

STRATEGI DIVERSIFIKASI PRODUK KOPI SIKADU DI KECAMATAN MREBET KABUPATEN PURBALINGGA DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN

Fasatakhul Nur Hani¹, Reres Agustin^{1*}, Rizqi Quwaturrohmah¹, Alaika Sandori¹, Nofia Eka Nurjanati¹, Muhamad Tholhah Farkhani¹, Mahardhika Cipta Raharja¹

¹Ekonomi Syariah, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

* *Email corresponding author* : resasgutin25@gmail.com

Abstrak

Tujuan dilakukan mini riset ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh adanya Strategi Diversifikasi Produk Kopi Sikadudi Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga dalam Meningkatkan Volume Penjualan. Metode mini riset ini terdapat tiga teknik pengumpulan data yaitu observasi, interview, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Faktor yang Mempengaruhi Owner Kopi Sikadu menerapkan Strategi Diversifikasi Produk Kopi agar volume penjualan dapat meningkat; (2) Metode yang diterapkan melalui Strategi Diversifikasi Produk terhadap Produk Kopi Sikadu metode adalah dengan metode diversifikasi konsentris, yakni dengan menambah variasi produk yang dipasarkan; (3) dan terdapat pengaruh signifikan atas adanya Diversifikasi Produk Kopi Sikadu terhadap Volume Penjualan.

Kata Kunci: Diversifikasi Produk, Kopi Sikadu, Volume Penjualan

Abstract

The purpose of this mini research is to find out and analyze the effect of the Sikadu Coffee Product Diversification Strategy, in Mrebet Purbalingga District in Increasing Sales Volume. In this mini research method, there are three data collection techniques, observation, interviews, and documentation. The results of the study show that: (1) Factors Affecting Sikadu Coffee Owners Implementing a Coffee Product Diversification Strategy so that sales Volume can increase; (2) The method applied through the Product Diversification Strategy for Sikadu Coffee Products is concentric diversification method, by increasing the variety of products marketed; (3) and, there is a significant influence on the existence of Sikadu coffee Product Diversification on Sales Volume.

Keywords: Product Diversification, Sikadu Coffee, Sales Volume

PENDAHULUAN

Kondisi lokasi dan iklim yang mendukung di Indonesia ini memberikan kemudahan bagi para pekebun kopi untuk bisa memproduksi biji-biji kopi, di mana terdapat dua jenis kopi yang dikembangkan di Indonesia, yakni kopi jenis arabika dan kopi jenis robusta. Kopi sendiri merupakan suatu komoditas yang merupakan salah satu faktor penyumbang devisa negara yang cukup besar di samping faktor-faktor lain. Minatnya masyarakat akan minuman yang berbahan dasar kopi ini menjadikan terciptanya keberagaman varian kopi yang ditawarkan kepada konsumen. Hal tersebut menjadikan persaingan dalam bisnis komoditas kopi dikarenakan banyak pebisnis kedai kopi berlomba-lomba dalam menjualkan produk kopi yang dimilikinya dengan berbagai macam jenis olahan dari produk kopi.

Sikadu coffee merupakan sebuah kedai kopi yang letaknya ada di Kecamatan Mrebet, Kabupaten Purbalingga. Pemilik dari Sikadu Coffee tersebut bernama Naelan Syaefi Akmal dengan dibantu oleh kedua adiknya. Sikadu coffee berdiri pada tanggal 1 Februari 2021. Awal mula berdirinya Sikadu Coffee itu dari usulan orang tua, dimana mereka mengusulkan untuk menanam pohon kopi. Sebenarnya mereka belum tertarik terhadap kopi karena pada tahun 2015 kopi belum terlalu dikenal dan masih bingung akan dijadikan apa kopi tersebut. Sehingga akhirnya karena kemajuan zaman mereka memutuskan untuk membuat kedai kopi sendiri dengan nama Sikadu Coffee. Nama sikadu kopi berasal dari nama sungai "Kadu" yang letaknya ada di belakang kebun kopi. Sikadu coffee ini juga dilengkapi dengan mesin-mesin untuk

Strategi Diversifikasi Produk Kopi Sikadu di Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

memproduksi kopi. Selain mesin-mesinnya Sikadu Coffee juga memiliki beberapa karyawan yang sangat berkompeten.

Untuk menghasilkan biji kopi yang bermutu dan memiliki cita rasa yang berkualitas, tentu harus melalui beberapa tahapan yang tidaklah mudah dan melalui banyak proses. Mulai dari pemetikan biji, pencucian, pengeringan, sortasi, tahap roasting atau penyangraian, dan masih banyak lagi tahapannya. Pada industri Kopi Sikadu ini memiliki 3 lahan kebun kopi yang jumlah pohon kopinya total terdapat 250 pohon jenis arabika dan robusta. Peminat racikan kopi sikadu ini paling banyak adalah jenis robusta. Cita rasa kopi sikadu ini sangat khas yakni memiliki aroma dan rasa seperti rempah kapulaga dan jahe, karena penanaman pohon kopinya sendiri dengan teknik stek batang, bukan dengan bibit. Pohon kopi sikadu ini ditanam secara campuran dengan melibatkan dua jenis tanaman yang berbeda bahkan lebih atau biasa disebut tumpang sari, sehingga ciri khas dari pohon kopi sikadu ini pohonnya berukuran lebih besar-besar daripada pohon-pohon kopi yang lain.

Kaitannya dengan hal ini, owner atau pemilik usaha kedai kopi sikadu berinisiatif melakukan penginovasian dalam menjualkan produk kopi sikadu. Diversifikasi produk kopi dari kopi sikadu ini dilakukan guna meningkatkan volume penjualan. Diversifikasi produk merupakan formulasi strategi untuk memperluas dan memperbanyak barang yang akan dipasarkan dengan penganekaragaman produk yang ditawarkan kepada konsumen dalam rangka menyerap pendapatan atau meningkatkan volume penjualan terhadap suatu barang. Dengan begitu, nantinya seorang pembisnis tidak melulu bergantung pada satu jenis produk saja, akan tetapi mereka dapat mengandalkan jenis produk lainnya jika salah satu produknya mengalami penurunan (Hermawan, 2015).

Dari yang semula produk kopi diperjual-belikan berupa biji cherrynya dan green bean saja, akhirnya pemilik usaha kopi sikadu ini membuka kedai kopi guna meningkatkan pendapatan sekaligus meningkatkan volume penjualan. Kedai kopi sikadu ini menawarkan banyak sekali varian minuman kopi yang tak lain dari hasil panen kebun kopinya sendiri. Di kopi sikadu pun mereka tak hanya menjual minuman kopi atau kopi seduh, akan tetapi mereka juga menjual serbuk kopi dari berbagai jenis kopi, juga menyediakan jasa roasting kopi bagi warga yang membutuhkan jasa penyangraian kopi. Diversifikasi produk yang dilakukan oleh pemilik kopi sikadu ini berperan penting dalam peningkatan penjualan. Di samping banyak kedai kopi yang lain di sekitar tempat kopi sikadu, akan tetapi kopi sikadu ini mampu bersaing dan bertahan dengan mengunggulkan produknya. Kekuatan citra produk dan cita rasa dari kopi yang dihasilkan akan mampu mendorong besaran penjualan dan meningkatkan daya minat konsumen kepada produk Kopi Sikadu.

Keberhasilan dari diversifikasi produk berhubungan erat dengan daya tarik industri atau usaha yang tengah dijalankan. Hal tersebut juga sangat mempengaruhi volume penjualan dan berimplikasi terhadap penghasilan yang bertambah. Suatu usaha yang melakukan diversifikasi pada output usahanya akan memperlihatkan keuntungan yang lebih besar dan pertumbuhan yang lebih cepat. Dengan begitu, suatu industri tidak akan bergantung pada satu jenis produk saja, tetapi bisa mengandalkan jenis produk lain demi menunjang penjualan dalam industrinya (Arief & Nurlina, 2021).

TINJAUAN PUSTAKA

Staretegi

Pada umumnya strategi merupakan upaya yang dilakukan oleh individu atau kelompok guna membuat suatu rencana untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan atau diartikan sebagai seni dimana individu atau kelompok dapat menggunakan bakat dan sumber daya

mereka untuk mencapai tujuan dengan melalui cara-cara yang efektif dan efisien dalam mencapai tujuan tersebut. Strategi juga dapat diartikan sebagai tindakan yang dilakukan untuk mengadaptasikan semua kegiatan atau keadaan yang terjadi dilingkungan secara mendadak atau tiba-tiba (Sahadewo, Witoelar, & Drope, 2020)

Diversifikasi produk

Diversifikasi produk adalah upaya yang dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan yang dilakukan dengan membuat berbagai macam produk yang dikembangkan ke dalam pasar yang baru (Fauzani, 2021). Sedangkan menurut literatur lain, diversifikasi produk adalah suatu usaha yang dilakukan untuk memberikan perubahan secara fungsional pada produk supaya mampu bersaing dengan kompetitor lain dimana hal tersebut bertujuan agar produk mampu sukses di pasaran (Ramadhanto et al., 2022).

Produk Kopi Sikadu

Secara istilah, kata kopi berasal dari bahasa Arab yaitu *qahwah* artinya kekuatan, karena sejak dulu kopi digunakan sebagai makanan yang kaya energi. Kata *Qahwah* diubah dalam bahasa Turki yaitu kahveh. Lalu diubah kembali dalam bahasa Belanda menjadi Koffie. Penggunaan kata Koffie inilah yang langsung meresap ke dalam bahasa Indonesia seperti yang sekarang kita kenal dengan sebutan “kopi” (Lahan, 2022). Kopi Sikadu atau Sikadu Coffee merupakan sejenis kedai kopi yang tempat nya berada di Desa Mrebet, Kec. Mrebet, Kab. Purbalingga, Jawa Tengah. Menurut owner dari Sikadu Coffee, kata sikadu diambil dari kata si dan kadu. Kata “kadu” sendiri itu merupakan nama sungai yang terletak di belakang kebun kopi, sedangkan kata “si” itu sebagai bentuk panggilan, pelengkap atau tambahan. Produk kopi yang tersedia disini ada beberapa macam yakni arabica, robusta, wanayasa Banjarnegara, dan Aceh Gayo. Untuk kopi arabica dan robusta ini merupakan produk yang berasal dari kebun dan olahan sendiri, sedangkan untuk wanayasa Banjarnegara dengan Aceh Gayo merupakan produk yang dibeli dari penjual kopi lain. Adapun ciri khas dari kopi sikadu yaitu dari biji kopi yang relatif lebih besar daripada kopi yang lain karena tanaman kopinya itu melalui proses steak batang bukan dengan bibit. Selain biji, kopi sikadu juga memiliki ciri khas pada aromanya yang pekat dan rasanya yang menyerupai rempah-rempah seperti kapulaga, jahe dan lainnya. Hal ini disebabkan karena pohon kopi ditanam secara campuran dengan melibatkan dua jenis tanaman yang berbeda bahkan lebih atau biasa disebut tumpang sari.

Volume penjualan

Volume penjualan adalah barang yang terjual untuk jangka waktu tertentu yang didalamnya terdapat strategi pelayanan yang baik (Fauzani, 2021). Dalam literature lain dijelaskan bahwa volume penjualan merupakan suatu pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisiknya untuk unit suatu produk atau bisa diartikan sebagai hasil kegiatan yang dapat dinyatakan dan diukur dengan satuan (Nurhidayat, 2019).

METODE PENELITIAN

Secara umum penelitian yaitu sebuah proses analisis data dan juga pengumpulan data secara logis dan sistematis guna mencapai suatu tujuan tertentu. Dalam pelaksanaan penelitian ini kami menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk bisa menggambarkan, mendeskripsikan, memecahkan suatu masalah, menganalisa, dan menarik kesimpulan pada strategi diversifikasi produk Kopi Sikadu di Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga dalam meningkatkan volume penjualan khususnya tentang pemanfaatan lahan kopi untuk dikelola menjadi kopi bijian, kopi seduh, dan kopi bubuk. Dalam penelitian ini digunakan tiga teknik pengumpulan data yaitu observasi, interview, dan dokumentasi. Pertama, Observasi dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data langsung yakni ke cafe Kopi Sikadu di

Strategi Diversifikasi Produk Kopi Sikadu di Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga, tidak hanya terbatas pada pengamatan saja melainkan juga pencatatan guna memperoleh data-data yang lebih detail dan jelas. Kedua, Interview atau wawancara kita melakukan sesi ini dengan pemilik Cafe kopi sikadu yaitu Naelan Syaefi Akmal yang sudah menggeluti bidang perkebunan secara turun-temurun untuk memperoleh data yang dibutuhkan (Arifin, 2018). Ketiga, dokumentasi merupakan pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen tertulis yaitu jurnal artikel, foto-foto dan juga sumber dokumen lainnya yang berguna untuk mendapatkan data-data yang obyektif dan konkret. Dalam penelitian ini analisis data yang digunakan yaitu proses pengelolaan data dan pengaturan secara sistematis dari hasil wawancara, catatan-catatan dan bahan-bahan yang dikumpulkan untuk meningkatkan pemahaman terhadap semua hal yang dikumpulkan dan memungkinkan menyajikan apa yang ditemukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahun 2017 owner Sikadu Coffee memperoleh informasi di media sosial yaitu Facebook bahwa akan ada kopi merdeka yang diselenggarakan di Owabong, Purbalingga. Owner Sikadu Coffee mengenalkan proses produksi kopinya yang dibuat secara natural di kopi merdeka. Yang dimaksud natural disini yaitu proses petik merah (buah kopi yang baru dipetik dipotong) lalu direndam air, di sortir kemudian jemur. Setelah itu masuk proses penggilingan yang mana dalam proses penggilingan buah kopinya masih berbentuk seperti gabah. Lalu setelah digiling kopi tersebut menjadi greenbean. Setelah menjadi green bean produk kopi tersebut kemudian dibawa ke kopi merdeka. Disana owner Sikadu Coffee bertemu dengan salah satu pegiat kopi di Purbalingga dan ia tertarik dengan produk kopinya di mana pada sebelumnya produk yang ditawarkan masih mentah atau sering disebut green bean dan belum jadi kopi bubuk sampai stok kopinya habis tak tersisa sampai tidak bisa berjualan kembali. Sejak saat itu owner Sikadu Coffee bertanya-tanya mengapa penjualan green bean lebih cepat habis dan ternyata para pegiat kopi juga menjual roast bean (kopi sesudah di sangrai). Kemudian karena penjualan roast bean yang cepat habis, akhirnya owner Sikadu Coffee mencari tahu harga kopi seduh setiap gelasannya dengan berkunjung ke kedai-kedai kopi. Dan ternyata harganya sekitar Rp 10.000 – Rp 15.000. Dari situ owner Sikadu Coffee tertarik untuk membuka kedai kopi sendiri yang menawarkan kopi seduh dan kopi mentah atau kopi bijian.

Faktor yang Mempengaruhi Owner Kopi Sikadu menerapkan Strategi Diversifikasi Produk Kopi

Berdasarkan prespektif yang dinyatakan oleh owner kopi sikadu menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi Kopi Sikadu untuk melakukan diversifikasi produknya agar produk kopi sikadu dapat meningkatkan volume penjualan produk kopinya dengan menjual banyak jenis produk, tidak hanya bergantung pada satu bentuk produk saja. Selain itu, agar mendapatkan profit yang maksimal serta dapat bersaing dengan competitor usaha kedai kopi yang lain. Dengan dibukanya kedai Sikadu Coffee, banyak anak muda yang ingin nongkrong dan menikmati olahan kopi seduh yang disediakan dengan berbagai jenis varian rasa dan harga. Sehingga dengan diversifikasi olahan produk kopi dapat meningkatkan penjualan. Untuk harga kopi seduh atau menu yang disediakan yaitu sekitar 10-18 ribu rupiah. Cara owner sikadu coffee untuk memuaskan keinginan pembeli melalui diversifikasi produk yaitu dengan pembuatan produk baru agar tidak tergantung dengan satu model barang saja. Barang terdiversifikasi tentu bisa menjadikan pembeli yakin bahwa sikadu coffee mampu memenuhi kebutuhan mereka yang berbeda.

Metode yang diterapkan melalui Strategi Diversifikasi Produk terhadap Produk Kopi Sikadu

Berdasarkan prespektif yang dinyatakan oleh owner kopi sikadu menyatakan bahwa metode yang diterapkan melalui diversifikasi produk kopi ini melalui diversifikasi konsentris, dimana dengan menambah variasi dari produk kopi yang dipasarkan oleh kopi sikadu. Produk yang dipasarkan oleh owner sikadu coffe yaitu berupa kopi bijian, kopi bubuk, dan kopi seduh.

Untuk produk kopi bubuk dipasarkan secara offline maupun online. Penjualan yang dilakukan secara offline yaitu dengan menawarkan produk ke *home brewer* atau penyeduh kopi rumahan yang mempunyai alat penyeduh. Sedangkan penjualan yang dilakukan secara online itu melalui media sosial seperti instagram dan tokopedia yang diberi nama Element Roastery. Kopi bubuk yang dipasarkan antara lain: Kopi Robusta Purbalingga, Kopi Aceh Gayo, Kopi Arabika Gunung Sari, dan Kopi Beans Bali Kintamani dengan menggunakan standing pouch dengan berat 500 gram sampai 250 gram. Untuk pendistribusian biji kopinya itu masih nasional sudah sampai ke Kalimantan, Sumatera, Yogyakarta, Bogor, Tasikmalaya dan lainnya. Penjualannya pun biasanya dari teman ke teman.

Sedangkan untuk produk kopi seduh dipasarkan di kedai sikadu coffe yang berada di Kecamatan Mrebet, Kabupaten Purbalingga. Kopi seduh yang ditawarkan di sikadu coffe beraneka ragam varian, yaitu Kopi Robusta Purbalingga, Kopi Aceh Gayo, Kopi Arabika Gunung Sari dan Kopi Beans Bali Kintamani. Selain itu, Sikadu Coffee juga menyediakan beragam menu lainnya seperti: minuman non coffee, moctail, food, dan snack. Jadi yang disediakan di Sikadu Coffee ini bukan hanya kopi seduh saja tetapi ada berbagai macam kopi mentah atau bijiannya juga.

Pengaruh Diversifikasi Produk terhadap Volume Penjualan

Berdasarkan prespektif yang dinyatakan oleh owner kopi sikadu menyatakan bahwa strategi diversifikasi produk yang dilakukan oleh owner Kopi Sikadu dapat dikatakan mengalami peningkatan dalam volume penjualannya yang sebelumnya mengalami fluktuatif. Hal ini dapat dibuktikan dengan penghasilan dari owner kopi sikadu. Penghasilan dari kedai sikadu coffe sendiri perhari sebelum dilakukan diversifikasi rata-rata Rp 370.000 ribu. Sedangkan untuk perbulannya itu sekitar Rp 11.100.000. Dan untuk keuntungan bersih yang didapatkan perbulan sekitar Rp 2.500.000. Setelah melakukan diversifikasi produk kopinya, owner kopi sikadu ini mampu meraup keuntungan per bulannya sekitar Rp. 13.800.000 dengan keuntungan bersih sekitar Rp. 3.900.000.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari mini riset ini dapat disimpulkan bahwa adanya diversifikasi produk kopi dari usaha kopi sikadu ini menjadi peran penting dalam peningkatan volume penjualan. Semakin banyak variasi produk dari kopi yang ditawarkan maka semakin tinggi pula volume penjualan dari kedai kopi sikadu atau Sikadu Coffe. Faktor yang mempengaruhi owner kopi sikadu dalam menerapkan strategi diversifikasi produk yakni agar dapat meningkatkan volume penjualan. Untuk metode yang dilakukan dalam diversifikasi produk terhadap produk kopi sikadu adalah dengan metode diversifikasi konsentris, yakni dengan menambah variasi produk yang dipasarkan. Strategi diversifikasi produk ini dikatakan mampu mempengaruhi peningkatan volume penjualan dan hal tersebut dapat dibuktikan dengan rata-rata penghasilan owner kopi sikadu mengalami peningkatan. Penghasilan yang bertambah tersebut dipengaruhi atas adanya penjualan produk yang meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

Arief, H., & Nurlina, L. (2021, Mei). Pengelolaan Diversifikasi Usaha Berbasis Kopi di Desa Nanggerang Kecamatan Sukasari Kabupaten Sumedang. *Media Kontak Tani*, 3, No. 2, 57.

Arifin, M. (2018). *google.com*. Retrieved Desember 2021, from [ecampus.iainbukittinggi.ac.id: http://ecampus.iainbukittinggi.ac.id](http://ecampus.iainbukittinggi.ac.id)

Fauzani, E. (2021, April). Strategi Pemasaran dan Diversifikasi Produk terhadap Volume Penjualan Buah Nanas (Studi Kasus pada Petani UMKM di Desa Tangkit Baru Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi). *Citra Ekonomi*, 2, No. 1.

Handayani, S., & Sukoco, A. (2020, Juni). Sosialisasi Pembuatan Permen Jeli Kopi sebagai Diversifikasi Produk Olahan Kopi di Desa Pakis Kecamatan Panti Jember. *DINAMIKA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5, No. 1.

Strategi Diversifikasi Produk Kopi Sikadu di Kecamatan Mrebet Kabupaten Purbalingga Dalam Meningkatkan Volume Penjualan

- Hermawan, L. (2015, Oktober). Dilema Diversifikasi produk: Meningkatkan Pendapatan atau Menimbulkan Kanibalisme Produk? *Jurnal Studi Manajemen*, 9, No. 2, 143.
- Lahan. (2022, Oktober 4). *Pengertian Kopi - Manfaat, Jenis, Sejarah, Daftar Harga & Tanamannya*. Retrieved from Web Portal Bisnis Pertanian: <https://lahan.co.id/pengertian-kopi/>
- Nurhidayat. (2019, Agustus). *google.com*. Retrieved Desember 2022, from digilibadmin.unismuh.ac.id: <https://digilibadmin.unismuh.ac.id>
- Ramdhanto, M. F., Akbar, M., & Agoestyowati, R. (2022, Oktober). Strategi Diversifikasi Produk sebagai Upaya Meningkatkan Penjualan Studi pada CV. Harjaya Enam Makmur. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 2, No. 5.
- Sahadewo, G. A., Witoelar, F., & Drope, J. (2020). *google.com*. Retrieved Oktober 2022, from tobbaconomics.org: <https://tobbaconomics.org>
- Sasangka, I., & Rusmayadi, R. (2018, Oktober). Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Volume Penjualan pada Mini Market Minimart'90 Bandung. *MEA: Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi dan Akuntansi*, 2, No. 1.