

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DALAM MENINGKATKAN  
PRODUKSI UMKM JATIARJO COFFEE DI DESA JATIARJO KECAMATAN  
PRIGEN KABUPATEN PASURUAN**

**SKRIPSI  
DI AJUKAN UNTUK MEMENUHI PERSYARATAN  
MEMPEROLEH GELAR SARJANA STRATA 1**



**Oleh :**

**Tatok Irawan**

**NIM: 202069070012**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN**

**2024**

**TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI**

JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK MENINGKATKAN  
PRODUKSI UMKM JATIARJO COFFEE DI DESA JATIARJO  
KECAMATAN PRIGEN KABUPATEN PASURUAN

NAMA : TATOK IRAWAN

NIM : 202069070012

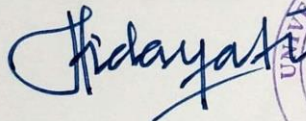
PRODI : AGRIBISNIS

Telah diperiksa dan disetujui dipertahankan didepan penguji

Pasuruan 29 Juli 2024

Dosen Pembimbing

Kaprodi Agribisnis



Novi Itsna Hidayati, SP, MMA  
NIP.Y 0690902018

Desy Cahyaning Utami, S.P., MP  
NIP.Y 069.11.09.026

**TANDA PENGESAHAN**

TELAH DI PERTAHANKAN DI DEPAN MAJELIS PENULIS SKRIPSI,  
FAKULTAS, PERTANIAN UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN, PADA

HARI : Senin  
TANGGAL : 29 Juli 2024  
JAM : 10.00 – Selesai  
JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK MENINGKATKAN  
PRODUKSI UMKM JATIARJO COFFEE DI DESA JATIARJO  
KECAMATAN PRIGEN KABUPATEN PASURUAN

**DINYATAKAN LULUS**

Penguji I



Desy Cahyaning Utami, SP.,MP  
NIP.Y 0691109026

Penguji II



Teguh Sarwo Aji, S.P., M.MA  
NIP: 198310302005012002

Dosen Pembimbing



Novi Itsna Hidayati, SP.,MMA  
NIP.Y 0690902018

**MENGESAHKAN**

Dekan Fakultas Pertanian


Idan Lumhatul Fuad, SP.,M.Agr  
NIP.Y 0691109023

Kepala Program Studi Agribisnis


Desy Cahyaning Utami, SP.,MP  
NIP.Y 0691109026

## HALAMAN KEASLIAN PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : TATOK IRAWAN

NIM : 202069070012

Fakultas : PERTANIAN

Program Studi : AGRIBISNIS

Judul Skripsi : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK MENINGKATKAN  
KAN PRODUKSI DI UMKM JATIARJO COFFEE DI DESA JATIARJO  
KECAMATAN PRIGEN KABUPATEN

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang saya tulis benar-benar merupakan hasil karya sendiri, bukan merupakan pengambilan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pemikiran saya sendiri.

Apabila dikemudian hari diketahui dan dapat dibuktikan bahwa skripsi saya merupakan hasil plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Pasuruan, 26 Juni 2024



TATOK IRAWAN

## HALAMAN MOTTO

*Tidak ada Lelah dalam menempuh pendidikan  
Akan tetapi kita perlu sabar dan kuat  
Dalam menenempuh Pendidikan.*

## ABSTRAK

Tatok Irawan.2024. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Produksi Umkm Jatiarjo Coffee Di Desa Jatiarjo Kecamatan Prigen Kabupaten Pasuruan. Di bawah Bimbingan Novi Itsna Hidayati, SP.,MMA

---

Skripsi ini adalah hasil penelitian kualitatif yang menggunakan metode analisis SWOT untuk memahami strategi pengembangan usaha UMKM Jatiarjo Coffee dalam meningkatkan produksi, dengan langkah awal menganalisis kondisi perusahaan. Penelitian ini memanfaatkan pendekatan kualitatif serta metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) sebagai alat untuk mengidentifikasi faktor-faktor secara sistematis dalam merumuskan strategi perusahaan. Data dikumpulkan melalui observasi langsung di perusahaan dan wawancara dengan pemilik UMKM Jatiarjo Coffee, serta tambahan informasi dari sumber terkait. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terkait strategi pengembangan usaha UMKM Jatiarjo Coffee. Hasil analisis menunjukkan bahwa perusahaan berada di kuadran I agresif. Ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki peluang dan kekuatan yang dapat dimanfaatkan. Strategi yang disarankan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan aktif dengan memproduksi kopi berkualitas, menjual produk dengan harga yang sesuai dengan kualitas, dan meningkatkan volume produksi.

KATA KUNCI: Strategi, UMKM, Poduksi, SWOT, Kopi

Tatok Irawan.2024. *Business Development Strategy in Increasing Umkm Jatiarjo Coffee Production in Jatiarjo Village, Prigen District, Pasuruan Regency. Under the guidance of Novi Itsna Hidayati, SP, MMA.*

---

#### *Abstract*

*This thesis is the result of qualitative research that uses the SWOT analysis method to understand the business development strategy of UMKM Jatiarjo Coffee in increasing production, with the first step of analyzing the condition of the company. This research utilizes a qualitative approach and the SWOT analysis method (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) as a tool to systematically identify factors in formulating company strategy. Data were collected through direct observation at the company and interviews with the owner of UMKM Jatiarjo Coffee, as well as additional information from related sources. The collected data were then analyzed using SWOT analysis to determine the strengths, weaknesses, opportunities, and threats related to the business development strategy of UMKM Jatiarjo Coffee. The analysis results show that the company is in the aggressive I quadrant. This indicates that the company has opportunities and strengths that can be utilized. The recommended strategy is to support active growth policies by producing quality coffee, selling products at prices that match the quality, and increasing production volume.*

**Keywords:** *Strategy, UMKM, Poduction, SWOT, Coffee*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, berkat rahmat serta karunia-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan penelitian yang berbentuk skripsi setelah mengikuti proses belajar, pengumpulan data, pengolahan data, bimbingan sampai pada pembahasan dan pengujian skripsi dengan judul “ Strategi pengembangan usaha untuk meningkatkan produksi UMKM Jatiarjo Coffee.

Penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan karena keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun kearah penyempurnaan pada usulan penelitian ini menuju skripsi sehingga dapat bermanfaat bagi seluruh pihak. Pada kesempatan kali ini dengan setulus hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Romo K.H Sholeh Bahruddin selaku pengasuh Yayasan Darut Taqwa serta pendiri Pondok Pesantren Ngalah yang selalu membimbing kami semua , baik bimbingan jasmani maupun bimbingan rohani.
2. Bapak Dr. kholid Murtadlo, S.E.,ME selaku Rektor Universitas Yudharta Pasuruan.
3. Ibu Idah Lumhatul Fuad, SP., MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Yudharta Pasuruan
4. Ibu Desy Cahyaning Utami, SP., MP. selaku dosen kaprodi Agribisnis yang telah membantu penulis selama belajar di Fakultas Pertanian Universitas Yudharta Pasuruan.
5. Ibu Novi Itsna Hidayati, SP.,MMA selaku dosen pembimbing saya yang selalu mendampingi dalam pengerjaan skripsi ini.
6. Untuk kedua orang tua penulis, Ayahanda Rasub dan Ibunda Karniti yang telah melahirkan, membesarkan, mendidik dan mengiringi setiap langkah

penulis dengan doa restu yang tulus serta tak henti-hentinya memberikan dukungan baik secara moril maupun materi.

7. Kepada Saudari Sinta Dewi Kartika yang selalu mensupport dan mendukung dan menemani dalam penelitian ini.
8. Rekan dari UMKM Jatiarjo Coffee yang memberikan data dan informasi secara lengkap.
9. Teman Teman yang telah memberi semangat kepada penulis dalam proses menyusun skripsi ini.

Akhir kata Penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna ,oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penyusunan skripsi kedepannya.

Pasuruan, 26 Juni 2024



Penulis

## DAFTAR ISI

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
TANDA PENGESAHAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
HALAMAN KEASLIAN PENELITIAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
HALAMAN MOTTO .....	iv
ABSTRAK .....	v
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.1 Latar belakang .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.2 Rumusan masalah .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.3 Tujuan penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1.4 Manfaat penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB II KAJIAN PUSTAKA .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1 Tinjauan pustaka .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.1 PENGERTIAN UMKM .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.2 PERAN UMKM .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.3 PENGERTIAN SWOT .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.4 PENGERTIAN STRATEGI .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.5 PENGEMBANGAN USAHA .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.6 PRODUKSI .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.7 ANALISIS SWOT .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.8 Komponen Analisis SWOT .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB III METODE PENELITIAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.1 Lokasi Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.2 Waktu Penelitian .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.3 Sampel .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.4 Teknik Sampling .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.4 Sumber data .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

3.5 Pengumpulan data .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.6 Analisis data .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.1 Gambaran umum usaha .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.2 Startegi pengembangan usaha .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.3 Analisis Swot Strategi Untuk Meningkatkan Produksi ...	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>defined.</b>	
4.4 IFAS DAN EFAS .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.5 MATRIK ANALISIS SWOT .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
4.6 STRATEGI PENGEMBANGAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5.1 KESIMPULAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5.2 SARAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
DAFTAR PUSTAKA .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
LAMPIRAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Penelitian terdahulu .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 2. Strenght UMKM Jatiarjo Coffee.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 3. weakness UMKM Jatiarjo Coffee .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 4. Opportunity UMKM Jatiarjo Coffee.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 5. Threat UMKM Jatiarjo Coffee .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 6. IFAS Strenght UMKM Jatiarjo Coffee.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 7. EFAS Weakness UMKM Jatiarjo Coffee..	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 8. EFAS Opportunity UMKM Jatiarjo Coffee	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 9. IFAS Threat UMKM Jatiarjo Coffee.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 10. Tabel hasil anslisis SWOT UMKM Jatiarjo Coffee	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Tabel 11. Matrik analisis swot.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR GAMBAR

<u>Gambar 1. Bagan kerangka berpikir</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Gambar 2. Lokasi penelitian</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Gambar 3. Bagan struktur</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Gambar 4. Logo UMKM Jatiarjo Coffee</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data responden .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Lampiran 2. Data hasil responden</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<u>Lampiran 3. Dokumentasi</u> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## ABSTRAK

Tatok Irawan.2024. Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Produksi Umkm Jatiarjo Coffee Di Desa Jatiarjo Kecamatan Prigen Kabupaten Pasuruan. Di bawah Bimbingan Novi Itsna Hidayati, SP.,MMA

---

Skripsi ini adalah hasil penelitian kualitatif yang menggunakan metode analisis SWOT untuk memahami strategi pengembangan usaha UMKM Jatiarjo Coffee dalam meningkatkan produksi, dengan langkah awal menganalisis kondisi perusahaan. Penelitian ini memanfaatkan pendekatan kualitatif serta metode analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) sebagai alat untuk mengidentifikasi faktor-faktor secara sistematis dalam merumuskan strategi perusahaan. Data dikumpulkan melalui observasi langsung di perusahaan dan wawancara dengan pemilik UMKM Jatiarjo Coffee, serta tambahan informasi dari sumber terkait. Data yang terkumpul kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terkait strategi pengembangan usaha UMKM Jatiarjo Coffee. Hasil analisis menunjukkan bahwa perusahaan berada di kuadran I agresif. Ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki peluang dan kekuatan yang dapat dimanfaatkan. Strategi yang disarankan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan aktif dengan memproduksi kopi berkualitas, menjual produk dengan harga yang sesuai dengan kualitas, dan meningkatkan volume produksi.

KATA KUNCI: Strategi, UMKM, Poduksi, SWOT, Kopi

*Tatok Irawan.2024. Business Development Strategy in Increasing Umkm Jatiarjo Coffee Production in Jatiarjo Village, Prigen District, Pasuruan Regency. Under the guidance of Novi Itsna Hidayati, SP, MMA.*

---

### *Abstract*

*This thesis is the result of qualitative research that uses the SWOT analysis method to understand the business development strategy of UMKM Jatiarjo Coffee in increasing production, with the first step of analyzing the condition of the company. This research utilizes a qualitative approach and the SWOT analysis method (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) as a tool to systematically identify factors in formulating company strategy. Data were collected through direct observation at the company and interviews with the owner of UMKM Jatiarjo Coffee, as well as additional information from related sources. The collected data were then analyzed using SWOT analysis to determine the strengths, weaknesses, opportunities, and threats related to the business development strategy of UMKM Jatiarjo Coffee. The analysis results show that the company is in the aggressive I quadrant. This indicates that the company has opportunities and strengths that can be utilized. The recommended strategy is to support active growth policies by producing quality coffee, selling products at prices that match the quality, and increasing production volume.*

***Keywords:*** *Strategy, UMKM, Poduction, SWOT, Coffee*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar belakang**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi tulang punggung ekonomi Indonesia selama beberapa dekade. Data dari Kementerian Koperasi dan UMKM menunjukkan bahwa sekitar 61,1% dari produk domestik bruto (PDB) nasional berasal dari sektor UMKM. Selain itu, hampir 97% tenaga kerja di Indonesia bekerja di sektor UMKM. Oleh karena itu, UMKM telah menjadi sumber pendapatan dan lapangan kerja bagi sebagian besar masyarakat Indonesia. Usaha-usaha ini umumnya memiliki karakteristik serupa di berbagai wilayah, antara lain tingkat penghasilan yang rendah, pengelolaan yang kurang baik, dan dalam beberapa kasus, kelompok usaha mikro dan kecil belum mampu memenuhi kebutuhan dasar seperti gizi, pendidikan, kesehatan, dan perumahan. (Risda Pratiwi, 2018)

Beberapa peneliti telah melakukan berbagai kajian dan memberikan rekomendasi untuk pengembangan UMKM di Indonesia. Mereka menyimpulkan bahwa UMKM dapat menjadi solusi efektif untuk mengatasi kemiskinan di Indonesia. Pengembangan UMKM memiliki potensi yang sangat baik dalam mengurangi kemiskinan karena sektor ini berkontribusi signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja—lebih dari 99,45%—dan menyumbang sekitar 30% terhadap PDB. Upaya untuk memajukan dan mengembangkan sektor UMKM dapat meningkatkan lapangan kerja, kesejahteraan pekerja, dan mengurangi tingkat pengangguran, yang pada gilirannya berpotensi untuk mengurangi kemiskinan. Presiden Yudhoyono telah meluncurkan Program Aksi Pengentasan Kemiskinan melalui pemberdayaan UMKM pada 26 Februari 2005, yang mencakup empat kegiatan utama: (1) menciptakan iklim usaha yang kondusif, (2) mengembangkan sistem pendukung usaha, (3) meningkatkan wirausaha dan keunggulan kompetitif, serta (4) memberdayakan usaha skala mikro. Produksi kopi di Indonesia mengalami peningkatan yang

konsisten dari tahun 2016 hingga 2020. Seiring dengan kemajuan zaman, biji kopi kini diproses dan diubah menjadi minuman kopi yang dapat dinikmati melalui berbagai metode ekstraksi dan penyeduhan. Rasa khas dan aroma harum kopi menjadikannya pilihan yang ideal untuk menemani pekerjaan atau aktivitas lainnya. (Salman Elli et al., 2021).

Salah satu cara untuk mendorong pertumbuhan ekonomi di masyarakat adalah dengan memulai usaha. Usaha merupakan proses yang menggabungkan kreativitas dan inovasi untuk mengatasi masalah dan menemukan peluang guna meningkatkan kualitas hidup. Umumnya, tujuan utama dari mengelola usaha adalah untuk meraih laba demi memastikan kelangsungan operasional serta mengumpulkan dana yang cukup untuk kegiatan usaha tersebut. Setiap usaha memerlukan strategi dan pengembangan agar dapat bertahan dan lebih unggul dibandingkan pesaingnya. Strategi mencakup penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang perusahaan, serta penentuan arah tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapainya. Kopi, sebagai salah satu komoditas perkebunan, memiliki nilai ekonomi yang tinggi dibandingkan dengan tanaman perkebunan lainnya dan berfungsi penting sebagai sumber devisa negara. Selain itu, kopi juga menjadi sumber pendapatan bagi lebih dari satu setengah juta petani di Indonesia dan memiliki peran krusial dalam perekonomian nasional, termasuk dalam menciptakan lapangan kerja dan pendapatan bagi petani. pengelolaan komoditas kopi telah membuka peluang bagi lima juta petani. Oleh karena itu, kopi menjadi salah satu komoditas pertanian yang menjadi prioritas pengembangan bagi pemerintah Indonesia. (Wasis Prasetyo & Syariah, 2022)

UMKM, sebagai bagian integral dari perekonomian, perlu meningkatkan daya saing mereka melalui inovasi. Keunggulan bersaing yang didorong oleh inovasi dan kreativitas harus menjadi prioritas utama karena memiliki daya tahan yang lebih lama.

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi kelembagaan yang dapat mendorong inovasi dan kreativitas di kalangan pelaku UMKM. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT dan kajian pustaka. Selanjutnya, tulisan ini membandingkan strategi pembuatan kelembagaan yang efektif dalam mendukung kreativitas dan seni, serta meningkatkan daya saing UMKM di berbagai negara.

Masalah utama UMKM terkait dengan produktivitas adalah kurangnya perlindungan hak cipta atas inovasi dan kreativitas. Hal ini sering menyebabkan penjiplakan produk, yang merugikan UMKM yang menciptakan produk tersebut. Hak cipta (property right) terhadap produk atau desain seringkali tidak berfungsi sebagai insentif produksi, yang mengakibatkan kurangnya dorongan untuk inovasi. Untuk mengatasi masalah ini, perlu ada insentif bagi pencipta produk agar tetap terdorong untuk berinovasi dan berkreasi. Salah satu langkah yang dapat diambil adalah memberikan apresiasi melalui pemberian hak paten kepada UMKM yang inovatif, yang dapat memacu kreasi lebih lanjut serta menghasilkan produk dengan fitur dan desain yang menarik bagi konsumen. (Dwi Ananda & Susilowati, 2017)

Menurut UUD 1945 yang kemudian diperkuat oleh TAP MPR No. XVI/MPR-RI/1998 mengenai Politik Ekonomi di dalam konteks Demokrasi Ekonomi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) perlu diberdayakan integral sebagai bagian dari ekonomi rakyat. UMKM memiliki kedudukan, peran, dan potensi strategis untuk membentuk struktur perekonomian nasional yang lebih seimbang, berkembang, dan adil. Definisi UMKM diatur dalam UU No. 9 Tahun 1999, dan dengan perkembangan yang semakin dinamis, definisi tersebut diperbarui dengan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Adapun pengertian UMKM menurut undang-undang tersebut adalah sebagai berikut: Usaha Mikro adalah jenis usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan dan memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan dalam undang-undang. Usaha Kecil adalah

usaha ekonomi produktif yang beroperasi secara mandiri, dijalankan oleh individu atau badan usaha, dan tidak merupakan anak perusahaan atau cabang dari usaha menengah atau besar. Usaha ini memenuhi kriteria yang ditetapkan untuk usaha kecil menurut undang-undang. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang beroperasi secara mandiri, dijalankan oleh individu atau badan usaha, dan tidak merupakan anak perusahaan atau cabang dari usaha kecil atau besar. Usaha ini memiliki kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sesuai dengan ketentuan undang-undang. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang lebih besar dibandingkan usaha menengah. Usaha ini mencakup perusahaan nasional, swasta, patungan, dan asing yang beroperasi di Indonesia. Dunia Usaha meliputi Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar yang beraktivitas ekonomi dan berdomisili di Indonesia. (Rahmini et al., 2017)

Di Indonesia, kopi bukanlah tanaman asli melainkan berasal dari benua Afrika. Pada masa pemerintahan VOC Belanda, dilakukan percobaan penanaman kopi di Pulau Jawa, khususnya di sekitar Jakarta. Jenis kopi yang ditanam saat itu adalah kopi Arabica, yang awalnya menunjukkan hasil yang baik. Namun, tanaman kopi tersebut mengalami kerusakan luas akibat penyakit daun. Kopi Arabica mulai diperkenalkan di Indonesia pada tahun 1696, dan bibit baru dibawa pada tahun 1699 setelah bibit sebelumnya terkena banjir. Meskipun demikian, kopi Arabica berkembang menjadi tanaman rakyat selama lebih dari satu abad. Pihak perkebunan juga mencoba menanam kopi di daerah Semarang dan Jawa Tengah. Namun, karena serangan penyakit daun, kopi Arabica hanya bisa bertahan di daerah dengan ketinggian lebih dari 1000 meter di atas permukaan laut, yang mengakibatkan penurunan produksi. Selanjutnya, jenis kopi Liberica diperkenalkan ke Indonesia pada tahun 1975, diharapkan lebih tahan terhadap penyakit daun. Namun, jenis ini juga rentan terhadap penyakit dan tidak disukai karena rasa yang terlalu masam,

sehingga tidak lagi ditanam. Kopi Robusta mulai diperkenalkan di Indonesia pada tahun 1900. Setelah berbagai penelitian dan percobaan oleh ahli pertanian, kopi Robusta terbukti tahan terhadap penyakit karat daun dan memiliki persyaratan tumbuh yang lebih ringan dibandingkan kopi Arabica. Jenis ini dapat tumbuh di ketinggian antara 100 hingga 750 meter di atas permukaan laut, sehingga menjadi jenis kopi yang dominan di perkebunan Indonesia. Pada tahun 1929, kopi Arabica jenis Abyssinica didatangkan ke Indonesia, sementara varietas Arabica yang sudah ada adalah typica. Varietas Abyssinica dapat tumbuh pada ketinggian lebih dari 700 meter di atas permukaan laut. Pada tahun 1955/1956, sejumlah nomor seleksi dan kultivar Arabica juga dibawa ke Indonesia, termasuk beberapa nomor lini S dari India, yang terbukti lebih tahan di ketinggian antara 500 hingga 800 meter di atas permukaan laut dibandingkan kopi Robusta maupun Arabica yang ada sebelumnya. (Rois Arifin, 2020)

## **1.2 Rumusan masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah di uraikan maka rumusan masalah yang dapat di uraikan adalah sebagai berikut.

1. Apa saja faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan usaha UMKM Jatiarjo Coffee.
2. Apa saja strategi pengembangan usaha UMKM Jatiarjo Coffee.

## **1.3 Tujuan penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang ada maka tujuan dari penelitian ini adalah.

1. Menganalisa faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan usaha UMKM Jatiarjo Coffee.
2. Menganalisis strategi pengembangan usaha UMKM Jatiarjo Coffee.

#### **1.4 Manfaat penelitian**

1. mengidentifikasi strategi yang efektif untuk meningkatkan produksi UMKM kopi, seperti penggunaan teknologi yang tepat, management yang efisien dan peningkatan kualitas produk.
2. Penelitian ini dapat menjadi sumber inspirasi bagi umkm kopi lainnya untuk mengadopsi strategi yang sama dalam upaya meningkatkan pertumbuhan bisnis mereka.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 KESIMPULAN**

Kesimpulan Penelitian ini telah menggambarkan secara mendalam kondisi dan potensi UMKM Jatiarjo Coffee dalam konteks pasar kopi lokal. Dari analisis yang dilakukan, beberapa kesimpulan signifikan dapat ditarik untuk membantu memahami tantangan, peluang, dan rekomendasi strategis bagi UMKM ini. Pertama, UMKM Jatiarjo Coffee memiliki keunggulan kompetitif yang kuat berkat pemanfaatan bahan baku lokal berkualitas dan jaringan yang solid dengan petani kopi setempat. Hal ini memberikan fondasi yang kuat untuk pengembangan produk berkualitas tinggi yang dapat bersaing baik di pasar lokal maupun regional.

beberapa tantangan yang perlu diatasi agar UMKM ini dapat tumbuh secara berkelanjutan. Salah satunya adalah keterbatasan dalam infrastruktur produksi, terutama terkait dengan pengolahan dan penyimpanan bahan baku. Investasi dalam mesin-mesin modern dan pengembangan fasilitas dapat menjadi langkah kunci untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas produk. Selain infrastruktur, aspek finansial juga merupakan hal yang penting. UMKM sering kali menghadapi kesulitan dalam mendapatkan akses ke modal dan dukungan keuangan yang memadai untuk mengembangkan bisnis mereka. Strategi pengelolaan keuangan yang baik, termasuk pencarian sumber pendanaan yang berkelanjutan, bisa menjadi solusi untuk mengatasi hambatan ini. Di samping itu, regulasi lingkungan juga menjadi faktor yang mempengaruhi operasional UMKM ini. Kepatuhan terhadap standar lingkungan yang ketat dapat menimbulkan tantangan tambahan, tetapi juga menawarkan peluang untuk memperkuat citra merek

dan meningkatkan daya tarik di mata konsumen yang semakin peduli terhadap isu-isu lingkungan.

Dari segi pasar, potensi pertumbuhan UMKM Jatiarjo Coffee cukup besar mengingat tren konsumsi kopi yang terus meningkat. Dengan memanfaatkan platform digital dan pemasaran yang efektif, UMKM ini dapat menjangkau lebih banyak pasar dan meningkatkan penetrasi di segmen konsumen yang berbeda-beda. Rekomendasi strategis yang diusulkan berdasarkan temuan penelitian ini termasuk peningkatan investasi dalam infrastruktur produksi, termasuk mesin-mesin pengolahan dan penyimpanan modern, serta strategi diversifikasi produk untuk memenuhi preferensi konsumen yang beragam. Selain itu, penting untuk mempertimbangkan kemitraan yang lebih erat dengan petani lokal guna memastikan pasokan bahan baku yang berkelanjutan dan berkualitas tinggi. Selanjutnya, UMKM Jatiarjo Coffee dapat memperkuat kehadirannya dalam pasar dengan membangun citra merek yang kuat melalui keberlanjutan, kualitas produk yang konsisten, dan komunikasi efektif dengan konsumen. Penggunaan teknologi informasi dan media sosial dapat menjadi alat yang efektif dalam membangun dan memperluas basis konsumen serta meningkatkan kesadaran merek. Dalam menghadapi tantangan global seperti perubahan iklim dan fluktuasi harga bahan baku, UMKM ini perlu mengembangkan strategi resiliensi yang inklusif dan berkelanjutan. Ini termasuk diversifikasi sumber daya, peningkatan efisiensi energi, dan pendekatan berbasis komunitas untuk meningkatkan kapasitas adaptasi terhadap perubahan yang tidak terduga.

Hasil dari perhitungan dimana posisi yang signifikan terhadap UMKM Jatiarjo Coffee ini Berada pada kuadran 1. Kuadran 1 Ini adalah situasi yang sangat berguna. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan untuk

memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam situasi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan aktif. penelitian ini tidak hanya memberikan gambaran menyeluruh tentang kondisi dan potensi UMKM Jatiarjo Coffee, tetapi juga menawarkan panduan praktis untuk mengoptimalkan potensi pertumbuhan dan menghadapi tantangan yang dihadapi. Dengan menerapkan rekomendasi strategis ini secara efektif, UMKM ini dapat memperkuat posisinya di pasar kopi lokal dan berkontribusi secara signifikan terhadap ekonomi lokal serta kesejahteraan komunitas petani kopi setempat.

## **5.2 SARAN**

1. Penguatan Kapasitas Manajerial dan Keuangan Pelatihan Manajemen  
Memberikan pelatihan intensif tentang manajemen operasional, pemasaran, dan sumber daya manusia kepada pemilik UMKM untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan bisnis. Pemahaman Keuangan  
Mendorong pemahaman yang lebih baik tentang manajemen keuangan, termasuk perencanaan anggaran, pencatatan transaksi, dan analisis keuangan bagi pemilik UMKM.
2. Analisis Kebutuhan dan Tantangan UMKM di Sektor Tertentu Fokus pada penelitian yang memahami kebutuhan khusus UMKM dalam sektor-sektor tertentu, seperti pertanian, manufaktur, atau jasa, untuk mengembangkan solusi yang lebih terarah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Budihardjo, K., & Fahmi, W. M. (2020). STRATEGI PENINGKATAN PRODUKSI KOPI ROBUSTA (*Coffea L.*)DI DESA PENTINGSARI,KECAMATAN CANGKRINGAN, KABUPATEN SLEMAN, DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA.
- Diyah Lestari, H., Pujiastuti, R., Ekonomi dan Bisnis, F., Wijayakusuma Purwokerto Kampus UNWIKU Jalan Beji Karangsalam Purwokerto, U., & Kunci, K. (2022). PENGEMBANGAN PRODUK SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN HASIL PRODUKSI UMKM. <https://doi.org/10.56681/wikuacity.v2i1.69>
- Wasis Prasetyo, & Syariah, E. (2022). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KOPI DALAM UPAYA MENINGKATKAN PRODUKSI KELOMPOK TANI SUKA MAJU DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Pada Kelompok Tani Suka Maju Gunung Ratu Kecamatan Bandar Negeri Suoh Kabupaten Lampung Barat) Skripsi Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam.
- Fatimah, D., Yunita, T., & Rizki, Y. (2024). ANALISIS SWOT PADA KOPI KENANGAN. *Neraca Manajemen, Ekonomi*, 5. <https://doi.org/10.8734/mnmae.v1i2.359>
- Febriantoro, W. (2018). KAJIAN DAN STRATEGI PENDUKUNG PERKEMBANGAN *E-COMMERCE* BAGI UMKM DI INDONESIA (Vol. 3, Issue 5). <http://ejournal.upi.edu/index.php/manajerial/>
- Hamid, E. S., & Susilo, Y. S. (2011). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI PROVINSI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA\*. In *Jurnal Ekonomi Pembangunan* (Vol. 12, Issue 1). [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)
- Huddin, M. (2021). MANAJEMEN STRATEGI ANALISIS SWOT DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN BISNIS PADA BMT NU PUSAT GAPURA SUMENEP.
- Dwi Ananda, A., & Susilowati, D. (2017). PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) BERBASIS INDUSTRI KREATIF DI KOTA MALANG.
- Ikerismawati, S., Sholiha, I., & Hardiyanti, S. (2023). Pendampingan Pemanfaatan Google Maps dan Whatsapp Bisnis Sebagai Media Digital Marketing Bagi UMKM di Kelurahan Sebani Kota Pasuruan. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 3(3), 1294-1302.

- Khairani, A., Yunita, T., Asri, B., Pradana, Y., Sari, P., Bhayangkara, U., & Raya, J. (2023). Pengembangan Analisis SWOT UMKM Kopi Cinta Bekasi. In *BUSINESS: Scientific Journal of Business and Entrepreneurship* (Vol. 1). <https://journal.csspublishing/index.php/business>
- Mukhlisin, A., & Pasaribu, M. H. (2020). ANALISIS SWOT DALAM MEMBUAT KEPUTUSAN DAN MENGAMBIL KEBIJAKAN YANG TEPAT. In *Journal Research and Education Studies* (Vol. 1, Issue 1).
- Rois Arifin. (2020). MAKSIMALISASI HASIL PANEN KOPI MELALUI PEMANGKASAN CABANG PASCA PANEN DAN PENGENDALIAN HAMA SECARA ALAMI UNTUK MENINGKATKAN PRODUKSI KOPI (Vol. 1, Issue 1).
- Sony Hendra Permana. (2017). STRATEGI PENINGKATAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI INDONESIA *Strategy of Enhancement on the Small and Medium-Sized Enterprises (SMES) in Indonesia Sony Hendra Permana*. <http://news.detik.com/>
- Rahmini, Y., Sekolah, S., Ilmu, T., & Balikpapan, E. (2017). *PERKEMBANGAN UMKM (USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH) DI INDONESIA*.
- Risda Pratiwi. (2018). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RENGGINANG PULUT DENGAN METODE ANALISIS SWOT (STUDI KASUS USAHA RENGGINANG PULUT CV. UUL JAYA DI DESA KEBUN LADA KECAMATAN HINAI KABUPATEN LANGKAT).
- Salman Elli, H., Pardian, P., Syamsiyah, N., & Nur Wiyono, S. (2021). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) KOPI SUKA SANGRAI DI KELURAHAN SUKA ASIH KOTA BANDUNG *DEVELOPMENT STRATEGY OF MICRO SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (UMKM) SUKA SANGRAI COFFEE IN SUKA ASIH VILLAGE BANDUNG CITY*.
- Widyaiswara, Y., Madya, A., Regional, B., & Sumatera, I. (2018). USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH DI INDONESIA: PERMASALAHAN DAN SOLUSINYA.