

RINGKASAN

Indonesia sebagai negara agraris memiliki potensi besar dalam pengembangan sektor agroindustri, salah satunya pada komoditas gula kelapa yang menjadi produk unggulan ekspor. CV Permata Satria di Kabupaten Banyumas merupakan perusahaan pengolah gula kelapa kristal berorientasi ekspor yang menghadapi berbagai tantangan, seperti fluktuasi pasokan bahan baku, perbedaan kualitas produk, minimnya promosi, dan sistem manajemen yang belum optimal. Penelitian ini bertujuan untuk : 1) mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang dimiliki CV Permata Satria, 2) mengidentifikasi faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dihadapi CV Permata Satria, 3) merumuskan strategi pengembangan usaha produk gula kelapa kristal yang tepat untuk CV Permata Satria.

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Metode studi kasus merupakan salah satu metode penelitian yang mempunyai nilai penting baik secara akademis maupun praktis. Objek penelitian ini yaitu faktor-faktor internal maupun eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha di CV Permata Satria. Penelitian ini dilaksanakan di CV Permata Satria yang berlokasi di Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah pada bulan September hingga Oktober 2025. Penelitian ini dengan menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode *purposive sampling* dan sampling jenuh dengan total 28 responden. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan observasi, wawancara dan penarikan kuesioner. Pendekatan analisis SWOT sebagai metode utama untuk merumuskan strategi pengembangan usaha gula kelapa kristal dan uji lanjutan menggunakan QSPM untuk menentukan strategi berdasarkan hasil analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV Permata Satria memiliki sepuluh faktor internal yang terdiri dari lima kekuatan dan lima kelemahan, serta sepuluh faktor eksternal yang meliputi lima peluang dan lima ancaman. Berdasarkan hasil analisis SWOT, diperoleh sepuluh alternatif strategi pengembangan yang dapat dijadikan dasar dalam menentukan arah pengembangan usaha perusahaan. Melalui analisis QSPM, strategi prioritas yang terpilih yaitu mengoptimalkan kapasitas produksi dengan alat yang memadai untuk memenuhi potensi tingginya permintaan pasar gula kelapa kristal yang terus meningkat. Strategi ini diharapkan mampu meningkatkan efisiensi produksi, memperkuat daya saing perusahaan, serta mendukung keberlanjutan usaha gula kelapa kristal di Kabupaten Banyumas.

SUMMARY

Indonesia, as an agricultural country, had significant potential for developing the agro-industrial sector, including coconut sugar as a leading export commodity. CV Permata Satria in Banyumas Regency was an export-oriented crystal coconut sugar processing company that faced various challenges, such as fluctuating raw material supply, inconsistent product quality, limited promotion, and a suboptimal management system. This study aimed to: (1) identify CV Permata Satria's internal factors (strengths and weaknesses), (2) identify its external factors (opportunities and threats), and (3) formulate an appropriate strategy for developing the crystal coconut sugar product business.

The research method used was a case study. Case studies were research methods that held significant academic and practical value. The object of this study was the internal and external factors that could influence business development at CV Permata Satria. This research was conducted at CV Permata Satria, located in Banyumas Regency, Central Java, from September to October 2025. The sampling techniques used were purposive sampling and saturated sampling, involving a total of 28 respondents. Data collection techniques included observation, interviews, and questionnaires. A SWOT analysis approach served as the primary method for formulating a development strategy for the crystal coconut sugar business, and further analysis using the QSPM (Quality of Service Performance Matrix) was applied to determine strategic priorities based on the SWOT results.

The results indicated that CV Permata Satria had ten internal factors consisting of five strengths and five weaknesses, and ten external factors consisting of five opportunities and five threats. Based on the SWOT analysis, ten alternative development strategies were identified to serve as a basis for determining the company's business development direction. Through the QSPM analysis, the selected priority strategy was optimizing production capacity with adequate equipment to meet the potentially high market demand for crystal coconut sugar, which continued to grow. This strategy was expected to improve production efficiency, strengthen the company's competitiveness, and support the sustainability of the crystal coconut sugar business in Banyumas Regency.