

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Profil Perusahaan

Desa sidomulyo merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Silo Kabupaten Jember dengan mayoritas penduduknya bekerja sebagai petani kopi. Keadaan tersebut menggugah masyarakat untuk membuat suatu kelompok tani yang di naungi oleh suatu koperasi. Koperasi tersebut beranggotakan 178 petani kopi yang berasal dari desa Sidomulyo.

Koperasi yang dibentuk atas usulan dari masyarakat desa Sidomulyo ini diberi nama Koperasi Buah Ketakasi. Nama Ketakasi merupakan suatu singkatan dari “Kelompok Tani Kopi Asli Sidomulyo”. Koperasi ini berdiri secara resmi sejak 12 Desember 2007 yang berbadan hukum, BH. NO: 518/500.BH/XVI.7/436.313/2007.

Koperasi ini bergerak di beberapa bidang antara lain adalah sebagai penyedia pupuk bagi petani, tempat produksi kopi, tempat pengolahan kopi menjadi beberapa produk, hingga tahap pengemasan. Tujuan dibentuknya koperasi ini adalah untuk menjembatani antara petani kopi robusta desa Sidomulyo dengan para stakeholder yang bermitra dengan koperasi ini. Saat ini koperasi Buah Ketakasi sudah bermitra dengan tiga lembaga yaitu, Bank Indonesia Kabupaten Jember, Pusat Penelitian Kopi dan Kakao serta Universitas Negeri Jember. Adanya koperasi ini diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan para anggotanya dalam menjalankan usahatani mereka.

Koperasi Buah Ketakasi saat ini sudah memiliki beberapa penghargaan terkait cita rasa kopi robusta yang dihasilkan asli dari desa Sidomulyo. Penghargaan tersebut antara lain, juara III uji cita rasa kopi Nusantara tahun 2011 di Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Jember dengan memperoleh sertifikat produk biji kopi robusta No: 001/SRTF/XII/2013 sesuai SNI 01-2907: 2008 dari Lspro

CCQC. Selain itu, kopi asli desa Sidomulyo ini juga meraih penghargaan juara favorit Sipsosium Kopi di Bali tahun 2010 untuk kategori kopi robusta.

4.1.2 Visi dan Misi Koperasi Buah Ketakasi

a. Visi

Membangun ekonomi kerakyatan dengan menciptakan gerakan koperasi yang produktif untuk mencapai kesejahteraan hidup anggotanya.

b. Misi

- 1) Menjalankan kegiatan perkoperasian dengan efektif, efisien dan transparan.
- 2) Meningkatkan peran serta anggota dalam ekonomi kerakyatan.
- 3) Meningkatkan produktifitas dan daya saing yang tinggi dengan mengembangkan partisipasi seluruh anggota dalam unit-unit usaha Koperasi Buah Ketakasi.
- 4) Menciptakan lapangan kerja bagi anggota dan masyarakat sekitar Koperasi Buah Ketakasi.

4.1.3 Lokasi Perusahaan

Koperasi Buah Ketakasi berlokasi di Jl. Gunung Gending No. 20 Krajan RT. 16 RW V, Desa Sidomulyo Kecamatan Silo Kabupaten Jember.

4.1.4 Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana yang dimiliki oleh Koperasi Buah Ketakasi Sidomulyo antara lain adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1 Sarana Prasarana yang Dimiliki Koperasi Buah Ketakasi

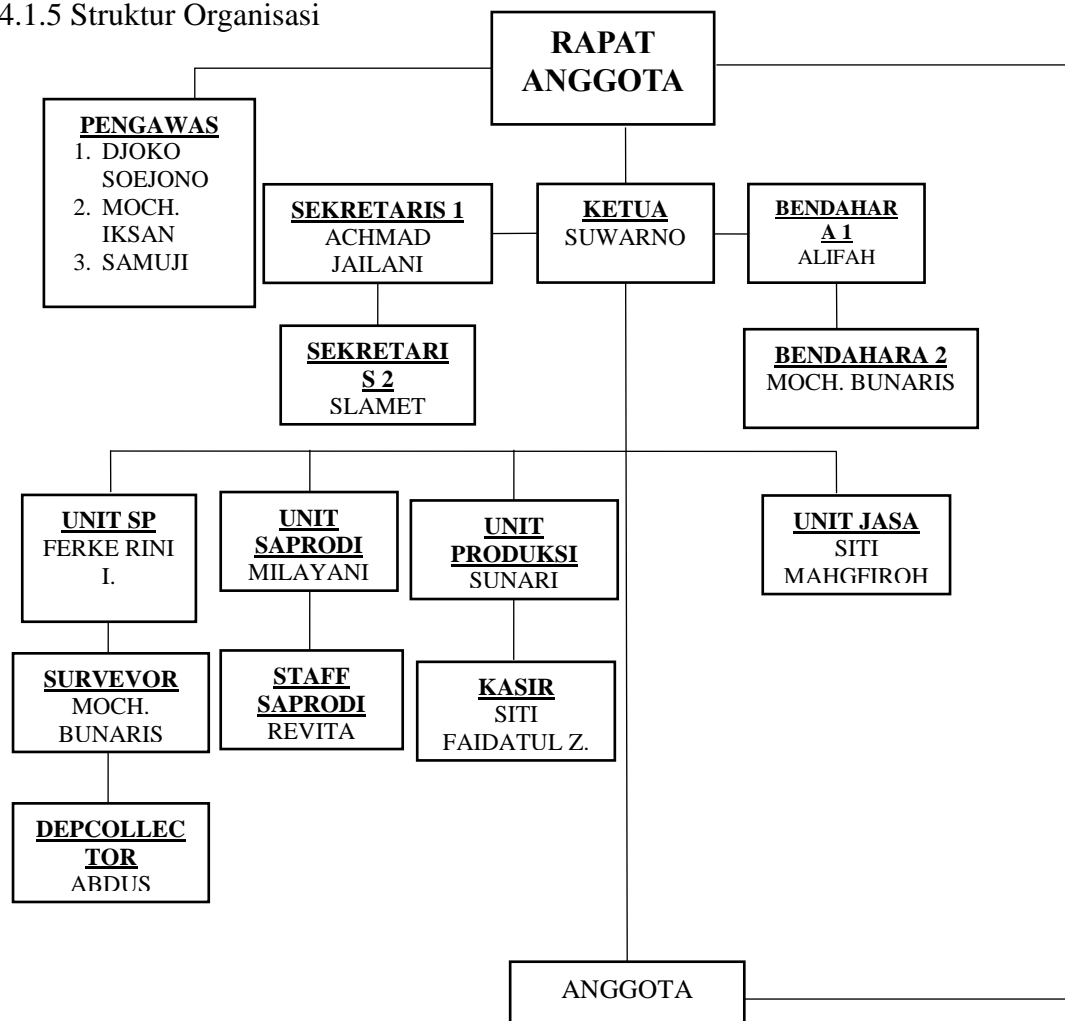
No	Fasilitas	Jumlah (unit)	Kapasitas	Pemasok	Status Pembayaran
1.	Kantor	1		Milik sendiri	Tunai
2.	UPH	2	10 ton/hari	Milik sendiri	Tunai
3.	Mesin <i>Huller</i>	2	2,5 ton	Puslit Koka	Tunai
4.	Mesin <i>Pulper</i>	4	10 ton	Puslit Koka	Tunai
5.	Mesin <i>Roaster</i>	2	150 kg	Puslit Koka	Tunai
6.	Mesin <i>Blender</i> bubuk	2	200 kg	Puslit Koka	Tunai
7.	Knezer	1	10 ton	Puslit Koka	Tunai
8.	Kristalisator	1	1 kw/hari		Tunai

Tabel 4.1 Lanjutan Sarana Prasarana yang Dimiliki Koperasi Buah Ketakasi

9.	Generator listrik	1	12.000 watt		Tunai
10.	<i>Blender</i> gula	1	25 kg/hari		Tunai
11.	Mesin Ayakan	1	25 kg		Tunai
12.	<i>Mixer</i>	1	25 kg		Tunai
13.	Mesin <i>Packing</i>	2	15 kg		Tunai
14.	Mesin <i>Sealer</i>	1	30 kg		Tunai
15.	Rumah Industri	1		Milik sendiri	Tunai

Sumber : Data Pribadi Koperasi Buah Ketakasi (2019)

4.1.5 Struktur Organisasi

**Gambar 4.1 Struktur Organisasi Koperasi Buah Ketakasi**

4.1.6 Tugas dan Wewenang Jabatan pada Struktur Organisasi

Tabel 4.2 Pembagian Kerja pada KSU “Buah Ketakasi”

Jabatan	Kewajiban dan Wewenang
Ketua	(1) menentukan tata kehidupan koperasi, (2) menyetujui/mendisposisikan segala keuangan yang ada kaitannya dengan koperasi, (3) menyampaikan pertanggungjawaban pengurus dalam rapat anggota pada akhir masa jabatannya, (4) mengolah hasil laporan tiap bagian/seksi, (5) memberi informasi dan mendampingi tamu dinas dan luar.
Sekretaris	(1) bertanggungjawab atas administrasi koperasi, (2) menyusun notulen rapat anggota bersama atau rapat anggota tahunan, (3) bersama ketua menyusun rencana kerja, (4) mempersiapkan dan menyimpan surat-surat penting serta dokumen koperasi, (5) mengatur rapat-rapat internal koperasi.
Bendahara	(1) mengatur dan dana dengan persetujuan anggota, (2) mengatur belanja atau pendapatan koperasi, (3) menyusun rencana anggaran pendapatan dan belanja koperasi, (4) mengatur dan menyelamatkan hal-hal lain yang berkaitan dengan keuangan koperasi.
Unit bidang saprodi usahatani	(1) mencatat populasi tanaman kebun, (2) menyediakan sarana dan prasarana produksi dan reproduksi, (3) mengatur dan menentukan tata kerja di kebun.
Unit produksi dan pengolahan hasil	(1) menyediakan sarana dan prasarana produksi hasil perkebunan kelompok, (2) mengolah dan memperbaiki mutu kopi hasil kelompok, (3) merencanakan dan mengkoordinir kegiatan teknologi pengolahan hasil pertanian kebun kopi (4) Merencanakan dan melakukan proses pemasaran produk jadi.
Unit jasa	(1) menyediakan kebutuhan yang diperlukan oleh anggota dan keluarga dari anggota.

Sumber : Data Pribadi Koperasi Buah Ketakasi (2019)

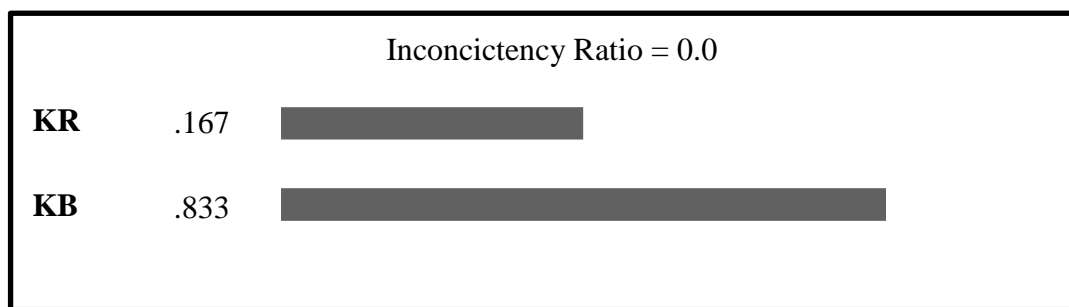
4.2 Hasil Uji Perbandingan dengan Metode *Analytical Hierarchy Process*

4.2.1 Hasil Uji Perbandingan Berpasangan

Berdasarkan struktur hirarki pada gambar 4.2 maka dapat dilakukan uji perbandingan berpasangan untuk mengetahui bobot prioritas dari masing-masing strategi. Sehingga dapat diketahui pilihan alternatif strategi yang lebih penting dan diprioritaskan. Uji perbandingan berpasangan ini dilakukan menggunakan aplikasi atau *software Expert Choice 2000* yang mana sebelumnya nilai bobot prioritas tersebut diperoleh dari hasil kuesioner yang sudah dijawab oleh *expert*.

Berikut ini hasil dari uji perbandingan berpasangan :

- a. Hasil Perbandingan Prioritas Faktor Yang Dipertimbangkan Dalam Perumusan Strategi.



Keterangan :

I : Faktor kekurangan dari Koperasi Ketakasi Sidomulyo

II : Faktor kelebihan dari Koperasi Ketakasi Sidomulyo

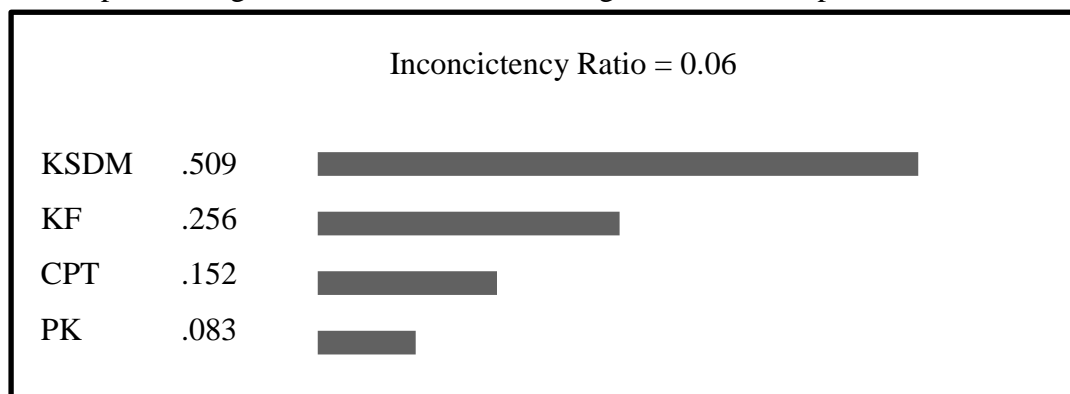
Gambar 4.2 Grafik Perbandingan Prioritas Faktor Penentu Strategi Pemasaran Koperasi Ketakasi Sidomulyo

Perumusan prioritas strategi untuk Koperasi Ketakasi Sidomulyo mempertimbangkan dua faktor mendasar yaitu faktor kekurangan dan kelebihan yang dimiliki koperasi. Kedua faktor tersebut diberikan bobot untuk menentukan prioritas utama hingga prioritas terakhir.

Berdasarkan hasil analisis hirarki proses pada gambar 4.3 menunjukkan bahwa prioritas pertama terdapat pada faktor keunggulan yaitu sebesar 0.883, sedangkan untuk faktor kekurangan koperasi berada pada prioritas terakhir dengan bobot 0.167. Dalam menjalankan strategi pemasaran yang baik, perusahaan

beranggapan bahwa meningkatkan faktor keunggulan lebih penting untuk dilakukan agar proses pemasaran berjalan lancar dan penjualan meningkat. Akan tetapi, proses meningkatkan faktor keunggulan yang dimiliki juga harus diiringi dengan proses memperbaiki kekurangan-kekurangan yang dimiliki oleh perusahaan.

- b. Hasil Perbandingan Faktor Kekurangan dengan Subfaktornya yang Dipertimbangkan dalam Pemilihan Strategi Pemasaran Koperasi Ketakasi.



Keterangan :

KSDM : Keterbatasan Sumber Daya Manusia

KF : Keterbatasan Finansial

CPT : Cakupan Pasar Terbatas

PK : Promosi yang dilakukan masih kurang

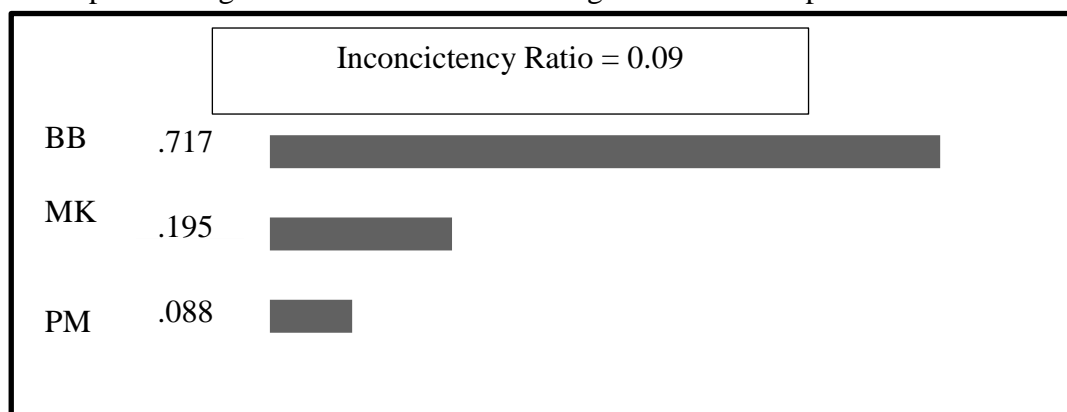
Gambar 4.3 Grafik Perbandingan Prioritas Subfaktor dari Faktor Kekurangan Koperasi Ketakasi

Hasil analisis menggunakan *Analytical Hierarchy Process* menunjukkan bahwa keterbatasan sumber daya manusia menjadi faktor pertama yang memiliki nilai prioritas paling tinggi yaitu 0.509. Untuk meminimalisir faktor kekurangan yang dimiliki oleh perusahaan faktor sumber daya manusia adalah hal yang paling utama untuk ditingkatkan dan diperbaiki dibandingkan dengan faktor-faktor yang lain. Keterbatasan sumber daya manusia yang disebabkan oleh faktor tingkat pendidikan yang masih kurang, membuat koperasi ini harus lebih memperluas wawasan mereka meskipun tanpa melalui bangku sekolah. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara melakukan diskusi bersama dosen-dosen dari Universitas

Negeri Jember yang menjadikan koperasi ini sebagai salah satu tempat penelitian mereka, dengan begitu para anggota koperasi dapat memperoleh edukasi.

Keterbatasan finansial (0.256) menjadi prioritas kedua dari faktor kekurangan yang diperhatikan perusahaan. Adanya keterbatasan finansial yang dialami koperasi ini membuat proses produksi tidak berjalan secara terus menerus setiap harinya, sehingga koperasi hanya melakukan proses produksi sesuai dengan pesanan yang tercatat. Oleh karena itu, keterbatasan finansial perlu diatasi dengan cara terus melakukan promosi sehingga produk dari koperasi ini lebih dikenal masyarakat dan semakin diminati dipasaran, hal tersebut diharapkan mampu meningkatkan pendapatan koperasi sehingga keterbatasan finansial dapat diatasi.

c. Hasil Perbandingan Faktor Kelebihan dengan Subfaktornya yang Dipertimbangkan dalam Pemilihan Strategi Pemasaran Koperasi Ketakasi.



Keterangan :

BB : Bahan Baku Mudah Diperoleh

PM : Peralatan Memadai

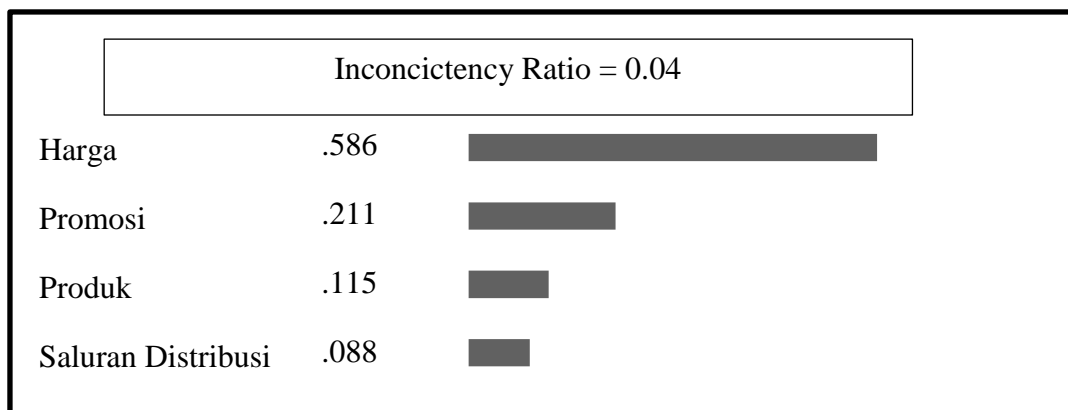
MK : Mitra kerja dengan perusahaan besar

Gambar 4.4 Grafik Perbandingan Prioritas Subfaktor dari Faktor Kelebihan Koperasi Ketakasi

Bahan baku yang mudah diperoleh (0.717) menjadi prioritas utama dari faktor kelebihan dalam perumusan strategi pemasaran. Koperasi Ketakasi Sidomulyo mendapatkan bahan baku dari petani yang menjadi anggota koperasi, dimana kebun kopi yang mereka miliki mempunyai jarak yang dekat dengan koperasi sehingga bahan baku yang digunakan untuk memproduksi kopi bubuk

olahan tersedia sepanjang tahun dan mudah diperoleh. Kemudahan memperoleh bahan baku merupakan kelebihan utama yang dimiliki koperasi ini, bahan baku yang mudah diperoleh serta dekat dengan tempat produksi mampu meningkatkan efisiensi produksi. Mitra kerja dari koperasi ini menjadi prioritas kedua dengan nilai prioritas sebesar 0.195. Koperasi menganggap bahwa kelancaran proses produksi dan kegiatan pemasaran dapat dengan mudah dijalankan dengan adanya mitra kerja yang mendukung dari kegiatan yang dilakukan koperasi.

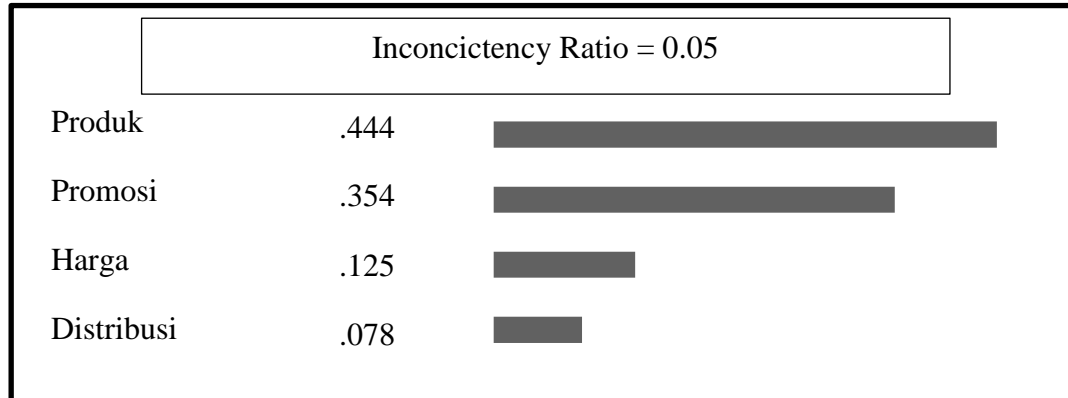
d. Hasil Perbandingan Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Keterbatasan Sumber Daya Manusia



Gambar 4.5 Grafik Perbandingan Prioritas Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Keterbatasan Sumber Daya Manusia

Prioritas pertama alternatif strategi koperasi dengan memperhatikan subfaktor keterbatasan sumber daya manusia yaitu strategi harga dengan nilai prioritas sebesar 0.586. Strategi penetapan harga yang ada di koperasi ini masih sangat sederhana, dikarenakan minimnya pengetahuan sumber daya manusia tentang ilmu finansial seperti cara penetapan harga yang baik. Selama ini unit produksi menetapkan harga jual produk dengan cara melakukan perhitungan biaya bahan baku dan keuntungan yang diinginkan tanpa menghitung biaya operasional yang lainnya dengan benar dan pasti dikarenakan tidak adanya pencatatan yang terstruktur dengan baik. Oleh karena itu perusahaan ingin memperbaiki strategi harga yang diterapkan agar perusahaan mampu memberikan harga terbaik bagi konsumennya.

- e. Hasil Perbandingan Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Keterbatasan Finansial.



Keterangan :

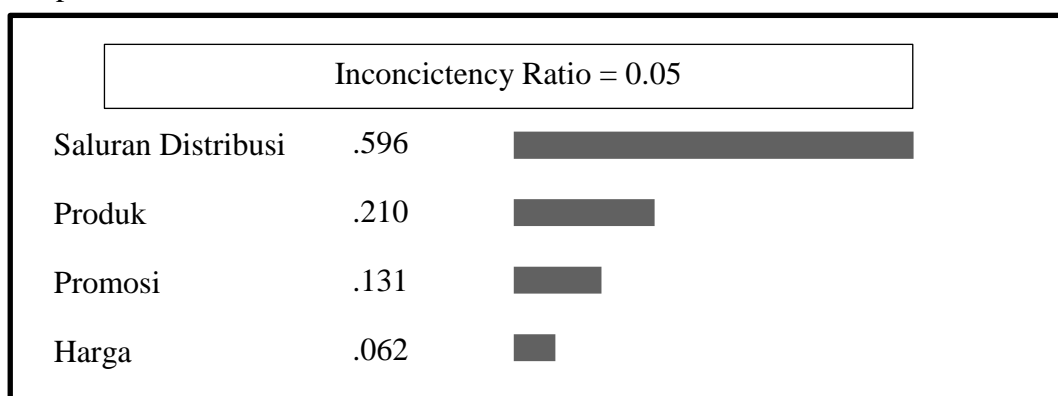
Alternatif Strategi

1. Strategi Produk
2. Strategi Harga
3. Strategi Promosi
4. Strategi Saluran Distribusi

Gambar 4.6 Grafik Perbandingan Prioritas Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Keterbatasan Finansial

Hasil analisis pada grafik diatas menunjukkan bahwa strategi produk (0.444) menjadi prioritas pertama dengan memperhatikan keterbatasan finansial. Produk yang berkualitas dan unik akan banyak dicari oleh konsumen sehingga penjualan dapat meningkat dan mengatasi keterbatasan finansial koperasi. Prioritas kedua adalah strategi harga (0.354), produk yang berkualitas dan unik diharapkan mampu memberikan harga yang bersaing dan masih dapat dijangkau oleh konsumennya.

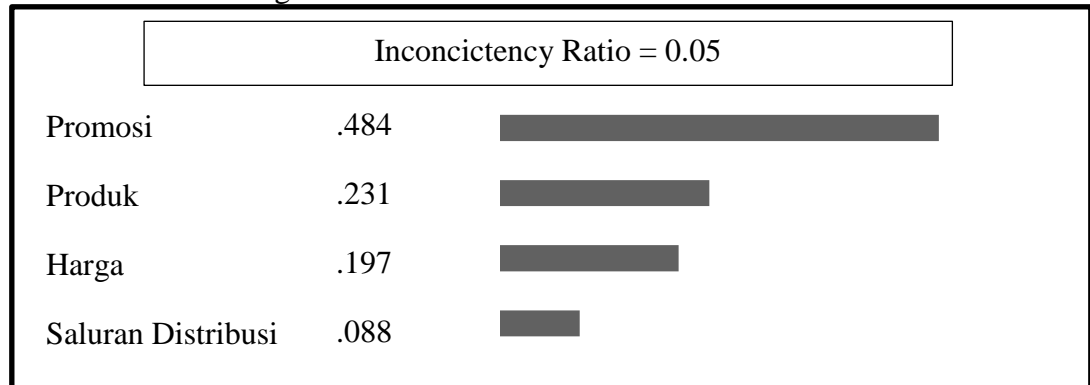
- f. Hasil Perbandingan Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Cakupan Pasar Terbatas.



Gambar 4.7 Grafik Perbandingan Prioritas Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Cakupan Pasar Terbatas

Berdasarkan gambar grafik 4.7 menunjukkan bahwa prioritas pertama untuk alternative strategi pemasaran koperasi Ketakasi Sidomulyo dengan memperhatikan subfaktor cakupan pasar yang terbatas adalah strategi saluran distribusi dengan nilai prioritas sebesar 0.596. Produk yang dihasilkan dari koperasi ini 70% dipasarkan di dalam daerah kabupaten Jember, dan 30% lainnya hanya tersebar di beberapa kota saja seperti Surabaya, Probolinggo, Pasuruan. Oleh karena itu koperasi memilih strategi saluran distribusi sebagai prioritas utama untuk dapat memperluas cakupan daerah pemasaran produk mereka sehingga dapat meningkatkan hasil penjualan.

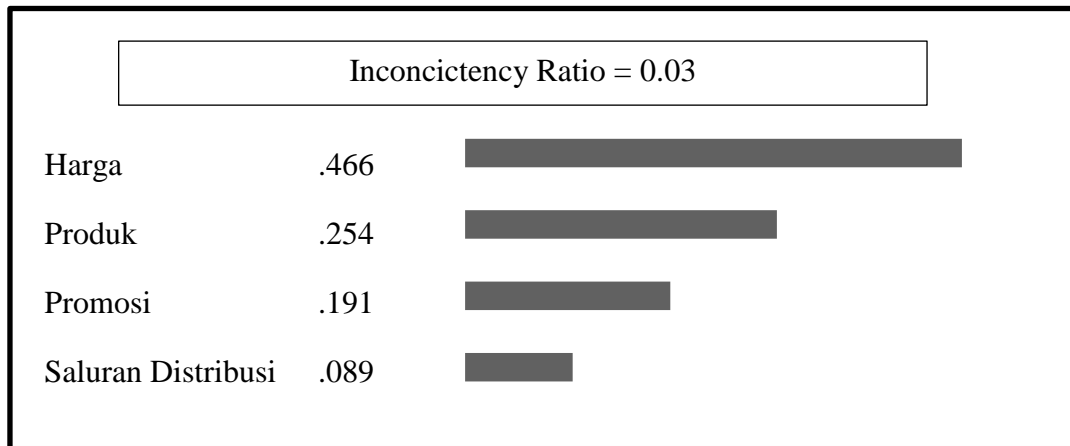
- g. Hasil Perbandingan Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Promosi Kurang:



Gambar 4.8 Grafik Perbandingan Prioritas Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Promosi Kurang

Prioritas pertama untuk alternatif strategi dengan memperhatikan faktor kurangnya promosi yang dilakukan koperasi adalah strategi promosi (0.484). Koperasi menyatakan bahwa promosi yang mereka jalankan belum optimal sehingga perlu adanya perbaikan pada strategi promosi. Strategi promosi penjualan kopi khas Sidomulyo ini dapat dilakukan melalui *digital marketing*, mengingat saat ini masyarakat sudah mulai berbelanja menggunakan media *online*. Strategi promosi menggunakan media online dapat menghemat biaya promosi atau iklan sehingga biaya tersebut dapat dialih fungsikan untuk biaya operasional lainnya.

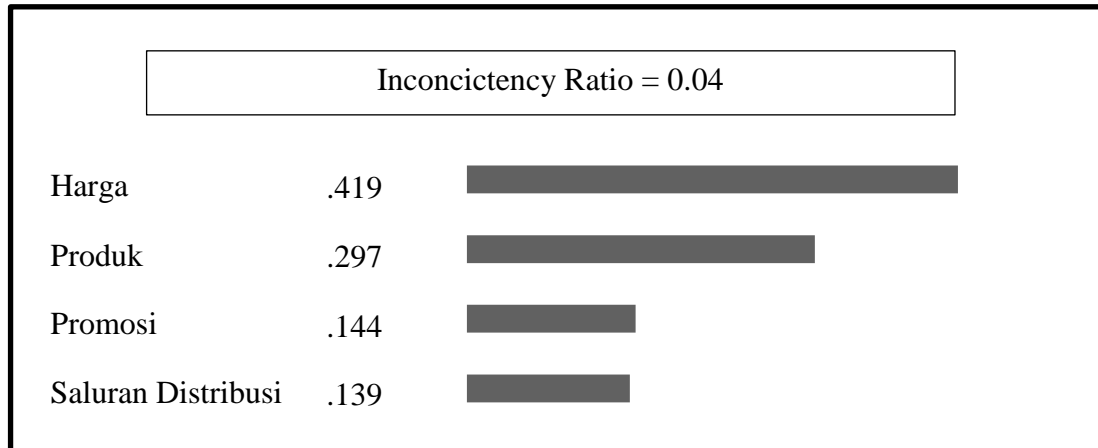
- h. Hasil Perbandingan Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Bahan Baku Mudah Diperoleh



Gambar 4.9 Grafik Perbandingan Prioritas Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Bahan Baku Mudah Diperoleh

Kemudahan memperoleh bahan baku menjadikan strategi harga berada pada prioritas pertama dengan nilai 0.466. Koperasi ketakasi Sidomulyo memproduksi kopi bubuk olahan mereka menggunakan bahan baku yang berasal dari kebun milik petani yang menjadi anggota koperasi. Bahan baku yang digunakan adalah bahan baku berkualitas yaitu biji kopi petik merah dan sebelum di proses biji kopi tersebut harus melalui tahap sortasi terlebih dahulu. Kemudahan memperoleh bahan baku membuat strategi harga menjadi prioritas utama yang ditetapkan oleh koperasi. Kemudahan memperoleh bahan baku membuat koperasi harus bisa memberikan harga terbaik, dimana harga tersebut dapat dijangkau oleh konsumen namun juga masih memberikan keuntungan yang diinginkan oleh koperasi.

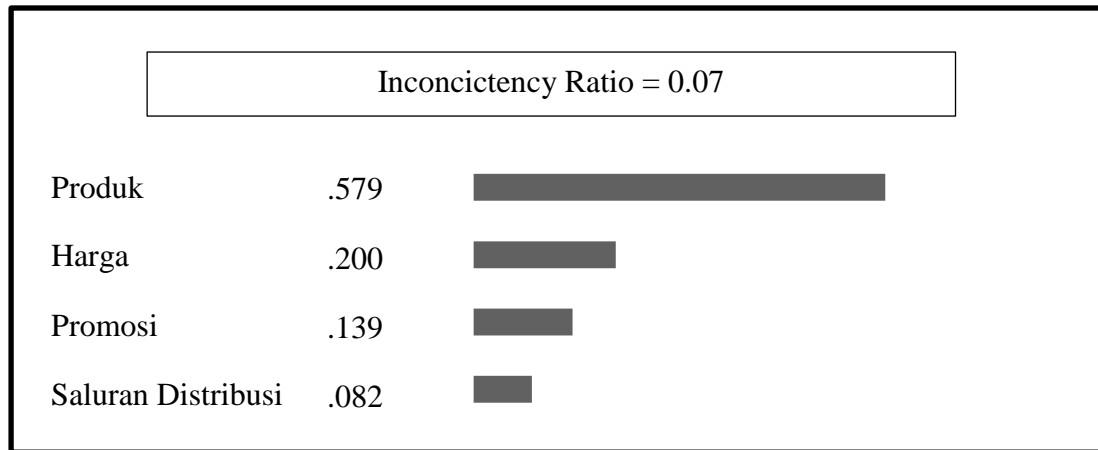
i. Hasil Perbandingan Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Peralatan Memadai



Gambar 4.10 Grafik Perbandingan Prioritas Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Peralatan Memadai

Koperasi Ketakasi Sidomulyo dalam melakukan proses produksi didukung dengan peralatan yang memadai. Koperasi ini mendapatkan peralatan untuk proses produksi dari Pusat Penelitian Kopi dan Kakao Jember. Adanya peralatan yang diberikan secara gratis diharapkan mampu menghasilkan produk dengan kualitas terbaik dan harga terbaik. Penggunaan peralatan ini menghasilkan biaya operasional yang harus diperhitungkan dalam menentukan harga penjualan produk. Oleh karena itu koperasi menetapkan strategi harga pada prioritas pertama dengan nilai (0.419) dikarenakan mereka ingin meninjau ulang apakah strategi penetapan harga yang mereka lakukan sudah sesuai.

j. Hasil Perbandingan Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Mitra Kerja

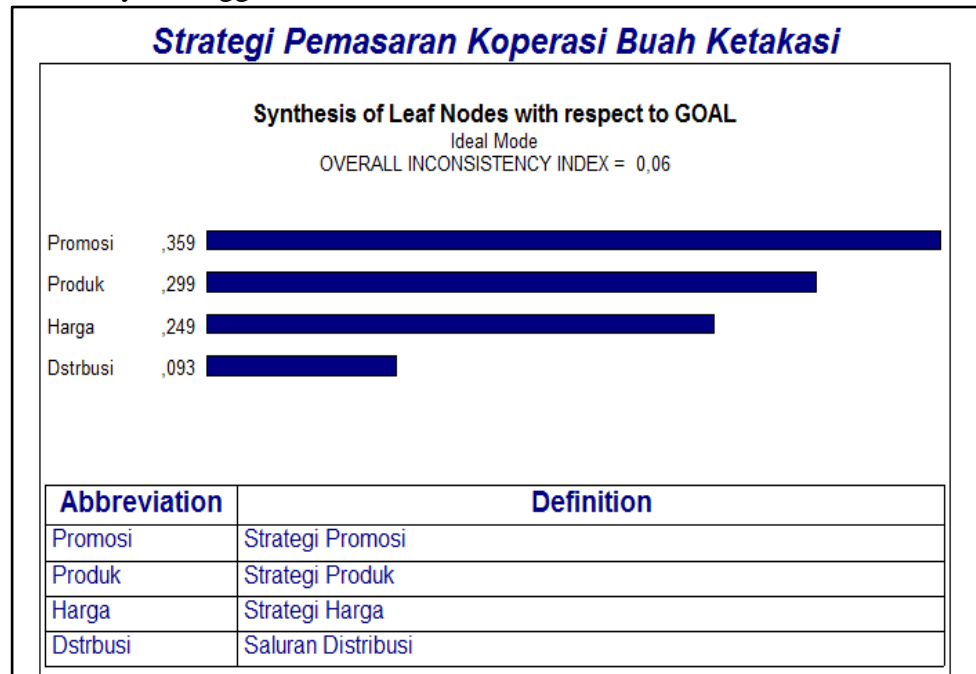


Gambar 4.11 Grafik Perbandingan Prioritas Prioritas Alternatif Strategi Berdasarkan Subfaktor Mitra Kerja

Adanya mitra kerja dalam berbisnis merupakan hal yang sangat penting untuk menjaga siklus hidup dari usaha yang dijalankan. Dengan memperhatikan faktor tersebut, prioritas strategi pada posisi pertama adalah strategi produk dengan nilai 0.579. Dalam melakukan kemitraan maka hal pertama yang harus ditingkatkan kualitasnya adalah produk yang dimiliki oleh Koperasi Ketakasi Sidomulyo.

Mitra kerja akan menyetujui untuk melakukan kemitraan apabila produk yang ditawarkan menjanjikan dan memiliki nilai lebih serta unik, oleh karena itu koperasi harus terus meningkatkan strategi produk mereka.

- k. Hasil Perbandingan Alternatif Strategi Pemasara Kopi Koperasi Ketakasi Sidomulyo Menggunakan AHP



Gambar 4.12 Grafik Perbandingan Alternatif Strategi Pemasara Kopi Koperasi Ketakasi Sidomulyo Menggunakan AHP

Berdasarkan pertimbangan berbagai faktor dan subfaktor yang sudah dijelaskan diatas, diperoleh hasil prioritas strategi pemasaran dari Koperasi Ketakasi Sidomulyo seperti gambar 4.12 diatas. Prioritas strategi pertama adalah strategi promosi dengan nilai 0.359. Prioritas strategi ke dua adalah strategi produk dengan nilai 0.299, untuk prioritas ketiga adalah strategi harga dengan nilai 0.249 dan strategi keempat adalah strategi saluran distribusi dengan nilai 0.093

Strategi promosi merupakan strategi yang harus terus ditingkatkan untuk dapat memperkenalkan produk kepada konsumen, sehingga penjualan dapat meningkat. Perusahaan harus mampu menciptakan promosi yang dapat menarik hati para konsumen untuk melihat produk tersebut. Salah satu caranya adalah dengan menggunakan teknologi internet, dimana dengan menerapkan promosi melalui media internet atau online maka konsumen dapat melihat produk tersebut dimana saja, dan kapan saja.