

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA NATA DE COCO  
DI CV. BINTANG MAS KECAMATAN JATEN  
KABUPATEN KARANGANYAR**

**SKRIPSI**



**Oleh  
Dhila Psiki Maurerha  
H 0812037**

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA  
2016**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA NATA DE COCO  
DI CV. BINTANG MAS KECAMATAN JATEN  
KABUPATEN KARANGANYAR**

**SKRIPSI**

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan**

**guna memperoleh derajat gelar Sarjana Pertanian  
Pada Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret**

**Program Studi Agribisnis**

**Oleh  
Dhila Psiki Maurerha  
H 0812037**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA  
2016**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA NATA DE COCO  
DI CV. BINTANG MAS KECAMATAN JATEN  
KABUPATEN KARANGANYAR**

**Yang diajukan dan disusun oleh :  
Dhila Psiki Maurerha  
H 0812037**

**Telah dipertahankan didepan Dewan Penguji  
Pada tanggal : 2 Agustus 2016  
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat**

**Susunan Dewan penguji**

**Ketua**

**Anggota I**

**Anggota II**

**Dr. Ir. Mohamad Harisudin M.Si  
NIP. 196710121993021001**

**Wiwit Rahayu, SP. MP  
NIP. 197111091997032004**

**Nuning Setyowati, SP. M.Sc  
NIP. 198203252005012001**

**Surakarta, Agustus 2016**

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

**Prof. Dr. Ir. Bambang Pujiasmanto, M.S.  
NIP. 19560225 198601 1 001**

**KATA PENGANTAR**

Puji syukur kepada Allah SWT atas limpahan berkat dan kasih-Nya kepada penulis sehingga kemudahan dan kelancaran senantiasa mengiringi di setiap langkah penyusunan skripsi ini. Usaha dan upaya untuk senantiasa melakukan yang terbaik atas setiap kerja menjadikan akhir dari pelaksanaan

penelitian yang berwujud dalam bentuk penulisan skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Nata de Coco di CV. Bintang Mas Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Penulisan skripsi ini tentu tidak lepas dari bantuan semua pihak, oleh karenanya dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Bambang Pujiasmanto, M.S selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Nuning Setyowati, SP., M.Sc selaku Kepala Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta serta Dosen Penguji yang senantiasa memberikan bimbingan dan masukan kepada penulis dalam proses penulisan skripsi..
3. Dr. Ir. Sri Marwanti, M.S selaku Ketua Komisi Sarjana Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
4. Dr. Ir. Mohamad Harisudin M.Si selaku Dosen Pembimbing Utama yang senantiasa memberikan bimbingan, arahan dan masukan kepada penulis sepanjang menempuh studi di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
5. Wiwit Rahayu, SP. MP selaku Dosen Pembimbing Pendamping yang senantiasa memberikan bimbingan dan masukan kepada penulis dalam proses penulisan skripsi.
6. Bapak dan Ibu dosen serta seluruh staff Fakultas Pertanian atas ilmu yang diberikan dan bantuannya selama masa perkuliahan penulis di Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
7. Bappeda dan Disperindagkop Kabupaten Karanganyar yang telah memberikan ijin penelitian serta menyediakan data yang diperlukan penulis.
8. CV. Bintang Mas yang telah memberikan ijin penelitian serta membantu penulis dalam proses penelitian.

9. Bapak dan Ibu tercinta, mbak Vita, mas Wahyu, dek Kira beserta keluarga yang senantiasa memberikan motivasi, doa, dan dukungannya selalu setiap saat.
10. Sahabat-sahabat seperjuangan saya Rica, Wulan, Arum, Agnes, Amalia, Belia, Dewi, Bkti, Asti, Anisa, Devis, Cahyaningtyas, Dian, Lina, Nyaras, Tya, Sari, Feti dan seluruh keluarga Agribisnis kelas A serta AGRIBISNIS angkatan 2012, tak lupa sahabat saya SMA N 1 Ngawi yang selalu memberikan semangat, doa, dan dukungannya selama ini serta berjuang bersama dalam penyelesaian skripsi.
11. Rekan-rekan organisasi di BURSA MAHASISWA yang sangat memberikan inspirasi dan semangat di sela-sela rutinitas kuliah dan terimakasih atas pengalamannya yang diberikan di dunia organisasi.

Dengan segala kerendahan hati penulis berharap di balik kurang sempurnanya karya ini masih ada manfaat yang bisa diberikan baik bagi penulis sendiri, bagi pihak almamater dapat menjadi tambahan referensi, dan bagi pembaca semoga bisa dijadikan tambahan pengetahuan. Terima kasih.

Surakarta, Agustus 2016

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>

<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xi</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>xii</b>
<b>SUMMARY</b> .....	<b>xiii</b>
<b>I. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan.....	5
D. Kegunaan Penelitian.....	5
<b>II. LANDASAN TEORI</b> .....	<b>7</b>
A. <b>Penelitian Terdahulu</b> .....	<b>7</b>
B. <b>Tinjauan Pustaka</b> .....	<b>10</b>
1. Nata de Coco.....	10
2. Penerimaan, Biaya, dan Keuntungan.....	14
3. Strategi.....	17
4. Manajemen Strategi.....	18
5. Evaluasi Faktor Strategis.....	22
6. Analisis dan Matrik SWOT.....	24
7. QSPM ( <i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i> ).....	31
C. <b>Kerangka Teori Pendekatan Masalah</b> .....	<b>32</b>
D. <b>Asumsi</b> .....	<b>35</b>
E. <b>Pembatasan Masalah</b> .....	<b>35</b>
F. <b>Definisi Operasional dan Konsep Pengukuran Variabel</b> .....	<b>35</b>
<b>III. METODE PENELITIAN</b> .....	<b>41</b>
A. <b>Metode Dasar Penelitian</b> .....	<b>41</b>
B. <b>Metode Penentuan Lokasi</b> .....	<b>41</b>
C. <b>Metode Penentuan Responden</b> .....	<b>41</b>
D. <b>Jenis dan Sumber Data</b> .....	<b>44</b>
E. <b>Validitas Data</b> .....	<b>45</b>
F. <b>Teknik Pengumpulan Data</b> .....	<b>45</b>
G. <b>Metode Analisis Data</b> .....	<b>46</b>
1. Analisis Usaha.....	46
2. Analisis Faktor Internal dan Eksternal.....	48
3. Alternatif Strategi.....	50
4. Prioritas Strategi.....	53
<b>IV. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	<b>56</b>
A. <b>Kondisi Umum CV. Bintang Mas</b> .....	<b>56</b>
1. Sejarah dan Perkembangan Usaha.....	56
2. Tujuan Perusahaan.....	57
3. Bidang Personalia.....	58
4. Kegiatan Usaha.....	60
B. <b>Penerimaan, Biaya, dan Keuntungan Usaha CV. Bintang Mas...</b>	<b>65</b>
1. Penerimaan.....	65
2. Biaya.....	66

3. Keuntungan.....	71
C. <b>Faktor Internal dan Faktor Eksternal Usaha Nata de Coco</b>	
<b>CV. Bintang Mas.....</b>	<b>71</b>
D. <b>Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Nata de Coco</b>	
<b>CV. Bintang Mas.....</b>	<b>83</b>
E. <b>Prioritas Strategi Pengembangan Usaha Nata de Coco</b>	
<b>CV. Bintang Mas.....</b>	<b>93</b>
V. <b>KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>96</b>
A. Kesimpulan.....	96
B. Saran.....	97
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>99</b>

#### DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Komposisi	Kimia	Air	Kelapa
	.....			
	.....			
	2			
Tabel 2.	Data Produksi Nata de Coco CV. Bintang Mas Tahun 2016			
	.....			

	.....					
	3					
Tabel 3.	Penelitian					Terdahulu
	.....					
	8					
Tabel 4.	Kerangka	Analitis	Perumusan			Strategi
	.....					
	21					
Tabel 5.	Matriks SWOT ( <i>Strenght-Weakness-Opportunity-Treaths Matrikx</i> )					
	Kualitatif					
	.....					
	25					
Tabel 6.	Matriks SWOT ( <i>Strenght-Weakness-Opportunity-Treaths Matrikx</i> )					
	Kuantitatif					
	.....					
	28					
Tabel 7.	Daftar Informan	Kunci	Faktor	Internal	dan	Eksternal
	.....					
	43					
Tabel 8.	Matriks					IFE
	.....					
	48					
Tabel 9.	Matriks					EFE
	.....					
	48					
Tabel 10.	Metode	Perbandingan				Berpasangan
	.....					
	49					
Tabel 11.	Matriks					QSP
	.....					
	55					
Tabel 12.	Penerimaan Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas pada Bulan					
	Maret					2016



	.....					
	.....					
	65					
Tabel 13.	Biaya Penyusutan Alat Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas					
	Bulan	Maret	Tahun			2016
	.....					
	.....					
	67					
Tabel 14.	Bunga Modal Investasi Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas					
	Bulan	Maret	Tahun			2016
	.....					
	.....					
	67					
Tabel 15.	Biaya Tetap Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas Bulan Maret					
	Tahun					2016
	.....					
	.....					
	68					
Tabel 16.	Biaya Bahan Baku dan Penolong Usaha Nata de Coco CV.					
	Bintang Mas	Bulan	Maret	Tahun		2016
	.....					
	.....					
	69					
Tabel 17.	Biaya Variabel Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas Bulan					
	Maret		Tahun			2016
	.....					
	.....					
	70					
Tabel 18.	Total Biaya Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas Bulan Maret					
	Tahun					2016
	.....					
	.....					
	70					
Tabel 19.	Keuntungan Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas Bulan Maret					
	Tahun					2016
	.....					
	.....					
	71					
Tabel 20.	Analisis Faktor Internal Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas					
	.....					
	.....					
	72					

Tabel 21.	Analisis Faktor Eksternal Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas	76
Tabel 22.	Matrik IFE Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas	81
Tabel 23.	Matrik EFE Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas	82
Tabel 24.	Matriks SWOT Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas	86
Tabel 25.	Matriks QSP Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas	93

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Bagan Kerangka Teori Pendekatan Masalah.....	34
Gambar 2. Skema Triangulasi Data atau Sumber.....	45
Gambar 3. Kuadran SWOT ( <i>Strenght-Weakness-Opportunity-Treaths Matriks</i> ). .....	51
Gambar 4. Matriks SWOT.....	52
Gambar 5. Struktur Organisasi CV. Bintang Mas.....	59
Gambar 6. Proses Produksi Nata De Coco Cv. Bintang Mas.....	62
Gambar 7. Saluran Distribusi Nata de Coco CV. Bintang Mas.....	64
Gambar 8. Kuadran SWOT Pendekatan Kuantitatif.....	84

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Dokumentasi.....	102
Lampiran 2. Surat Perijinan.....	103
Lampiran 3. Analisis Usaha Nata de Coco CV. Bintang Mas Maret 2016.....	106
Lampiran 4. Analisis Pembobotan Informan Kunci 1.....	109
Lampiran 5. Analisis Pembobotan Informan Kunci 2.....	117
Lampiran 6. Analisis Pembobotan Informan Kunci 3.....	125
Lampiran 7. Rekapitulasi Analisis Pembobotan.....	133
Lampiran 8. Matriks IFE.....	135

Lampiran 9. Matriks EFE.....	136
Lampiran 10. Matriks QSP.....	137
Lampiran 11. Identifikasi Faktor-faktor Internal Strategies.....	138
Lampiran 12. Identifikasi Faktor-faktor Eksternal Strategies.....	141
Lampiran 13. Kuisiomer Analisis Usaha.....	144
Lampiran 14. Kuisiomer Informan Kunci Internal Pemilik Perusahaan.....	150
Lampiran 15. Kuisiomer Informan Kunci Internal Tenaga Kerja.....	153
Lampiran 16. Kuisiomer Informan Kunci Eksternal Konsumen.....	154
Lampiran 17. Kuisiomer Informan Kunci Eksternal Pemasok.....	155
Lampiran 18. Kuisiomer Informan Kunci Eksternal Diskopperindag.....	156
Lampiran 19. Kuisiomer Tahap 2.....	158
Lampiran 20. Kuisiomer Tahap 3.....	168

## RINGKASAN

Dhila Psiki Maurerha. H0812037. 2016. “*Strategi Pengembangan Usaha Nata de Coco di CV. Bintang Mas Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.*” Dibimbing oleh Dr. Ir. Mohamad Harisudin M.Si dan Wiwit Rahayu,SP, M.P, Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.

CV. Bintang Mas merupakan salah satu industri yang memproduksi nata de coco. CV. Bintang Mas masih mempunyai permasalahan dalam menjalankan usahanya, antara lain sistem pembukuan yang kurang baik, serta pemilik tidak memiliki strategi yang digunakan dalam mengembangkan usahanya. CV. Bintang Mas perlu membuat strategi pengembangan usaha agar industri tersebut dapat tetap bertahan dalam menjalankan usahanya serta mampu memasarkan produknya secara luas. Hal tersebut yang mendorong peneliti untuk mengkaji lebih dalam mengenai strategi pengembangan usaha nata de coco CV. Bintang Mas di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya penerimaan, biaya dan keuntungan, mengetahui faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha, mengetahui alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha, dan mengetahui prioritas strategi yang paling efektif diterapkan dalam mengembangkan usaha nata de coco di CV. Bintang Mas.

Metode dasar pada penelitian ini adalah metode deskriptif dan menggunakan teknik penelitian studi kasus. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* (sengaja) yaitu di CV. Bintang Mas. Pengambilan responden dilakukan dengan cara *purposive* (sengaja). Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan pencatatan. Metode analisis data menggunakan analisis usaha, matriks IFE dan EFE, matriks SWOT, dan matriks QSP.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui penerimaan yang diterima CV. Bintang Mas selama bulan Maret 2016 adalah sebesar Rp 46.000.000,00. Total biaya sebesar Rp 36.205.965,00 dan keuntungan yang diterima perusahaan dalam menjalankan usaha nata de coco selama bulan Maret 2016 adalah sebesar Rp 9.794.035,00 yang berarti usaha nata de coco menguntungkan dan layak untuk dilanjutkan. Faktor lingkungan internal yang menjadi kekuatan utama yaitu produksi berjalan dengan teratur dengan nilai skor sebesar 0,5422. Faktor lingkungan internal yang menjadi kelemahan utama yaitu adalah diversifikasi

produk rendah dengan nilai skor sebesar 0,0712. Faktor lingkungan eksternal yang menjadi peluang utama yaitu tidak ada industri yang sama di daerah setempat dengan skor 0,6020. Faktor lingkungan eksternal yang menjadi ancaman utama yaitu musim mempengaruhi proses produksi dengan skor 0,5664. Alternatif strategi usaha nata de coco CV. Bintang Mas adalah meningkatkan kuantitas hasil produksi, menetapkan SOP (Standar Operasional Prosedur) untuk menjaga kualitas produk nata de coco, membuat pengembangan produk nata de coco, pengembangan pasar dan perluasan pasar.. Prioritas strategi yang dapat dilakukan pada usaha nata de coco CV. Bintang Mas adalah membuat pengembangan produk nata de coco.

## SUMMARY

Dhila Psiki Maurerha. H0812037. 2016. “**Business Development Strategy of Nata de Coco at CV. Bintang Mas in Jaten Subdistrict Karanganyar Regency.**” Under guidance of Dr. Ir. Mohamad Harisudin M.Si and Wiwit Rahayu,SP, M.P, Agriculture Faculty, Sebelas Maret University of Surakarta.

CV. Bintang Mas is one of industry that produce nata de coco. CV. Bintang Mas has problem including less good accounting system, also the owner has no strategies to develop their business. CV. Bintang Mas need to make development business strategy to maintain the industry and expand the product. Based on that, researcher examine more deeply about development business strategy of nata de coco CV. Bintang Mas at Jaten subdistrict, Karanganyar regency.

This research aims to determine the costs, revenue and profit, identify internal and external factors, alternative strategies and priority of business development strategies that can be applied at CV. Bintang Mas.

This research uses descriptive analytical basic. Research locations selected intentionally (purposive) in CV. Bintang Mas. Determination of the informant intentionally (purposive). Data analysis techniques are using Analysis of costs, revenues and profit, IFE (Internal Factor Evaluation) matrix and EFE Matrix (Eksternal Factor Evaluation), SWOT Matrix, and QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix). This research uses primary and secondary data. Technique data collecting by interview, observation, and recording.

The results showed that CV. Bintang Mas's revenues on March 2016 amounted to Rp. 46.000.000,00. The company's cost is Rp. 36.205.965,00, and the company's profit is Rp. 9.794.035,00. The main strength of internal environmental factor is regularly produced the product with 0.5422 scores. The main weakness of internal environmental factor is low diversification product with 0.0712 scores. The main opportunity of external environmental factor is there is no the same industry in this area with 0.6020 scores. The main threat of external environmental factor is the production process is influenced by season with 0.5664 scores. Alternative business strategies of nata de coco C.V. Bintang Mas are increase the quantities of nata de coco product, establish SOP (Standard Operational Procedure) to maintain the quality of nata de coco product, develop nata de coco product and market, and expand the market of product. The priority strategy which can do on nata de coco business CV. Bintang Mas is development of nata de coco product.

