

Graphical abstract



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KOPRA DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI MASA PANDEMI COVID-19 : STUDI KASUS DESA PANYAMPA

^{1*}Darwin, ¹Saifuddin, ¹Busyrah

¹Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Al Asyariah Mandar

**Corresponding author*

darwinkanha@gmail.com

Abstract

The purposes of this study were: 1) To find out how out the business strategies used by copra entrepreneurs to develop their business and still reap profits during the COVID-19 Pandemic 2) To find out how the process of distributing copra in Panyampa Village, Campalagian District, Polewali Mandar Regency. This research method uses qualitative research methods, in this case qualitative research aims to describe an incident as clearly as possible by collecting credible data that shows the importance of clarity and detail of the data being studied. (source Binus University Bandung). The results of this study indicate that the copra business development strategy in Panyampa Village, Polewali Mandar District during the COVID-19 pandemic. Entrepreneurs in Panyampa Village use 3 (three) strategies, namely, distribution/channeling strategies, price competition strategies, and capital strategies, of which the 3 (three) strategies have been able to develop and generate profits and the process of distributing copra in Panyampa Village also able to develop the business of copra entrepreneurs as well as entrepreneurs experiencing economic improvement in the distribution process. Based on the results of research conducted by the author, the implications of this study are: 1). Appealing to the people of Panyampa Village, especially entrepreneurs who are in the copra business to better master the strategies in the copra business so that they are able to develop their business 2). To all people who explore any business in order to find strategies in trying to be able to develop a business and still reap profits.

Keywords: Copra, Development strategy.

Abstrak

Tujuan Penelitian ini adalah : 1) Untuk Mengetahui bagaimana strategi-strategi usaha yang digunakan pengusaha kopra untuk mengembangkan usahanya dan tetap meraup keuntungan di Masa Pandemi COVID-19 2) Untuk mengetahui bagaimana proses pendistribusian kopra di Desa Panyampa Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar. Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, dalam hal ini penelitian kualitatif bertujuan untuk memaparkan suatu kejadian dengan sejelas-jelasnya dengan cara melakukan pengumpulan data yang kredibel yang menunjukkan pentingnya kejelasan dan detail suatu data yang diteliti.(sumber Binus University Bandung). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan usaha kopra di Desa Panyampa Kecamatan Polewali Mandar di masa pandemi COVID-19. Pengusaha yang ada di Desa Panyampa menggunakan 3 (tiga) strategi yakni, strategi distribusi/penyaluran, strategi persaingan harga, dan strategi permodalan, dimana dari ke 3 (tiga) strategi tersebut sudah mampu mengembangkan dan menghasilkan keuntungan dan proses pendistribusian kopra di Desa Panyampa juga mampu mengembangkan usaha para pengusaha kopra serta pengusaha mengalami peningkatan ekonomi dalam proses pendistribusian. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, implikasi pada penelitian ini adalah : 1). Menghimbau Kepada masyarakat Desa Panyampa terkhusus pada pengusaha yang menggeluti usaha kopra agar lebih menguasai strategi-strategi dalam usaha kopra sehingga mampu mengembangkan usahanya 2). Kepada seluruh masyarakat yang menjajahi suatu usaha apapun agar menemukan strategi-startegi dalam berusaha agar mampu mengembangkan usaha dan tetap meraup keuntungan

Kata Kunci: Peran, Kesejahteraan, Pengepul

Article history

DOI: <http://dx.doi.org/10.35329/jp.v4i1.2175>

Received : 07 Agust 2021 | Received in revised form : 26 Mei 2022 | Accepted : 30 Mei 2022

1. PENDAHULUAN

Dalam sejarah dunia menjelaskan bahwa manusia perlu hidup berekonomi itu juga yang menjadi sifat manusia, karena makhluk hidup saling bergantung terhadap sesamanya. Dapat disimpulkan bahwa manusia sebagai makhluk yang diberikan hampan yang luas beserta isinya oleh Allah SWT Agar dikelola sebaik-baiknya diberbagai macam kegiatan usaha serta menghindari kerusakan di muka bumi.

COVID-19 memunculkan persoalan juga peluang bagi komoditas untuk tetap eksis dalam ruang usaha. Tantangan ini bermaksud untuk menghadirkan solusi jangka pendek untuk membantu usaha kecil dan pekerja yang bergabung didalamnya. Peluang juga disini berarti solusi jangka pendek yang harus dilanjutkan dengan solusi jangka panjang apalagi jika dikaitkan pada masa ini dimana era industri 4.0 yang menjamin ketersediaan tehknologi digital untuk mendukung peningkatan ekonomi.

Saat ini terjadi peningkatan aktivitas kegiatan di sektor ekonomi. Secara tidak langsung pandemi sangat berdampak bagi jalannya kegiatan ekonomi di seluruh daerah begitu juga di suatu daerah yaitu Desa Panyampa.

Usaha kopra menjadi usaha yang paling berpengaruh pada perekonomian masyarakat di Desa Panyampa saat ini karena peluang penghasilan yang menjajikan dan proses usaha yang terbilang cukup ringan bagi semua kalangan.

Pada saat ini penghasilan pengusaha kopra mengalami penurunan yang signifikan. Sebab, pandemi berdampak besar terhadap kegiatan ekonomi ini. Mulai dari efek naiknya harga bahan baku dan turunnya permintaan produksi kopra sehingga membuat harga jual kopra menurun. Keadaan ini menimbulkan masalah baru dalam perekonomian masyarakat di Desa Panyampa.

Pengusaha kopra di Desa Panyampa menghadapi beberapa bentuk masalah mulai dari proses produksi dan proses pendistribusian. Berhubung usaha kopra memiliki sifat vital dalam ekonomi masyarakat di Desa Panyampa maka pengusaha kopra sepantasnya mencari jalan keluar dari masalah-masalah yang lahir akibat COVID-19. Dari beberapa bentuk permasalahan dalam kegiatan usaha kopra di Desa Panyampa Kecamatan Campalagian itu yang menjadi prospek utama penelitian ini. Mencari dan mengetahui bagaimana mekanisme kerja para pengusaha dan bagaimana bentuk jalannya usaha.

Pada penelitian terdahulu terdapat beberapa yang meneliti dari segi analisa, salah satunya Stefan Popoko memimpin sebuah penelitian dengan judul "Strategi Pemasaran Kripik Singkong Industri Rumah Tangga Cap Kelinci Di Tanjung Marowa Kabupaten Deli Serdang" alasan untuk eksplorasi ini adalah untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Dalam usaha modern strategi penelitian yang

digunakan adalah pendekatan metode deskriptif. Hasil dari penelitian tergantung dari hasil penelitian internal, adapun berbagai faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam merinci sistem pemasaran singkong dalam industri rumahan.

Persamaan dalam penelitian ini adalah keduanya menggunakan strategi atau analisis SWOT yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang serta tantangan, namun alasan pembeda dari penelitian sebelumnya adalah terletak pada subjek dan tempat penelitian.

"Berdasarkan penjelasan di atas maka peneliti mencoba melakukan penelitian yang bertajuk 'Strategi Pengembangan Usaha Kopra Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Masa Pandemi COVID-19 (Studi Kasus Desa Panyampa Kecamatan Campalagian) dan memiliki dua (2) rumusan masalah yakni, 1). Bagaimana strategi usaha kopra di Desa Panyampa Kecamatan Campalagian. 2). Bagaimana proses pendistribusian kopra di Desa Panyampa Kecamatan Campalagian

2. METODE

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan eksplorasi subyektif dalam strategi penelitian sastra, subyektif tidak hanya diartikan sebagai semacam informasi, tetapi juga mengidentifikasi dengan pemeriksaan informasi dan pemahaman tentang objek penelitian. Sejatinya, pelaksanaan pemeriksaan subyektif dimulai dengan persepsi sebagai korelasi dalam eksplorasi kuantitatif, persepsi diidentifikasi dengan tingkat perkiraan dengan merek tertentu. Meskipun demikian, pemeriksaan subjektif mengacu pada sudut normal, bukan kuantum (angka). Artinya, pemeriksaan subjektif tidak diharapkan untuk melengkapi estimasi kuantitatif. Ini unik dalam kaitannya dengan persepsi dalam eksplorasi kuantitatif yang persepinya bergantung pada perhitungan tarif. (Prastowo, 2011).

Penelitian yang dilakukan menggunakan metode analisis deskriptif, dimana penelitian yang dilakukan yaitu memecahkan masalah yang ada dilapangan berdasarkan fakta dan data secara actual dan mendalam, melakukan pemusatan masalah yang terjadi pada masa sekarang.

Penulis melakukan penelitian di Desa Panyampa Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar. Adapun objek penelitian penulis ialah masyarakat yang menggeluti usaha kopra. Adapun media yang digunakan untuk penelitian ialah Observasi, Wawancara dan Dokumentasi

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa pelaku usaha kopra dan juga keterangan pemerintah setempat tentang usaha tersebut di Desa Panyampa Kecamatan Campalagian. Peneliti

menghimpun beberapa hal terkait dengan strategi pengembangan usaha dan juga peluang usaha yang mampu meningkatkan perekonomian masyarakat dalam hal ini pelaku usaha. Dimana pada saat ini dampak COVID-19 sangat berpengaruh pada semua kalangan yang jelas berdampak buruk bagi perekonomian. Begitu juga dengan keadaan lingkungan pengusaha kopra di Desa Panyampa kecamatan campalagian yang mengalami perubahan signifikan dalam soal pendapatan. Sebelum masa pandemi pendapatan pengusaha kopra bisa mencapai dua kali lebih banyak dari pada modal awalnya. Setelah masa pandemi pengusaha kopra mengalami penurunan penghasilan yang semula bisa meraup keuntungan yang besar. Maka dari itu pengusaha kopra perlu merumuskan strategi yang baik untuk mengimbangi dampak COVID-19 dalam hal ekonomi pelaku usaha kopra. Beberapa pelaku usaha menggunakan strategi yang berbeda-beda dalam mengembangkan usahanya, sebagai berikut:

Strategi usaha kopra di Desa Panyampa Kecamatan Campalagian

Strategi Distribusi/Penyaluran

Strategi distribusi atau penyaluran adalah himpunan perusahaan atau perorangan yang mengambil alih hak atau membantu dalam pengalihan barang atau jasa .

Dari hasil riset atau wawancara yang di lakukan penulis pada pengusaha kopra di desa Panyampa :

“Menurutku dek selama saya jalani ini usaha kopra dengan cara begini bisa saya liat keuntungan meski ndg banyak yang penting seimbang sama prosesnya ndg sama kalo cuman beli baru kerja saja. kebutulan juga banyak keluargaku yang bisa bawakanka kelapa nah ada juga modal, belika kelapa tapi kalo penuh lapanganku saya kasikanji juga orang sebagian”.

Pengusaha bermitra dengan rekan kerja yang juga bagian dari sanak keluarganya untuk memasok kelapa sebagai bahan utama pembuatan kopra. Ia memiliki modal lebih banyak dari pada beberapa pengusaha yang ada di dusun Gusung di Desa Panyampa. Keunggulan itu menjadi instrumen strateginya dimana ia juga sebagai pelaku usaha dengan cara membeli kelapa dengan stock yang berlebih dan menyalurkan sebagian kelapanya kepada pengusaha-pengusaha lain.

Dari strategi yang digunakan oleh pengusaha kopra tersebut peneliti mengurai bahwa dalam proses usaha dengan menggunakan strategi ini memiliki kelebihan tersendiri. Pada saat ini semakin banyak masyarakat Desa Panyampa Kecamatan Campalagian yang tergiur untuk membuka usaha kopra sehingga permintaan bahan baku membludak, keadaan ini yang menjadi keuntungan bagi pengusaha kopra yang menggunakan strategi distribusi ini. Usaha kopra menjadi bagian paling penting dalam ruang lingkup ekonomi masyarakat di Desa Panyampa. Sebab di masa pandemi ini sulit menjajahi pekerjaan seperti biasanya. Sisi positif dalam hal usaha ini banyak pengusaha yang

menggunakan jasa pemuda desa. Selain membantu satu sama lain juga ikatan humanisme diantaranya sangat erat. Pekerjaan ini juga memiliki proses yang terbilang mudah karena setiap prosesnya dapat dikerjakan oleh siapapun. Dimana juga pekerjaan ini memiliki sifat alamiah yang tidak memerlukan kelebihan khusus untuk bisa melakukannya.

Strategi Harga/Persaingan Harga

Strategi persaingan harga merupakan jalan utama untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebab, harga dapat mempengaruhi biaya operasional, permintaan konsumen dan juga keuntungan.

Dalam hal ini salah satu pengusaha kopra di Desa Panyampa menggunakan strategi persaingan harga karena dampak wabah pandemi menyebabkan bahan mentah dan biaya operasional meningkat. Pengusaha yang menggunakan strategi ini lebih memilih membeli bahan mentah yang ada di daerah terdekat sebab harganya yang relatif murah dibandingkan harga kelapa yang dibawa oleh pemasok dari luar daerah. Meski kualitas bahan mentah tidak sama bagusnya tetapi pengusaha yang menggunakan strategi ini dapat memperoleh kelapa yang banyak dan juga dapat memproduksi kopra yang banyak pula sehingga bisa tetap meraup keuntungan. Strategi ini dinilai mampu menjadi instrumen pengusaha kopra dalam meningkatkan pendapatan dan juga mampu menjaga keberlangsungan usahanya

Strategi Permodalan

Strategi permodalan merupakan strategi yang diterapkan salah seorang pengusaha di desa panyampa. Ini merupakan situasi yang sudah biasa ditemukan dalam ruang lingkup usaha, pemodal dan pekerja yang dimodali.

Strategi ini digunakan oleh salah seorang masyarakat yang ada di Desa Panyampa, yang dimana ia memiliki modal namun tidak memiliki kesempatan untuk terjun langsung kelapangan untuk membuka usaha kopra. Kemudian ia berinisiatif untuk memodali pihak lain sebab banyaknya masyarakat yang tidak memiliki pekerjaan karena wabah pandemi yang memaksa banyak pekerjaa untuk diberhentikan. Kesempatan yang dimiliki pengusaha tersebut untuk menemukan mitra yang dipercaya untuk dapat bekerja sama dalam hal usaha kopra ini. Strategi ini juga memiliki peran penting terhadap masyarakat yang membutuhkan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hari-harinya.

Adapun indikator pengusaha dalam mencari rekan kerja yakni, dapat dipercaya dan menguasai pekerjaan. Kesalahan besar dalam menjalankan suatu usaha jika bermitra dengan orang yang tidak memiliki keterampilan dalam usaha tersebut akan menjadi sandungan peningkatan usaha. Juga kepercayaan dalam usaha adalah hal yang paling utama sebab kerap terjadi hal-hal yang sifatnya menyimpang dan itu yang akan menghadirkan dampak buruk dalam usaha.

Proses pendistribusian kopra di Desa Panyampa Kecamatan Campalagian dalam meningkatkan perekonomian.

Peneliti memparkan 2 (dua) tipe penyaluran kopra di Desa Panyampa Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar di antara lain:

Penyaluran 1 (pengusaha kopra menjual kopranya ke pedagang pengumpul)

Kopra pada saluran 1 (satu) ialah pengusaha kopra yang tidak memiliki akses untuk menjual kopranya sampai kepada perusahaan industri harus menjual kopranya kepada pedagang pengumpul untuk kelangsungan usahanya. Adapun produk yang tidak memenuhi kebutuhan pasar besar juga menjadi keterbatasan pengusaha kopra untuk menjual kopranya langsung ke perusahaan industri. Pedagang pengumpul membeli kopra dari pengusaha kopra seharga Rp.12.000/kg. dari hasil penjualan kopra itulah sehingga pengusaha dapat meraup keuntungan. Sebelum wabah pandemi mengjangkit pengusaha kopra dapat memperoleh keuntungan yang lebih banyak ketimbang pada hari ini dimana wabah pandemic yang mengjangkit menjadi factor yang menghadirkan dampak buruk dalam usaha, yaitu tingginya biaya oprasional, naiknya bahan mentah dan naiknya biaya transformasi. Selain membeli kopra pengepul juga menjadi informan bagi pengusaha kopra tentang keadaan pasar baik naiknya harga jual kopra maupun jika mengalami penurunan harga. Kondisi ini membuat kekhawatiran pengusaha kopra terhadap kerugian terminimalisir jika suatu saat nanti harga jual kopra mengalami penurunan yang tiba-tiba karena berbagai factor. Kurangnya edukasi tentang pemasaran membuat sebagian masyarakat yang berprofesi sebagai pengusaha kopra hanya bisa bergantung pada pengepul dan bantuan para pengusaha kopra lainnya.

Penyaluran 2 (pedagang pengumpul menjual kopra yang dibeli dari pengusaha kopra kepada konsumen atau perusahaan industri).

Pendistribusian kopra pada saluran 2 ialah pedagang pengumpul yang membeli kopra dari pengusaha kopra kemudian menjual kopranya ke perusahaan industri yang menjadi tujuan akhir dari proses pendistribusian saluran ke 2.

Pedagang pengumpul yang memiliki modal yang besar menjadi value untuk menjalin kerja sama dengan perusahaan melalui taken kontrak. Dimana setiap minggunya pedagang pengumpul harus mengirim minimal 5 ton kopra disetiap minggunya. Adapun harga kopra yang perusahaan pasarkan kepada pengepul seharga Rp.12.200/kg, pedagang pengumpul memperoleh keuntungan sebanyak Rp.200 disetiap perkilogramnya. Hasil dari transaksi itulah yang kemudian ia bagi kepada para karyawannya. Ada banyak factor yang mempengaruhi harga jual kopra yaitu, tingginya kadar

air kopra, kurangnya minat produk dan cuaca yang tidak menentu..

4. SIMPULAN

Pada Bagian akhir penulis memparkan kesimpulan yang didasarkan pada temuan di lapangan penelitian. Bahwa pengusaha kopra menggunakan beberapa macam strategi dalam usahanya untuk tetap mendapatkan keuntungan dimasa pandemi, yaitu :

- Strategi distribusi/penyaluran.
- Strategi harga/persaingan harga.
- Strategi permodalan.

Dari ke 3 strategi tersebut sudah mampu membantu pengusaha untuk mengatasi masalah-masalah yang diakibatkan oleh wabah pandemi dan juga tetap mendapatkan keuntungan.

Dari proses pendistribusian kopra terdapat 2 tipe pendistribusian kopra di Desa Panyampa Kecamatan Campalagian Kabupaten Polewali Mandar yang didasari dari temuan di lapangan penelitian sebagai berikut ;

- Penyaluran 1 pengusaha kopra menjual kopranya ke pedagang pengumpul.
- Penyaluran 2 pedagang pengumpul menjual kopranya ke perusahaan industri.

DAFTAR PUSTAKA

- Busrah, Peranan Koperasi Produsen Lipa' Sa'be Mandar Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Penenun Sutera (Studi Kasus Di Beru-Beru Desa Ongko Kec.Campalagian)Vol.3.No.1(2018)
- <http://www.bpkp.go.id/berita/read/25144/0/Sulbar-Mulai-Jalankan-Program-Pemulihan-Ekonomi-Nasional.bpkp> di Akses 26 April 2020
- Irawan, Dkk, Strategi Pemasaran, (Retna Atika Sari, 2012), h 135
- Prastowo Andi, (2011), Metode penelitian kualitatif dalam perspektif rancangan penelitian Cet.I,;Jogjakarta:Ar-Ruzz Media.
- Rahma Wati, Menajemen Pemasaran, (cet I : Samarinda, Mulawaman University Pers, 2016), h 35
- Rahmisari, Inka. Analisis Strategi Swot Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Perusahaan Pemasaran Coffee Mix Di Kota Medan (Studi Kasus Pada PT. Indrapura Perkasa Medan). Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara. 5, no.2(2012)h.10
- Suhrawardi K.Lubis,Hukum Ekonomi Islam,(Jakarta: Sinar Grafika,2011),h.4
- SME Policy Reponses,," OECD 2020, diakses 23 April 2020,<https://read.oecd-ilibrary.org/view>

Sondang P. Siagian. (2011). Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Bumi Aksara.

Stefen Popoko. Pengaruh Biaya Pemasaran Terhadap Tingkat Pendapatan Petani Kopra Di Kecamatan Tobelo Selatan Kabupaten Halmehara Utara, Jurnal UNIERA Volume 2 Nomor 2(2013).h.7.