuk komoditas tanaman yang cukup melimpah dengan produksi globalnya mencapai 4 juta ton pada tahun 2019 dengan India sebagai produsen terbesarnya (FAO, 2019). Sementara di Indonesia, jahe berada di posisi teratas tanaman biofarmaka kelompok rimpang dengan produksi dan luas panen tertinggi (BPS, 2022). Jahe merah merupakan tanaman dari keluarga *Zingiberaceae* yang telah dimanfaatkan sebagai rempah-rempah dan obat tradisional secara turun-temurun. Jahe merah memiliki komponen *volatile* (minyak atsiri) dan *nonvolatile* (oleoresin) yang paling tinggi yang memberikan rasa pahit dan pedas lebih tinggi dibandingkan dengan jenis jahe gajah dan jahe emprit. (Hapsah *et al.*, 2010 dalam Azkiya *et al.*, 2017) Sistematika tanaman jahe merah dapat diklasifikasi sebagai berikut (Holttum, 1950 dalam Rivaldy, 2020).

Kingdom : Plantae
Divisi : Spermatophyta
Kingdomi : Angiospermae
Kelas : Monocotyledoneae
Ordo : Zingiberales
Famili : Zingiberaceae
Genus : Zingiber
Spesies : Zingiber officinale Var. rubrum

Morfologi jahe secara umum terdiri atas struktur rimpang, batang, daun, dan bunga. Semua bagian tubuh jahe dapat memberikan manfaat namun bagian rimpang atau *rhizome* merupakan bagian yang paling banyak manfaatnya. Rimpang jahe dihasilkan dari batang tanaman di dalam tanah yang menjalar, bentuknya bercabang tidak beratur dengan daging berwarna putih kekuningan, kuning hingga kemerahan. Aroma dan rasa pedas khas yang dihasilkan rimpang jahe memberikan rasa hangat di tubuh sehingga banyak dimanfaatkan sebagai bahan bumbu masakan, bahan obat herbal, bahan minuman ataupun diproses lebih lanjut menjadi beragam produk olahannya (Semwal *et al.*, 2015).

Jahe dimanfaatkan sebagai bahan obat herbal karena mengandung minyak atsiri dengan senyawa kimia aktif, seperti: *zingiberin*, *kamfer*, *lemonin*, *borneol*, *shogaol*, *sineol*, *fellandren*, *zingiberol*, *gingerol*, dan *zingeron* yang berkhasiat dalam mencegah dan mengobati berbagai penyakit. Adapun senyawa aktif kimia terkandung dalam jahe yang bersifat anti-inflamasi dan antipksidan, adalah *gingerol*, *beta-caroten*, *capsaicin*, *asam cafeic*, *curcumin* dan *salicilat* (Arranury, 2023). Sebagai bahan obat tradisional, jahe dapat digunakan secara tunggal ataupun dengan bahan obat herbal lainnya yang mempunyai fungsi saling menguatkan dan melengkapi (Aryanta, 2019).

Zingerberin dalam jahe menyebabkan jahe memiliki khasiat yang besar untuk kesehatan seperti menurunkan berat badan, menjaga kesehatan jantung, mengatasi masalah pencernaan, meredakan penyakit mual dan muntah pada wanita yang sedang hamil, mencegah kanker usus, mengobati sakit kepala dan alergi, memperbaiki sistem kekebalan tubuh, dan mengatasi penyakit terkait dengan gangguan tenggorokan. Adapun manfaat dari ekstrak jahe dapat meningkatkan daya tahan tubuh yang direfleksikan dalam sistem imun (Latifatul *et al.*, 2021).

Jahe dapat diolah menjadi berbagai macam produk. Produk tersebut sudah ada yang beredar di pasaran, bahkan banyak yang sudah melakukan ekspor ke luar negeri tetapi ada juga yang hanya produksi lokal atau terbatas di beberapa kalangan. Hingga saat ini, produk jahe yang terdapat dalam perdagangan sebagai produk setengah jadi (simplisia, pati, minyak, ekstrak), produk industri (makanan/minuman, kosmetika, obat-obatan) dan produk jadi (sirup, instan, bedak, tablet dan kapsul) (Setyaningrum, 2013). Salah satu pengolahan jahe yang banyak diminati saat ini adalah minum jahe instan. Produk minuman jahe instan pun memiliki banyak inovasi ada yang tersedia dalam bentuk kemasan bubuk dan terdapat pula dalam bentuk minuman cair (Dwisatyadini *et al.*, 2022).

2.2 Agroindustri

Agroindustri berasal dari dua kata *agricultural* dan *industry* yang berarti suatu industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya atau suatu industri yang menghasilkan suatu produk yang digunakan sebagai sarana atau input dalam usaha pertanian. Definisi agroindustri dapat dijabarkan sebagai kegiatan industri yang memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut (Supriyati & Suryani, 2016).

Agroindustri merupakan salah satu subsistem agribisnis yang berfokus pada pengolahan komoditas pertanian primer menjadi produk olahan, baik berupa produk antara maupun produk akhir. Subsistem agroindustri melibatkan berbagai kegiatan yang mencakup dua aspek utama, yaitu industri hulu pertanian dan industri hilir. Agroindustri meliputi industri hulu pertanian yang memproduksi alat dan mesin pertanian yang digunakan dalam proses budidaya tanaman pertanian, dan industri hilir yang mengolah hasil pertanian menjadi bahan baku dan bahan jadi yang siap konsumsi (Arifin, 2016).

Pada masa yang akan datang posisi pertanian akan menjadi sektor penting dalam pembangunan nasional, sehingga peran agroindustri akan semakin besar. Agroindustri merupakan salah satu alternatif yang potensial untuk dikembangkan dalam menghadapi globalisasi ekonomi, yaitu adanya sektor industri yang berhubungan langsung dengan sektor pertanian. Upaya mewujudkan sektor pertanian yang tangguh, maju dan berkelanjutan harus didukung oleh pengembangan agroindustri menjadi sektor kunci dalam pembangunan nasional. Dalam bidang perdagangan, pengolahan hasil pertanian menjadi produk agroindustri yang bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah komoditas tersebut. Dengan naiknya nilai barang olahan diharapkan devisa yang diperoleh negara juga meningkat sehingga dapat meningkatkan keuntungan bagi para pelaku agroindustri (Udayana, 2011).

2.3 Sarabba Instan

Sarabba adalah salah satu kuliner khas Nusantara. Cita rasa yang ditawarkan cukup menggoda dengan rasa pedas manis yang langsung terasa hangat di mulut dan tenggorokan sehingga dapat menggugah selera masyarakat. Sarabba merupakan minuman khas Kota Makassar yang diracik dari campuran jahe, santan kelapa dan gula merah. Sarabba juga kerap dianggap sebagai salah satu jenis minuman tradisional yang baik untuk tubuh. Sarabba Paling enak dinikmati saat hujan, pagi hari atau malam hari ketika cuaca dingin (Mustakim, 2020).

Salah satu upaya untuk meningkatkan eksistensi sarabba tersebut adalah dengan mengolahnya menjadi minuman yang mudah dikonsumsi dan cara penyajiannya yang lebih efisien dengan membuatnya dalam bentuk kemasan yakni mengolahnya menjadi sarabba bubuk instan. Sarabba instan adalah salah satu bentuk produk olahan jahe segar yang bertujuan untuk memperpanjang masa simpan serta mempermudah pengemasan dan pengangkutan. Istilah sarabba instan dipakai untuk minuman yang siap saji, yakni tersedia dalam kemasan cukup diseduh dengan air panas atau air dingin.

2.4 Strategi Pengembangan Usaha

Strategi adalah alat yang digunakan untuk mencapai tujuan jangka panjang. Dalam konteks bisnis, strategi dirumuskan untuk mengarahkan upaya dan sumber daya yang dimiliki oleh individu atau organisasi menuju pencapaian tujuan jangka panjang yang diinginkan. Selain itu, strategi juga melibatkan tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen pada tingkat atas. Hal ini berarti bahwa strategi melibatkan pemikiran dan pengambilan keputusan dalam mengidentifikasi arah dan rencana tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi juga melibatkan alokasi sumber daya yang signifikan, baik itu berupa keuangan, tenaga kerja, waktu, atau aset lainnya (Sari *et al.*, 2015).

Strategi yang dipilih oleh perusahaan akan sangat mempengaruhi arah dan perkembangan yang akan dialami oleh perusahaan dalam jangka waktu yang direncanakan. Keputusan yang dibuat dalam penentuan, perencanaan, dan pelaksanaan strategi yang dijalankan memerlukan wewenang jabatan tinggi dalam perusahaan yaitu pemimpin usaha serta jumlah sumberdaya manusia yang tepat. Oleh karena itu Perencanaan strategi pengembangan berfungsi sebagai pedoman dalam menentukan arah dan tujuan perkembangan yang akan dicapai oleh perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditentukan. Perencanaan strategi memiliki peran kunci dalam mengarahkan perkembangan perusahaan dan meminimalkan risiko. Dengan menerapkan strategi yang tepat, perusahaan dapat meningkatkan kesempatan untuk mencapai keberhasilan yang telah direncanakan dan menjawab tantangan yang ada di lingkungan bisnis (Riniwati, 2016).

Menurut David (2011), terdapat beberapa tahapan di dalam merumuskan formulasi strategi. Tahapan-tahapan tersebut yaitu :

- a. Visi dan Misi Perusahaan: Tahapan ini melibatkan pemahaman dan pengertian yang jelas mengenai visi (tujuan jangka panjang) dan misi (tujuan utama) perusahaan. Visi dan misi ini akan menjadi arah dan landasan untuk merumuskan alternatif strategi. Tujuan dari tahap ini adalah untuk memastikan bahwa formulasi strategi dapat membantu perusahaan mencapai visi dan misi yang telah ditetapkan.
- b. Menilai Lingkungan Eksternal: Pada tahap ini, perusahaan melakukan penilaian dan analisis terhadap faktor-faktor lingkungan eksternal yang dapat mempengaruhi jalannya bisnis. Faktor-faktor ini meliputi tren pasar, persaingan, perubahan regulasi, faktor ekonomi, sosial, dan teknologi. Tujuan dari tahap ini adalah untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang ada di lingkungan eksternal perusahaan.

- c. Menilai Lingkungan Internal: Tahap ini melibatkan penilaian dan analisis terhadap kekuatan dan kelemahan internal perusahaan. Faktor-faktor yang dievaluasi meliputi sumberdaya manusia, aset perusahaan, sistem operasional, keunggulan kompetitif, dan faktor-faktor lain yang berada di bawah kendali perusahaan. Tujuan dari tahap ini adalah untuk memahami kondisi internal perusahaan dan memaksimalkan kekuatan serta mengatasi kelemahan yang ada.
- d. Perumusan Strategi: Setelah memahami visi, misi, lingkungan eksternal, dan lingkungan internal perusahaan, tahapan selanjutnya adalah merumuskan strategi. Pada tahap ini, berbagai alat analisis strategi dapat digunakan, seperti SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), APPAS (Analisis Perencanaan dan Pengembangan Agrosistem), *balanced scorecard*, strategi generik Michael Porter, dan sebagainya. Tujuan dari tahap ini adalah untuk mengidentifikasi strategi yang sesuai dengan kondisi perusahaan dan lingkungan bisnisnya.
- e. Pilihan Alternatif Strategi: Setelah merumuskan strategi, tahap terakhir adalah memilih alternatif strategi yang paling cocok untuk perusahaan guna mencapai visi dan misi. Alternatif strategi tersebut dapat dipilih berdasarkan analisis, penilaian risiko, serta pertimbangan faktor internal dan eksternal. Tujuan dari tahap ini adalah untuk memilih alternatif strategi terbaik yang akan dijalankan oleh perusahaan.