

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECAP
(STUDI KASUS PERUSAHAAN KECAP MIROSO DI KABUPATEN
KLATEN)**

SKRIPSI



**Oleh :
Aditya Dwi Jayanto
H1815002**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2017

commit to user

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECAP
(STUDI KASUS PERUSAHAAN KECAP MIROSO DI KABUPATEN
KLATEN)**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
guna memperoleh derajat Sarjana Pertanian
di Fakultas Pertanian
Universitas Sebelas Maret
Program Studi Agribisnis**



**Oleh :
Aditya Dwi Jayanto
H1815002**

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

commit to user
2017

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECAP
(STUDI KASUS PERUSAHAAN KECAP MIROSO DI KABUPATEN
KLATEN)**

Yang diajukan dan disusun oleh :

Aditya Dwi Jayanto

H1815002

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada : 28 Juli 2017

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

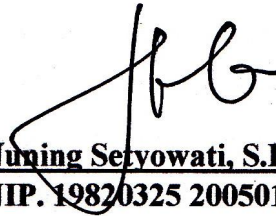
Susunan Dewan penguji

Ketua



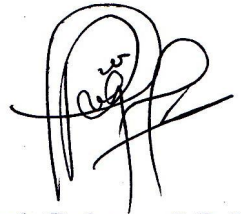
Prof. Dr. Ir. Suprapti Supardi, M.P.
NIP. 194808081976122001

Anggota I



Nuning Setyowati, S.P., M.Sc.
NIP. 19820325 2005012001

Anggota II



Wiwit Rahayu, S.P., M.P.
NIP. 197111091997032004

Surakarta, 28 Juli 2017

**Mengetahui,
Universitas Sebelas Maret
Fakultas pertanian
Dekan**



Prof. Dr. Ir. Bambang Pujiasmanto, M.S
NIP. 195602251986011001

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah ‘azza wa jalla yang dengan izin, rahmat serta hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan Skripsi dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Kecap (Studi Kasus Perusahaan Kecap Miroso Di Kabupaten Klaten) ini untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar sarjana S1 Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini tidak pernah lepas dari bantuan banyak pihak. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Bambang Pujiasmanto, M.S. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Ibu Nuning Setyowati, S.P., M.Sc. selaku Kepala Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta dan Dosen Pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktu, pikiran dan tenaganya untuk memberikan dukungan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Ir. Sri Marwanti, M.S. selaku Ketua Komisi Sarjana Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
4. Ibu Prof. Dr. Ir. Suprpti Supardi, M.P. selaku Pembimbing Akademik dan Dosen Pembimbing Utama yang telah berkenan meluangkan waktu, pikiran, dan tenaganya untuk memberikan arahan, nasihat, dan petunjuk selama proses belajar di Fakultas Pertanian dan penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Wiwit Rahayu, S.P.,M.P. selaku Dosen Penguji yang telah banyak memberikan banyak masukan, saran serta arahan kepada peneliti.
6. Bapak dan Ibu Dosen, serta seluruh staff dan karyawan Fakultas Pertanian, khususnya Program Studi Agribisnis.
7. Kepala dan Staff Bappeda Kabupaten Klaten.
8. Kepala dan Staff Dinas Pertanian Kabupaten Klaten.
9. Kepala dan Staff Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi & UMKM Kabupaten Klaten.

10. Ibu Isnaini selaku pemilik Perusahaan Kecap Miroso di Kabupaten Klaten beserta karyawan nya. Semoga semakin maju dan berkembang dalam memproduksi kecap.
11. Ibuku tercinta Murtini, dan ayahku Nur Rohman yang telah memberikan do'a, kasih sayang, pengorbanan, dan dukungan yang tiada henti.
12. Kakakku tercinta M Wahid Andrianto dan adikku tercinta Nadila Puteri Ayu Ningtyas. Semoga kita selalu membanggakan orangtua.
13. Keluarga besar Mbah Abdul Khanan yang telah memberikan semangat dan do'a.
14. Sahabat-sahabatku Mukidi : Akbar, Bima, Frido, Iqbal, Gilang, Panji, Jojo, Winta, Nastha, Anggita dan Febi yang telah memberikan canda tawa, kenangan-kenangan terindah, dan telah memberikan semangat, bantuan, motivasi, serta doa. Semoga selalu diberikan kesuksesan untuk kedepannya.
15. Sahabat-sahabatku Transfer Agribisnis 2015 yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang selalu memberikan bantuan, semangat, dan keceriaan selama ini.
16. Adik-adik Agribisnis angkatan 2013, 2014 dan 2015 yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang selalu memberikan bantuan, semangat, dan keceriaan selama ini.
17. Sahabat – sahabatku Kepompong : Adam, Aan, Kiki, Nike, Ghina, Agung, Totok, Fitri, Galih, Fici, Rika, dan Novita yang selalu memberikan keceriaan dan candaan ketika pusing.
18. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna sehingga segala kritikan maupun saran yang membangun sangat penulis harapkan demi sempurnanya karya ini. Semoga karya ini dapat bermanfaat bagi semua pembaca.
Amin

Surakarta, Juli 2017

Penulis

commit to user

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
RINGKASAN	ix
SUMMARY	x
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	6
II. LANDASAN TEORI	8
A. Penelitian Terdahulu	8
B. Tinjauan Pustaka	13
1. Kedelai	13
2. Kecap	14
3. Agroindustri	16
4. Faktor Internal Usaha	17
5. Faktor Eksternal Usaha	19
6. Strategi Pengembangan Usaha	19
7. Proses Perumusan Strategi	21
C. Kerangka Teori Pendekatan Masalah	29
D. Pembatasan Masalah	32
E. Definisi Operasional dan Konsep Pengukuran Variabel	32
III. METODE PENELITIAN	37
A. Metode Dasar Penelitian	37
B. Metode Penentuan Lokasi Penelitian	37
C. Metode Penentuan Informan	38
D. Jenis dan Sumber Data	39
1. Data Primer	39
2. Data Sekunder	40
E. Teknik Pengumpulan Data	40
1. Wawancara	40
2. Observasi	41
3. Pencatatan	42
F. Metode Analisis Data	42
1. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal	42
2. Alternatif Strategi	45

a. Matriks SWOT Pendekatan Kuantitatif.....	45
3. Prioritas Strategi Pengembangan (QSPM).....	47
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	50
A. Kondisi Umum Perusahaan Kecap Miroso	50
1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan Kecap Miroso	51
2. Visi dan Misi Perusahaan Kecap Miroso	51
3. Tujuan Perusahaan	51
4. Struktur Organisasi.....	53
B. Faktor Internal dan Eksternal Perusahaan Kecap Miroso di Kabupaten Klaten.....	55
1. Identifikasi Faktor Internal.....	55
a. Produksi.....	55
b. Permodalan dan Keuangan.....	61
c. Sumber Daya Manusia.....	61
d. Teknologi.....	62
e. Pemasaran.....	62
2. Identifikasi Faktor Eksternal	63
a. Pemasok Bahan Baku	63
b. Sosial Budaya	64
c. Kebijakan Pemerintah	64
d. Konsumen.....	65
e. Pesaing.....	65
C. Faktor Internal yang Menjadi Kekuatan dan Kelemahan Perusahaan Kecap Miroso Di Kabupaten Klaten	66
D. Faktor Eksternal yang Menjadi Peluang dan Ancaman Perusahaan Kecap Miroso Di Kabupaten Klaten	72
E. Matriks IFE dan EFE Pada Perusahaan Kecap Miroso di Kabupaten Klaten	77
1. Matriks IFE	77
2. Matriks EFE	79
F. Matriks SWOT Pendekatan Kuantitatif	81
G. Prioritas Strategi Pengembangan Pada Perusahaan Kecap Miroso di Kabupaten Klaten.....	86
V. KESIMPULAN DAN SARAN	90
A. Kesimpulan	90
B. Saran	91

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Jumlah Produksi Padi, Jagung, Kedelai tahun 2010-2014.....	1
Tabel 2. Produktivitas Kedelai Menurut Provinsi di Pulau Jawa Tahun 2011-2015.....	2
Tabel 3. Komposisi Gizi Biji Kedelai Kering per 100 gram.....	2
Tabel 4. Komposisi Kecap per 100 ml.....	3
Tabel 5. Data Produksi Kecap Miroso pada Tahun 2013-2015	4
Tabel 6. Daftar Penelitian Terdahulu	8
Tabel 7. Matriks IFE	42
Tabel 8. Matriks EFE	43
Tabel 9. Penilaian Bobot Faktor IFE.....	44
Tabel 10. Penilaian Bobot Faktor EFE	44
Tabel 11. Matriks QSP.....	48
Tabel 12. Jenjang Pendidikan Karyawan di Perusahaan Kecap Miroso	61
Tabel 13. Analisis Faktor Internal.....	66
Tabel 14. Analisis Faktor Eksternal	73
Tabel 15. Matriks <i>Internal Factor Evaluation</i> (IFE) Pengembangan Perusahaan Kecap Miroso di Kabupaten Klaten.....	78
Tabel 16. Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE) Pengembangan Perusahaan Kecap Miroso di Kabupaten Klaten.....	80
Tabel 17. Matriks QSP Pengembangan Perusahaan Kecap Miroso di Kabupaten Klaten	88

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Kerangka Teori Pendekatan Masalah.....	31
Gambar 2. Matriks Kuandran SWOT Pendekatan Kuantitatif	46
Gambar 3. Struktur Organisasi Perusahaan Kecap Miroso.....	54
Gambar 4. Alur proses produksi kecap Miroso	60
Gambar 5. Kuadran SWOT Pendekatan Kuantitatif Perusahaan Kecap Miroso di Kabupaten Klaten	82
Gambar 6. Contoh diversifikasi kemasan produk Kecap.....	84



RINGKASAN

Aditya Dwi Jayanto. H1815002. **“Strategi Pengembangan Usaha Kecap (Studi Kasus Perusahaan Kecap Miroso di Kabupaten Klaten)”** dibawah bimbingan Prof. Dr. Ir. Suprpti Supardi, M.P. dan Nuning Setyowati, S.P.,M.Sc. Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Indonesia merupakan negara yang berbasiskan pertanian yang memiliki potensi dalam sektor tanaman pangan. Komoditas itu meliputi Padi, Jagung dan Kedelai. Perusahaan Kecap Miroso di Kabupaten Klaten adalah perusahaan yang mengolah kedelai menjadi kecap. Dalam menjalankan usaha perusahaan memerlukan strategi pengembangan agar usaha yang dijalankan dapat berhasil. Pengembangan usaha merupakan proses perubahan secara positif dari segi kualitas dan kuantitas pada usaha kecap. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal eksternal, merumuskan alternatif strategi serta menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan perusahaan kecap Miroso di Kabupaten Klaten.

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analitis. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) di Perusahaan Kecap Miroso Kabupaten Klaten. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara dan pencatatan. Sumber informasi berasal dari *key informan* meliputi pemilik perusahaan, karyawan di bagian produksi, dinas pertanian, badan pusat statistik, diskoperindagkop dan UMKM, pesaing, pemasok bahan baku, dan konsumen. Metode analisis data menggunakan analisis (1) Matriks IFE dan Matriks EFE, (2) Matriks SWOT Kuantitatif, (3) Matriks QSP.

Hasil penelitian menunjukkan: Strategi pengembangan perusahaan kecap Miroso di Kabupaten Klaten berdasarkan nilai dari Matriks IFE dan EFE memiliki nilai kekuatan utama yaitu 0,4404 Perusahaan sudah memiliki pelanggan tetap khusus nya pelaku industri kuliner, kelemahan utama 0,1346 Tidak ada peningkatan mutu SDM. Peluang utama yaitu 0,5212 Kecap diterima oleh semua kalangan, dan ancaman utama 0,2226 Harga kecap yang ditawarkan lebih mahal dari perusahaan kecap lain nya.

Berdasarkan Matriks SWOT dihasilkan alternatif strategi yaitu (1) peningkatan mutu SDM melalui pelatihan guna menjaga kualitas produk, (2) diversifikasi kemasan produk kecap ke kemasan sachet guna menambah segmen pasar baru pada konsumen rumah tangga, (3) menetapkan SOP (Standar Operasional Prosedur) dalam menjalankan proses produksi guna menjaga kualitas kecap yang dihasilkan, (4) pemasaran kecap ke wilayah yang baru guna meningkatkan kuantitas penjualan yang berdampak pada peningkatan omset perusahaan. Matriks QSP menghasilkan prioritas strategi yaitu diversifikasi kemasan produk kecap ke kemasan sachet guna menambah segmen pasar baru pada konsumen rumah tangga. Saran yang diberikan untuk perusahaan kecap Miroso yaitu membuat diversifikasi kemasan sachet guna menambah segmen pasar baru pada konsumen rumah tangga dalam pemasaran kecap, perusahaan kecap Miroso melakukan pelatihan untuk karyawan guna meningkatkan kualitas karyawan dan menjaga kualitas kecap yang dihasilkan.

SUMMARY

Aditya Dwi Jayanto. H1815002. *"Development Strategy Of Soya Sauce (Case Study In Miroso Company In Klaten Distric"* under the guidance of Prof. Dr. Ir. Suprpti Supardi, MP and Nuning Setyowati, SP, M.Sc. Agribusiness study programme, Agriculture Faculty. Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Indonesia is an agricultural-based country that has potential in the food crop sector. The commodities include rice, corn and soybeans. Soya Sauce Company Miroso in Klaten regency are companies that process soybeans into soy sauce. In running the company's business development strategy requires that businesses can run successfully. Business development is a process of positive change in terms of quality and quantity in the soya sauce business. This study aims to identify the internal factors external to formulate alternative strategies and determine the priority strategies that can be applied in the development of soya sauce companies Miroso in Klaten District.

The basic method used in this research is descriptive. The research location is determined intentionally (*purposive*) in Miroso Soya sauce Company Klaten district. The data used is primary data and secondary data collection techniques are observation, interview and record keeping. Sources of information derived from *key informants* include the owner of the company, employees in production, agriculture department, agency statistics center, diskoperindagkop and SMEs, competitors, suppliers, and consumers. Methods of data analysis using the analysis of (1) Matrix of IFE and EFE matrix, (2) Quantitative SWOT matrix, (3) Matrix QSP.

The results showed: soya sauce company's development strategy Miroso in Klaten district based on the value of the IFE and EFE matrix has a value of 0.4404 main power company already has regular customers of his special culinary industry players, the main drawback 0.1346 No human resources development. Soya sauce main Opportunity 0.5212 accepted by all people, and the main threat soy 0.2226 price offered is more expensive than other soy his company.

Based on SWOT Matrix generated alternative strategies, namely (1) improving the quality of human resources through training in order to maintain the quality of the product, (2) the diversification of product packaging soya sauce to the sachet to add a new market segment in the consumer household, (3) establish SOPs (Standard Operating Procedures) in carrying out the production process in order to maintain the quality of the resulting soy sauce, (4) the marketing of soy sauce into new areas in order to increase sales volume which increased the company's turnover. QSP matrix generating diversification strategy priorities of packaging products to the soy sauce sachet in order to add new market segments in consumer households. Advice given to the company that is making diversification Miroso soya sauce sachet to add a new market segment to householders in the marketing of soy sauce, soy sauce company Miroso training for employees to improve the quality of employees and maintain the quality of the resulting soy sauce.