

PERENCANAAN STRATEGI BISNIS MADU KLANCENG INTAN MURIA PERIODE 2017-2019

Erick Lauren Ray
erickmarp@gmail.com
Sekolah Tinggi Manajemen PPM
Jalan Menteng Raya 9-19
Jakarta 10340

Abstrak

Produk perlebahan, terutama madu telah lama dikenal masyarakat Indonesia sebagai makanan yang berkhasiat menjaga kesehatan. Namun, produksi madu di Indonesia belum mampu memenuhi permintaan (konsumsi) masyarakat. Hal ini mendorong masuknya madu impor yang memiliki kualitas lebih baik dan beredarnya madu palsu yang menawarkan harga yang tidak jauh berbeda dengan madu asli. Intan Muria adalah suatu produk madu lokal yang merupakan madu jenis trigona atau disebut juga madu klanceng yang berasal dari budidaya lebah klanceng (*Apis Trigona sp*). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bisnis yang tepat bagi bisnis madu klanceng Intan Muria. Untuk dapat mempertahankan eksistensi di dalam persaingan bisnis diperlukan strategi bisnis jangka panjang agar dapat mengantisipasi segala macam kemungkinan yang ada di masa yang akan datang. Strategi bisnis jangka panjang ini mengarah kepada penetrasi pasar (*market penetration*). Di dalam melakukan analisis strategi pengembangan bisnis Intan Muria menggunakan beberapa analisis antara lain : analisis eksternal, analisis internal, matriks EFE, matriks IFE, matriks IE dan matriks TOWS. Hasil matriks EFE Intan Muria adalah 2,93 dan hasil matriks IFE adalah 2,76, hal ini memposisikan matriks IE berada pada kuadran V. Pilihan strategi yang dipilih dalam bisnis Intan Muria adalah penetrasi pasar, karena Intan Muria adalah produk baru yang belum dikenal masyarakat. Setelah strategi bisnis ditetapkan selanjutnya tahap rencana implementasi bisnis Intan Muria. Sasaran dan tujuan bisnis Intan Muria pada periode 2017-2019 adalah meningkatkan penjualan, dapat bersaing di pasar domestik dan luar negeri dan juga menjadikan Intan Muria sebagai produk madu lokal yang berkualitas.

Kata Kunci : Strategi Bisnis, Analisis Eksternal, Analisis Internal, Penetrasi Pasar, Implementasi