

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK KERUPUK KULIT KAKAO BERBASIS POTENSI LOKAL DI KABUPATEN POSO

STRATEGY FOR DEVELOPING COCOA SHELL CRACKER PRODUCTS BASED ON LOCAL POTENTIAL IN POSO REGENCY

Porman Musa Wetoy¹, Andri Amaliel Managanta^{1*}, Ridwan¹

¹Program Studi Agroteknologi, Fakultas Pertanian, Universitas Sintuwu Maroso, Jl. P. Timor No. 1, Poso
94619, Indonesia

*Penulis Korespondensi

Email: andrimanaganta@gmail.com

ABSTRAK

Pemanfaatan limbah kulit buah kakao sebagai bahan baku produk pangan merupakan salah satu upaya peningkatan nilai tambah komoditas kakao sekaligus mendukung pengembangan agroindustri berbasis sumber daya lokal. Penelitian ini bertujuan menganalisis faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao serta merumuskan strategi prioritas pengembangannya. Penelitian dilaksanakan pada Kelompok Sukamaju Mohintuwo di Desa Kageroa, Kecamatan Lore Barat, Kabupaten Poso. Kegiatan penelitian dilaksanakan selama Desember 2024 hingga Mei 2025. Analisis data dilakukan menggunakan Matriks Internal Factor Evaluation (IFE), External Factor Evaluation (EFE), Internal-External (IE), *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* (SWOT), dan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). Nilai total skor IFE sebesar 3,612 dan EFE sebesar 3,859 menunjukkan bahwa usaha memiliki kondisi internal dan eksternal yang kuat. Posisi usaha berada pada Kuadran I SWOT dan Sel I Matriks IE yang mengindikasikan strategi pertumbuhan dan pengembangan (grow and build). Faktor kekuatan utama meliputi kerjasama kelompok yang solid, ketersediaan bahan baku, dan kualitas produk, sedangkan peluang utama berupa ketersediaan bahan baku yang melimpah dan terbukanya peluang pasar. Analisis QSPM menunjukkan strategi prioritas adalah strategi *Strengths-Opportunities* (SO) dengan *Total Attractiveness Score* (TAS) sebesar 7,008. Strategi tersebut difokuskan pada penguatan kerjasama kelembagaan, optimalisasi pemanfaatan bahan baku lokal, dan peningkatan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar. Diversifikasi produk dilakukan melalui penambahan varian rasa, peningkatan kualitas dan keamanan produk, serta perbaikan kemasan. Pemanfaatan media digital dan penguatan promosi juga perlu ditingkatkan guna memperluas jangkauan pemasaran. Pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao berpotensi meningkatkan pendapatan keluarga dan mendukung perekonomian masyarakat lokal secara berkelanjutan.

Kata kunci: kerupuk, kulit buah kakao, pengembangan usaha

ABSTRACT

*Utilization of cocoa pod waste as a raw material for food products is one effort to increase the added value of cocoa commodities while supporting the development of agro-industry based on local resources. This study aims to analyze internal and external factors that influence the development of cocoa pod-based cracker businesses and formulate priority strategies for their development. The study was conducted at the Sukamaju Mohintuwo Group in Kageroa Village, West Lore District, Poso Regency. Research activities were carried out from December 2024 to May 2025. Data analysis was carried out using the Internal Factor Evaluation (IFE), External Factor Evaluation (EFE), Internal-External (IE), *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* (SWOT), and Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) matrices. The total IFE score of 3.612 and EFE of 3.859 indicates that the business has strong internal and external conditions. The business's position is in Quadrant I of the SWOT and Cell I of the IE Matrix, indicating a growth and development strategy (grow and build). Key strengths include solid group collaboration, raw material availability, and product quality, while key opportunities include abundant raw material availability and market opportunities. QSPM analysis indicates that the priority strategy is the *Strengths-Opportunities* (SO) strategy with a *Total Attractiveness Score* (TAS) of 7.008. This strategy focuses on strengthening institutional collaboration, optimizing the use of local raw materials, and increasing production capacity to meet market demand. Product diversification through the addition of flavor variants, improving product quality and safety, and improving packaging. The use of digital media and strengthening promotions also need to be increased to expand marketing reach. The development of a cocoa pod husk-based cracker*

business has the potential to increase family income and support the local community's economy in a sustainable manner.

Keywords: business development, cocoa pod husk, crackers

Pendahuluan

Kakao merupakan komoditas unggulan perkebunan yang memiliki peran dalam perekonomian nasional, terutama sebagai sumber lapangan kerja, sumber pendapatan masyarakat, serta penghasil devisa negara (Budihardjo, 2022; Putra dan Destiara, 2021). Kakao termasuk komoditas strategis yang memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional (Syarifuddin, 2022; Yudha dan Fauziah, 2023). Besarnya potensi kakao di Indonesia serta kontribusinya terhadap ekspor produk pertanian menjadikan komoditas kakao memiliki peranan dalam pembangunan sektor pertanian. Oleh karena itu, keberlanjutan hiliirisasi kakao perlu dipertahankan dan ditingkatkan agar pengaruh ekonominya tetap berkelanjutan (Rubiyo & Siswanto, 2012; Wijayati, 2022; Hidayat et al., 2024). Kakao dibudidayakan pada sistem perkebunan rakyat maupun pola agroforestri atau campuran yang menjadi salah satu sumber utama pendapatan petani, sehingga pengembangan dan keberlanjutan usahatani kakao mampu meningkatkan kesejahteraan petani (Managanta et al., 2019; Evizal & Prasmatiwati, 2023; Managanta & Ridwan, 2024).

Indonesia merupakan salah satu negara produsen kakao utama di dunia dan sebagai salah satu eksportir biji kakao terbesar di pasar global (Hasibuan et al., 2012; Managanta, 2018; Ramadhani et al., 2019; Managanta et al., 2019). Peran strategis tersebut menjadikan kakao sebagai komoditas perkebunan yang berkontribusi terhadap perolehan devisa negara, peningkatan pendapatan petani, serta pengembangan industri pengolahan hasil perkebunan. Upaya peningkatan daya saing dan nilai tambah komoditas kakao perlu dilakukan melalui pengembangan agroindustri dan penguatan orientasi pasar ekspor (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2017; Managanta et al., 2018; Ramadhani et al., 2019; Evizal & Prasmatiwati, 2023).

Sulawesi Tengah menjadi salah satu sentra produksi kakao nasional yang memiliki

potensi dalam pengembangan komoditas kakao. Berdasarkan Managanta, (2020) dan data BPS (2026), Provinsi Sulawesi Tengah merupakan sentra produsen kakao terbesar pertama di Indonesia dengan luas wilayah 290.201 ha dengan produksi 130 ribu ton atau 20 persen dari total produksi nasional sebanyak 692 ribu ton. Hal tersebut menunjukkan bahwa kakao menjadi komoditas unggulan yang berperan pada perekonomian daerah.

Kabupaten Poso termasuk salah satu daerah penghasil kakao utama di Sulawesi Tengah dengan luas areal kakao mencapai 38.017 ha dan produksi sebesar 18.677 ton pada tahun 2024 (BPS, 2025; BPS, 2026a). Produksi kakao mengalami peningkatan dibandingkan tahun 2023 yang tercatat sebesar 17.818 ton, sehingga kenaikan produksi mencapai 859 ton. Peningkatan ini menunjukkan bahwa komoditas kakao masih memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai sumber pertumbuhan ekonomi daerah dan pendapatan masyarakat.

Dari 19 kecamatan yang ada di Kabupaten Poso, Kecamatan Lore Barat merupakan salah satu wilayah sentra pengembangan kakao dengan luas areal mencapai 331 ha (BPS, 2025). Besarnya potensi sumber daya kakao di wilayah tersebut memberikan peluang untuk mengembangkan berbagai produk turunan kakao yang bernilai tambah, tidak hanya dari biji kakao tetapi juga dari pemanfaatan hasil samping dan limbah kakao sebagai bahan baku produk pangan maupun agroindustri.

Pengelolaan kakao dan pembangunan sektor pertanian di Indonesia bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan petani serta memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional (Saputro & Sariningsih, 2020; Paradila, 2022). Kakao tidak hanya dimanfaatkan dalam bentuk biji kering, tetapi juga diolah menjadi berbagai produk bernilai tambah, seperti makanan dan minuman berbasis kakao, antara lain permen cokelat (*cocoa candy*), bubuk kakao (*cocoa powder*), lemak kakao (*cocoa butter*), serta berbagai produk setengah jadi lainnya yang

telah dikenal luas di pasar dunia (Nurhadi & Roos, 2016; Ramadhani et al., 2019; Harsanto & Widyastuti, 2024).

Meskipun demikian, pengelolaan kakao di Indonesia masih lebih berfokus pada pemanfaatan biji kakao kering dibandingkan pemanfaatan limbah hasil sampingnya, khususnya kulit buah kakao (Harsanto & Widyastuti, 2024; Yulia et al., 2023). Selama ini, bagian buah kakao yang banyak dimanfaatkan sebagai komoditas ekspor adalah bijinya, sedangkan bagian lainnya belum dimanfaatkan secara optimal. Padahal, limbah kakao yang terdiri atas kulit buah, kulit biji, dan plasenta memiliki potensi ekonomi yang besar.

Kulit buah kakao merupakan limbah dengan proporsi terbesar yang dihasilkan dari pengolahan buah kakao dan berpotensi menjadi sumber pendapatan tambahan bagi petani apabila dimanfaatkan secara optimal (Murni, 2012; Indhasari & Semu, 2023; Managanta et al., 2025). Proporsi kulit buah kakao mencapai sekitar 74% dari total berat buah kakao, sehingga jumlahnya sangat melimpah. Dengan proporsi yang besar tersebut, kulit buah kakao berpotensi diolah menjadi berbagai produk yang bernilai guna dan bernilai ekonomi, seperti pakan ternak, pupuk organik, kompos, *biochar*, maupun bahan baku produk pangan (Ashadi, 1988; Nasrullah & Ella, 1993; Managanta et al., 2024; Eurika et al., 2024).

Kulit buah kakao merupakan salah satu limbah hasil samping industri pengolahan kakao yang memiliki potensi untuk dimanfaatkan sebagai bahan baku berbagai produk pangan inovatif (Fachmi et al., 2023; Ramanda et al., 2024). Pemanfaatan limbah ini menjadi produk bernilai tambah tidak hanya dapat mengurangi pencemaran lingkungan, tetapi juga meningkatkan nilai ekonomi dari komoditas kakao. Salah satu bentuk pemanfaatan yang dapat dikembangkan adalah pengolahan kulit buah kakao menjadi kerupuk.

Pengembangan kerupuk berbasis kulit buah kakao dapat menjadi alternatif solusi dalam mengoptimalkan pemanfaatan limbah kakao sekaligus menciptakan peluang usaha yang berkelanjutan bagi masyarakat (Yasa et al., 2022; Nurdika et al., 2023; Managanta et

al., 2025). Produk kerupuk berbahan baku kulit buah kakao memiliki prospek yang baik karena selain dapat menjadi produk pangan alternatif, kulit buah kakao juga mengandung serat, mineral, dan senyawa antioksidan yang bermanfaat bagi kesehatan (Siregar et al., 2023; Ramanda et al., 2024).

Di Desa Kageroa, Kecamatan Lore Barat, Kabupaten Poso, kulit buah kakao telah dimanfaatkan sebagai bahan baku pembuatan kerupuk yang berpotensi menjadi sumber pendapatan tambahan bagi rumah tangga petani. Usaha ini dikembangkan oleh Kelompok Wanita Tani Sukamaju Mohintuwo. Meskipun demikian, keberlanjutan dan pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao masih menghadapi berbagai tantangan, baik dari aspek produksi, pemasaran, maupun pengelolaan usaha. Pengembangan usaha kerupuk berbasis limbah kulit buah kakao masih tergolong baru di kalangan masyarakat dan belum banyak dikembangkan oleh petani. Oleh karena itu, diperlukan analisis strategi pengembangan usaha untuk mengoptimalkan pemanfaatan limbah kulit buah kakao sebagai produk pangan bernilai tambah yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan petani. Berdasarkan uraian di atas, perlu dilakukan penelitian mengenai analisis strategi pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao sehingga terdapat daya saing, keberlanjutan usaha, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat dalam pengolahan kerupuk berbasis kulit buah kakao.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Kageroa, Kecamatan Lore Barat, Kabupaten Poso, pada Kelompok Sukamaju Mohintuwo. Kegiatan penelitian dilaksanakan selama Desember 2024 hingga Mei 2025. Penelitian ini merupakan penelitian dengan pendekatan kuantitatif yang bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao. Data penelitian diperoleh melalui survei dan wawancara terhadap pelaku usaha serta pihak-pihak yang terkait dengan pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao. Populasi dalam penelitian ini meliputi seluruh anggota Kelompok Sukamaju Mohintuwo yang terlibat

dalam produksi kerupuk berbasis kulit buah kakao, yaitu sebanyak 12 orang. Penentuan sampel dilakukan secara sensus terhadap seluruh anggota Kelompok Sukamaju Mohintuwo yang berjumlah 12 orang. Selain itu, dipilih pula responden kunci yang terdiri atas 1 orang perwakilan pemerintah desa, 1 orang pihak swasta, 1 orang pedagang, dan 2 orang konsumen atau pembeli. Pemilihan responden eksternal tersebut didasarkan pada tingkat pengetahuan, pengalaman, dan keterlibatan mereka dalam pengembangan serta pemasaran produk kerupuk berbasis kulit buah kakao di Desa Kageroa.

Data yang diperoleh dianalisis melalui tiga tahapan penyusunan strategi. Tahap pertama adalah tahap masukan (*input stage*), yaitu mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha. Analisis faktor internal dilakukan menggunakan Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE), sedangkan analisis faktor eksternal dilakukan menggunakan Matriks *External Factor Evaluation* (EFE).

Tahap kedua adalah tahap pencocokan (*matching stage*), yang bertujuan untuk merumuskan alternatif strategi berdasarkan hasil analisis pada tahap masukan. Pada tahap ini digunakan Matriks *Internal-External* (IE) dan Matriks *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* (SWOT) untuk menentukan posisi usaha dan menghasilkan berbagai alternatif strategi pengembangan.

Tahap ketiga adalah tahap keputusan (*decision stage*), yaitu menentukan strategi prioritas yang paling tepat untuk diterapkan. Analisis pada tahap ini menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM), yang memungkinkan peneliti mengevaluasi dan menentukan strategi terbaik berdasarkan daya tarik relatif dari setiap alternatif strategi yang dihasilkan pada tahap sebelumnya.

Hasil dan Pembahasan

Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal mencakup identifikasi faktor-faktor kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) yang berasal dari dalam usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao yang dikelola oleh Kelompok Sukamaju Mohintuwo di Desa Kageroa.

Menurut Azwar et al., (2016); Riyanto, (2018); Suci et al., (2019), kekuatan dan kelemahan suatu organisasi dapat dianalisis melalui faktor-faktor lingkungan internal yang meliputi aspek pemasaran, produksi dan operasi, penelitian dan pengembangan, sumber daya manusia, keuangan, serta sistem informasi. Analisis lingkungan internal sangat penting dalam proses perencanaan strategis karena dapat membantu organisasi dalam mengidentifikasi kemampuan dan keterbatasan yang dimiliki untuk mencapai tujuan usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, Kelompok Sukamaju Mohintuwo memiliki sumber daya manusia yang cukup baik dalam menjalankan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao. Anggota kelompok memiliki komitmen yang tinggi untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha yang telah dirintis. Komitmen tersebut tercermin dari keterlibatan aktif anggota kelompok dalam berbagai kegiatan pelatihan dan pendampingan yang bertujuan meningkatkan kapasitas usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelompok ini telah mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh Balai Perhutanan Sosial dan Kemitraan Lingkungan (BPSKL) sebanyak tiga kali dalam satu tahun. Pelatihan tersebut memberikan pengetahuan dan keterampilan terkait pengolahan produk, manajemen usaha, dan pemasaran produk.

Ketersediaan bahan baku juga menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki usaha ini. Bahan baku utama berupa kulit buah kakao diperoleh dari buah kakao yang telah matang dan siap panen. Buah kakao yang digunakan berasal dari buah yang sehat, tidak terserang hama dan penyakit, serta tidak mengalami kerusakan fisik. Menurut Lestari & Purnomo, (2018); Manwan et al., (2022), buah kakao yang berkualitas memiliki bentuk yang normal, ukuran relatif seragam, tidak berongga, tidak cacat fisik, serta bebas dari serangan Penggerek Buah Kakao (PBK). Kualitas bahan baku yang baik sangat menentukan kualitas produk kerupuk yang dihasilkan.

Dari aspek pemasaran, Kelompok Sukamaju Mohintuwo telah memanfaatkan berbagai media pemasaran, baik secara langsung maupun digital. Pemasaran produk dilakukan melalui media sosial seperti

Facebook, Instagram, dan TikTok, serta melalui toko, warung, dan kios yang berada di sekitar Kecamatan Lore Barat. Selain itu, kelompok juga memanfaatkan berbagai kegiatan promosi, seperti Festival Danau Poso yang diselenggarakan setiap tahun di Kabupaten Poso, untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat yang lebih luas. Strategi pemasaran tersebut menunjukkan adanya upaya kelompok dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk.

Usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao di Desa Kageroa berkembang melalui dukungan Program Forestry Partnership Program (FP3) yang difasilitasi oleh BPSKL. Melalui program tersebut, Kelompok Sukamaju Mohintuwo memperoleh pendampingan, pelatihan, serta bantuan modal usaha yang mendukung proses produksi dan pengembangan usaha. Dukungan kelembagaan ini menjadi salah satu faktor internal yang memperkuat keberlanjutan usaha kelompok.

Meskipun demikian, usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao masih menghadapi beberapa kendala. Usaha yang telah berjalan selama kurang lebih tiga tahun ini didukung oleh pengetahuan dan pengalaman anggota kelompok yang cukup baik dalam mengolah produk. Namun, kemampuan tersebut belum sepenuhnya mampu menghasilkan produk dengan kualitas dan kapasitas produksi yang optimal. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan

peralatan dan teknologi produksi yang masih sederhana. Selain itu, proses penerbitan sertifikat halal yang belum selesai juga menjadi hambatan dalam memperluas akses pemasaran dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk.

Menurut Yasa et al., (2022); Managanta (2018), sumber daya manusia yang memiliki pengetahuan, keterampilan, dan jiwa kewirausahaan merupakan faktor penting dalam pengembangan usaha pertanian. Keterampilan kewirausahaan memungkinkan pelaku usaha untuk mengidentifikasi peluang, mengembangkan inovasi produk, serta meningkatkan daya saing usaha di pasar. Oleh karena itu, peningkatan kapasitas sumber daya manusia menjadi aspek yang perlu terus diperhatikan dalam pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao.

Dari aspek produksi, Kelompok Sukamaju Mohintuwo mampu menghasilkan 3 kilogram kerupuk kering dalam satu kali proses produksi/hari. Jumlah produksi tersebut dapat dikemas menjadi sekitar 12 bungkus kerupuk ukuran 250 gram atau sekitar 100 bungkus kerupuk ukuran 30 gram. Kapasitas produksi ini menunjukkan bahwa usaha masih berada pada skala usaha kecil sehingga masih terdapat peluang untuk meningkatkan volume produksi melalui perbaikan teknologi, manajemen produksi, dan penguatan modal usaha



Gambar 1. Ukuran dan Bentuk Produk Kerupuk Berbasis Kulit Buah Kakao

Produk kerupuk berbasis kulit buah kakao yang dihasilkan oleh Kelompok Sukamaju Mohintuwo tersedia dalam dua varian rasa, yaitu rasa original dan rasa balado. Produk tersebut dipasarkan dalam kemasan berukuran 250 gram dengan harga jual sebesar Rp.10.000 per bungkus (Gambar 1).

Keberadaan variasi rasa ini merupakan salah satu upaya kelompok untuk meningkatkan daya tarik produk dan memperluas segmentasi pasar.

Meskipun demikian, dalam pengembangan usahanya Kelompok

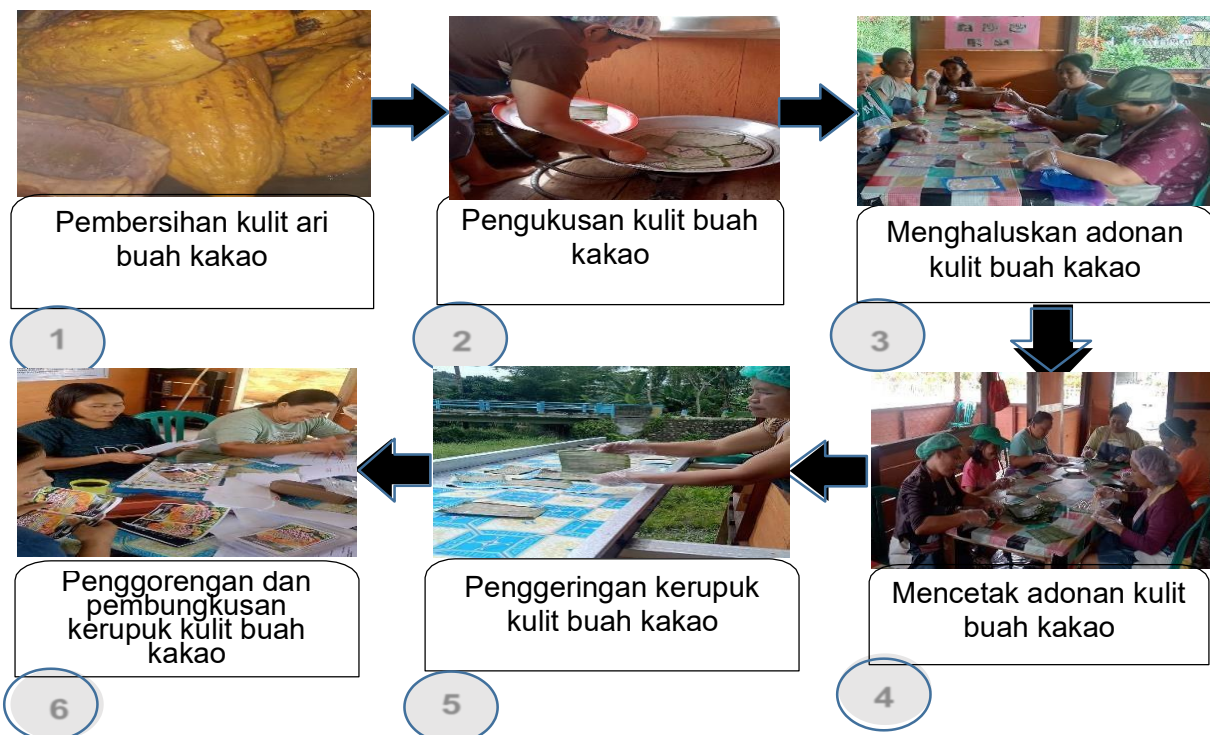
Sukamaju Mohintuwo masih menghadapi beberapa kendala. Kendala tersebut meliputi belum terbitnya sertifikat halal, keterbatasan akses internet, kondisi infrastruktur jalan yang masih mengalami kerusakan sehingga menghambat distribusi produk, serta jangkauan pemasaran yang masih terbatas. Hambatan-hambatan tersebut berpengaruh terhadap efektivitas promosi, distribusi, dan pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao.

Menurut Regenstein et al., (2003); Henderson, (2015); Kadarisman, (2019), produk halal umumnya ditandai dengan adanya label atau sertifikat halal yang tercantum pada kemasan produk. Sertifikat halal memiliki peran penting karena memberikan jaminan kepada konsumen, bahwa produk yang dikonsumsi telah memenuhi ketentuan dan standar kehalalan yang ditetapkan. Selain meningkatkan kepercayaan konsumen, kepemilikan sertifikat halal juga dapat memperluas akses pemasaran dan meningkatkan daya saing produk di pasar.

Analisis Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal terdiri atas peluang dan ancaman yang dapat memengaruhi pengembangan usaha. Analisis lingkungan eksternal diperlukan untuk mengidentifikasi peluang yang dapat dimanfaatkan serta ancaman yang perlu diantisipasi dalam penyusunan strategi pengembangan usaha (Riyanto, 2018; Suci et al., 2019; Mashuri & Nurjannah, 2020).

Usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao memiliki peluang yang cukup besar untuk dikembangkan. Kerupuk merupakan salah satu makanan pelengkap yang banyak dikonsumsi masyarakat Indonesia dan menjadi bagian dari budaya konsumsi sehari-hari. Selain itu, pemanfaatan limbah kulit buah kakao sebagai bahan baku memberikan nilai tambah melalui inovasi produk yang ramah lingkungan dan mendukung konsep ekonomi sirkular. Produk ini juga memiliki peluang untuk dikembangkan melalui diversifikasi rasa dan peningkatan kualitas produk guna menjangkau pasar yang lebih luas.



Gambar 2. Tahapan Proses Produksi Kerupuk Kulit Buah Kakao

Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk kerupuk berbasis kulit buah kakao memperoleh respons positif dari pemerintah desa dan konsumen. Produk ini dinilai unik

karena memanfaatkan limbah kulit buah kakao yang selama ini belum banyak dimanfaatkan menjadi produk pangan. Konsumen menilai harga produk relatif

terjangkau serta memiliki cita rasa yang gurih dan tekstur yang renyah sehingga berpotensi meningkatkan minat pasar.

Pada faktor lain, usaha ini masih menghadapi beberapa ancaman. Tingkat pengetahuan masyarakat mengenai produk kerupuk berbasis kulit buah kakao masih relatif rendah sehingga memengaruhi perluasan pasar. Selain itu, belum terbitnya sertifikat halal menjadi salah satu kendala dalam meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperluas akses pemasaran. Masa simpan produk yang relatif singkat, yaitu kurang dari dua minggu, juga menjadi tantangan karena dapat memengaruhi kualitas dan daya simpan produk selama proses distribusi.

Proses produksi kerupuk berbasis kulit buah kakao relatif sederhana dan memanfaatkan bahan baku yang tersedia di tingkat petani. Tahapan produksi meliputi pemilihan buah kakao yang sehat, pemisahan kulit buah dan biji, pembersihan kulit buah, pengukusan, penghalusan menggunakan blender, pencampuran bahan tambahan, pencetakan adonan, pengukusan,

pengeringan, penggorengan, dan pengemasan produk (Gambar 2). Kemudahan proses produksi ini menjadi peluang dalam pengembangan usaha, meskipun tetap diperlukan pendampingan dan peningkatan kapasitas pelaku usaha untuk menjaga kualitas dan keberlanjutan produksi (Nurdika et al., 2023; Inayah et al., 2019)

Analisis Strategi Usaha Kerupuk Berbasis Kulit buah Kakao

Menurut Potton et al., (2025); Ariningsih et al., (2021), strategi pengembangan produk merupakan serangkaian keputusan yang berfokus pada pengembangan, pengelolaan, dan pemasaran produk untuk memenuhi kebutuhan pasar serta mencapai tujuan organisasi. Dalam analisis faktor strategis internal dan eksternal, skor total tertimbang berkisar antara 1,0 hingga 4,0, dengan nilai rata-rata sebesar 2,5. Skor total 4,0 menunjukkan bahwa organisasi mampu merespons secara optimal seluruh faktor internal (kekuatan dan kelemahan) maupun faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang memengaruhi keberlangsungan usaha.

Tabel 1. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluating*) Usaha Kerupuk Berbasis Kulit Buah Kakao

Kekuatan (<i>Strengths</i>)		Bobot	Peringkat	Skor
S1	Kualitas produk terjamin	0,096	4,000	0,385
S2	Teknologi tersedia untuk proses produksi	0,072	3,000	0,216
S3	Dukungan terhadap perekonomian petani	0,108	4,500	0,487
S4	Keahlian dan keterampilan yang baik	0,096	4,000	0,385
S5	Bahan baku muda didapatkan	0,096	4,000	0,385
S6	Kerjasama yang solid	0,108	4,500	0,487
Total		0,576		2,345
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)				
W1	Akses transportasi kurang memadai	0,060	2,500	0,150
W2	Keterbatasan akses internet	0,060	2,500	0,150
W3	Keterbatasan jangkauan pasar	0,060	2,500	0,150
W4	Pendapatan naik turun	0,072	3,000	0,216
W5	Pengetahuan minim	0,096	4,000	0,385
W6	Alat pengolahan kurang memadai	0,072	3,000	0,216
Total		1,000		1,267
Skor Total Kekuatan dan Kelemahan		0,996		3,612
Skor Total Kekuatan Dikurangi Kelemahan				1,078

Skor total sebesar 1,0 menunjukkan bahwa organisasi belum mampu memanfaatkan kekuatan dan peluang yang tersedia serta belum efektif dalam mengantisipasi berbagai ancaman yang

berasal dari lingkungan usaha. Secara umum, skor total tertimbang di bawah 2,5 mengindikasikan bahwa posisi strategis organisasi berada pada kondisi yang relatif lemah, sedangkan skor di atas 2,5

menunjukkan bahwa organisasi memiliki posisi strategis yang kuat dan mampu merespons perubahan lingkungan usaha dengan baik.

Faktor internal mencakup berbagai kondisi yang berasal dari dalam organisasi atau perusahaan yang dapat menjadi kekuatan (*strengths*) maupun kelemahan (*weaknesses*) dalam menjalankan kegiatan usaha (Suci et al., 2019; Mashuri & Nurjannah, 2020). Identifikasi faktor-faktor internal sangat penting untuk mengetahui sumber daya, kemampuan, serta keterbatasan yang dimiliki organisasi dalam mencapai tujuan usaha.

Berdasarkan hasil identifikasi faktor lingkungan internal pada usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao, diperoleh faktor-faktor kekuatan dan kelemahan yang selanjutnya dianalisis menggunakan Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) (Tabel 1).

Hasil perhitungan Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) menunjukkan bahwa total skor tertimbang yang diperoleh adalah sebesar 3,612. Nilai tersebut berada di atas nilai rata-rata tertimbang sebesar 2,5, yang mengindikasikan bahwa secara internal usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao, memiliki kondisi yang kuat. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tersebut mampu memanfaatkan berbagai faktor kekuatan yang dimiliki sekaligus berupaya meminimalkan dan mengatasi kelemahan yang ada. Faktor kekuatan utama yang perlu dipertahankan adalah kerjasama kelompok yang solid dan kontribusi usaha dalam mendukung perekonomian petani, masing-masing dengan skor tertimbang sebesar 0,487. Selain itu, terdapat beberapa faktor kekuatan lain yang turut mendukung pengembangan usaha, yaitu ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh (0,385), keahlian dan keterampilan anggota kelompok yang memadai (0,385), kualitas produk yang terjamin (0,385), serta ketersediaan teknologi yang mendukung proses produksi (0,216). Faktor-faktor tersebut menjadi modal penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao.

Hasil penelitian juga menunjukkan adanya beberapa faktor kelemahan yang masih perlu mendapat perhatian dalam pengembangan usaha. Faktor kelemahan yang memiliki

pengaruh terbesar adalah keterbatasan pengetahuan dan kapasitas pelaku usaha dengan skor tertimbang sebesar 0,385. Kelemahan lainnya meliputi fluktuasi pendapatan usaha (0,216), keterbatasan sarana dan peralatan pengolahan (0,216), akses transportasi yang belum memadai (0,150), keterbatasan akses internet (0,150), serta jangkauan pemasaran yang masih terbatas (0,150). Oleh karena itu, diperlukan upaya peningkatan kapasitas sumber daya manusia, penguatan sarana produksi, serta perluasan akses informasi dan pemasaran untuk mendukung pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang berasal dari lingkungan di luar organisasi atau perusahaan yang dapat menciptakan peluang (*opportunities*) maupun ancaman (*threats*) terhadap keberlangsungan dan pengembangan usaha. Faktor-faktor tersebut berperan penting dalam memengaruhi pengambilan keputusan strategis perusahaan karena dapat memberikan dampak positif maupun negatif terhadap pencapaian tujuan usaha (Suci et al., 2019; Mashuri & Nurjannah, 2020).

Berdasarkan hasil identifikasi faktor lingkungan eksternal pada usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao di Desa Kageroa, diperoleh sejumlah faktor peluang dan ancaman yang selanjutnya dianalisis menggunakan Matriks *External Factor Evaluation* (EFE) (Tabel 2). Hasil perhitungan Matriks *External Factor Evaluation* (EFE) menunjukkan bahwa total skor tertimbang yang diperoleh adalah sebesar 3,859. Nilai tersebut berada di atas rata-rata tertimbang sebesar 2,5, yang mengindikasikan bahwa usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao memiliki posisi eksternal yang kuat. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha tersebut mampu memanfaatkan berbagai peluang yang tersedia sekaligus merespons dan mengantisipasi ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal secara efektif.

Peluang utama yang mendukung pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao adalah potensi peningkatan pengolahan dan pengembangan usaha dengan skor tertimbang sebesar 0,412. Selain itu, peluang lain yang dapat dimanfaatkan meliputi ketersediaan bahan baku yang melimpah (0,378), hubungan yang

baik dengan konsumen atau pembeli (0,315), hubungan yang baik dengan pembina industri kecil (0,315), peluang pasar yang masih terbuka luas untuk produk kerupuk kulit buah kakao (0,286), serta meningkatnya kebutuhan dan permintaan terhadap

ketersediaan produk (0,286). Berbagai peluang tersebut dapat menjadi faktor pendorong dalam meningkatkan kapasitas produksi, memperluas pangsa pasar, dan memperkuat keberlanjutan usaha.

Tabel 2. Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) Usaha Kerupuk Berbasis Kulit Buah Kakao

Peluang (<i>Opportunities</i>)		Bobot	Peringkat	Skor
O1	Peluang yang besar untuk produk	0,085	3,333	0,286
O2	Hubungan dengan Pembina industri kecil	0,090	3,500	0,315
O3	Hubungan dengan para konsumen atau pembeli	0,090	3,500	0,315
O4	Tuntunan terhadap ketersediaan produk	0,085	3,333	0,286
O5	Kemajuan pengolahan usaha dapat meningkat	0,103	4,000	0,412
O6	Ketersediaan bahan baku melimpah	0,098	3,833	0,378
Total		0,551		1,992
Ancaman (<i>Threats</i>)				
T1	Fluktuasi harga dan pasokan bahan baku	0,081	3,167	0,258
T2	Ketergantungan terhadap teknologi pengolahan	0,081	3,167	0,258
T3	Isu kesehatan pada manusia	0,107	4,167	0,447
T4	Penurunan permintaan produk	0,072	2,833	0,206
T5	Keamanan produk	0,103	4,000	0,412
T6	Persaingan antara sesama UMKM	0,085	3,333	0,286
Total		0,529		1,867
Skor Total Peluang dan Ancaman		1,080		3,859
Skor Total Peluang Dikurangi Ancaman				0,125

Terdapat beberapa faktor ancaman yang perlu diperhatikan dalam pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao milik Kelompok Sukamaju Mohintuwo di Desa Kageroa. Ancaman dengan skor tertinggi adalah isu kesehatan konsumen terkait produk pangan (0,447), diikuti oleh aspek keamanan dan mutu produk (0,412). Ancaman lainnya meliputi persaingan antar pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (0,286), fluktuasi harga dan pasokan bahan baku (0,258), ketergantungan terhadap teknologi pengolahan (0,258), serta potensi penurunan permintaan produk (0,206). Oleh karena itu, diperlukan strategi yang tepat untuk menjaga kualitas dan keamanan produk, meningkatkan daya saing usaha, serta memperkuat akses pasar guna mengurangi dampak berbagai ancaman tersebut

Matriks Internal Eksternal

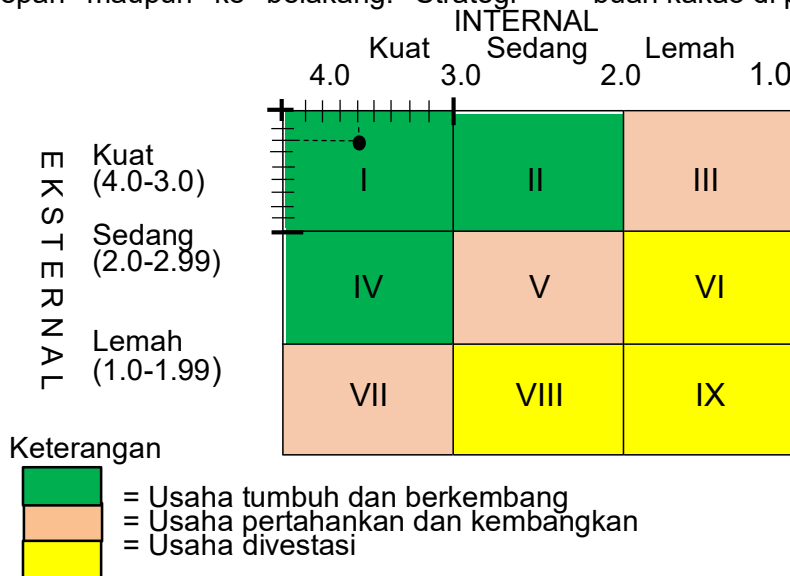
Berdasarkan hasil analisis *Matriks Internal-Eksternal* (IE), total skor faktor internal usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao berada pada Kuadran I, demikian pula total skor faktor eksternalnya yang juga

berada pada Kuadran I. Posisi tersebut menunjukkan bahwa usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao, berada pada kondisi *grow and build* (tumbuh dan membangun). Kondisi ini mengindikasikan bahwa usaha memiliki kekuatan internal yang tinggi serta mampu merespons peluang eksternal secara efektif, sehingga berpotensi untuk terus dikembangkan dan diperluas.

Menurut Putra & Destiara, (2021), *Matriks Internal-Eksternal* (IE) merupakan alat analisis yang digunakan untuk merumuskan alternatif strategi berdasarkan posisi organisasi dalam matriks. Matriks ini dibangun dengan menggunakan total skor tertimbang faktor internal sebagai sumbu horizontal (sumbu X) dan total skor tertimbang faktor eksternal (EFAS) sebagai sumbu vertikal (sumbu Y). Posisi usaha pada matriks tersebut memberikan gambaran mengenai kondisi strategis organisasi serta menjadi dasar dalam menentukan strategi yang paling sesuai untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Posisi usaha pada Kuadran I menunjukkan bahwa strategi yang direkomendasikan

adalah strategi pertumbuhan dan pengembangan (*growth and build strategy*), seperti penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, serta integrasi ke depan maupun ke belakang. Strategi

tersebut dapat diterapkan untuk meningkatkan kapasitas usaha, memperluas jangkauan pemasaran, serta memperkuat daya saing produk kerupuk berbasis kulit buah kakao di pasar.



Gambar 3. Matriks Internal Eksternal (IE) Usaha Kerupuk Berbasis Kulit Buah Kakao

Alternatif Strategi Pengembangan Kerupuk Berbasis Kulit Buah Kakao

Matriks Internal-Eksternal (IE) merupakan alat analisis yang diperoleh dari penggabungan hasil *Matriks Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *Matriks External Factor Evaluation* (EFE). Matriks IE digunakan untuk menentukan posisi strategis suatu usaha atau organisasi sehingga dapat diketahui arah strategi yang sesuai untuk mendukung pengembangan usaha di masa mendatang (Suci et al., 2019; Mashuri & Nurjannah, 2020). Melalui matriks ini, faktor-faktor eksternal berupa peluang dan ancaman dapat dianalisis secara terpadu dengan faktor-faktor internal yang terdiri atas kekuatan dan kelemahan yang dimiliki.

Berdasarkan posisi yang diperoleh pada Matriks IE, selanjutnya dilakukan analisis SWOT untuk merumuskan berbagai alternatif strategi pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao. Analisis SWOT merupakan metode yang digunakan secara sistematis untuk mengidentifikasi dan mengintegrasikan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dengan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam rangka menghasilkan strategi yang tepat sesuai

dengan kondisi usaha (Suci et al., 2019; Mashuri & Nurjannah, 2020).

Hasil penelitian menunjukkan perumusan alternatif strategi yang diperoleh dari Matriks SWOT untuk pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao di Desa Kageroa, Kecamatan Lore Barat, Kabupaten Poso. Alternatif strategi yang dihasilkan terdiri atas strategi SO (*Strengths–Opportunities*), WO (*Weaknesses–Opportunities*), ST (*Strengths–Threats*), dan WT (*Weaknesses–Threats*), yang dirancang berdasarkan kondisi internal dan eksternal usaha. Strategi-strategi tersebut diharapkan dapat menjadi dasar dalam meningkatkan daya saing, memperluas pasar, mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya yang tersedia, serta mendukung keberlanjutan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao

A. Strategi SO (*Strengths–Opportunities*)

1. Kelompok Sukamaju Mohintuwo tetap mempertahankan kerjasama yang baik agar hubungan dengan pembina industri kecil selalu berjalan dengan baik.
2. Memanfaatkan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao sebagai dukungan terhadap perekonomian petani dan

mengoptimalkan tersedianya bahan baku yang melimpah.

3. Memaksimalkan potensi baku pembuatan kerupuk kulit buah kakao yang mudah diperoleh pada kebun kakao petani

B. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*)

1. Kelompok Sukamaju Mohintuwo perlu melaksanakan pelatihan yang lebih mendalam untuk meminimalisir pengetahuan yang minim pada pemasaran produk melalui media sosial. Hal ini penting agar hubungan dengan para konsumen atau pembeli semakin baik.
2. Diperlukan kerjasama dari pemerintah daerah untuk mendukung usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao, terutama dalam mengatasi alat pengolahan yang kurang memadai, agar kemajuan pengolahan usaha dapat meningkat.
3. Diharapkan kebijakan harga kerupuk berbasis kulit buah kakao dari kelompok

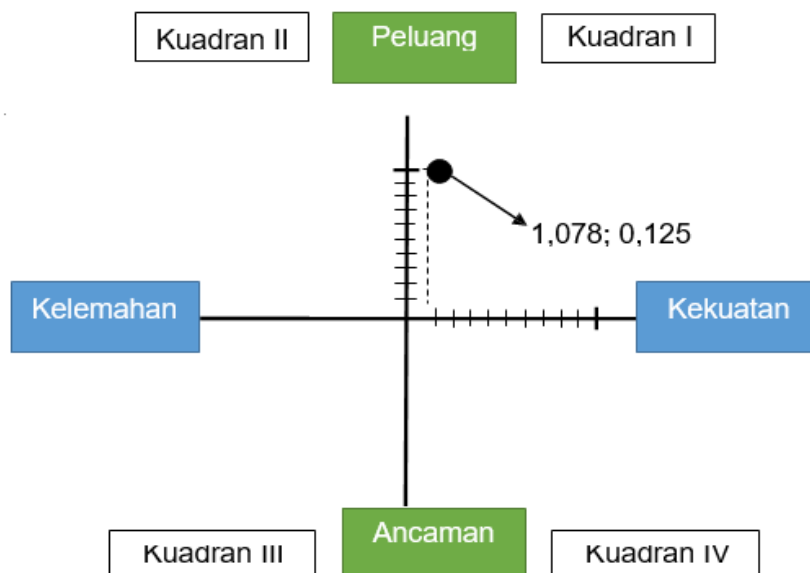
Sukamaju Mohintuwo tidak berubah-ubah sehingga pendapatan tetap stabil.

C. Strategi ST (*Strengths-Treaths*)

1. Diperlukan kerjasama dari pihak yang terkait untuk menerbitkan sertifikat halal agar dapat menghilangkan isu kesehatan pada manusia dan menjamin kualitas produk.
2. Kelompok Sukamaju Mohintuwo dapat memanfaatkan keahlian dan keterampilan yang baik untuk menjaga keamanan produk kerupuk berbasis kulit buah kakao.

D. Strategi WT (*Weaknesses-Treaths*)

1. Diperlukan kerjasama pemerintah daerah untuk mendukung usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao untuk mengoptimalkan akses transportasi yang kurang memadai dan keterbatasan akses internet di Desa Kageroa sebagai tempat UMKM kerupuk berbasis kulit buah kakao. Hal ini penting untuk mempermudah proses pemasaran.



Gambar 4. Diagram SWOT Usaha Kerupuk Berbasis Kulit Buah Kakao

Berdasarkan Gambar 4, dapat diketahui bahwa posisi usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao berada pada Kuadran I. Posisi ini menunjukkan bahwa usaha ini berada pada kondisi yang menguntungkan karena didukung oleh kekuatan internal yang tinggi

serta peluang eksternal yang besar. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa usaha kerupuk memiliki kemampuan yang baik dalam memanfaatkan peluang yang tersedia dengan dukungan sumber daya dan kapasitas internal yang dimiliki.

Beberapa faktor kekuatan utama yang mendukung pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao meliputi kerjasama kelompok yang solid, kontribusi usaha terhadap peningkatan perekonomian petani, serta ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh. Keunggulan-keunggulan tersebut menjadi modal penting yang perlu dipertahankan dan terus ditingkatkan agar usaha mampu berkembang secara berkelanjutan dan memiliki daya saing yang lebih kuat di pasar.

Berdasarkan hasil analisis diagram SWOT, strategi yang paling sesuai untuk diterapkan pada usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao adalah strategi S-O (*Strengths–Opportunities*). Strategi ini menekankan pemanfaatan kekuatan internal untuk mengoptimalkan berbagai peluang yang tersedia. Beberapa strategi yang dapat diterapkan antara lain: (1) mempertahankan dan memperkuat kerjasama antaranggota kelompok serta menjalin hubungan yang baik dengan pembina industri kecil guna mendukung pengembangan usaha; (2) mengoptimalkan pemanfaatan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao sebagai sarana peningkatan pendapatan petani dengan memanfaatkan ketersediaan bahan baku yang melimpah; dan (3) memanfaatkan kemudahan memperoleh bahan baku untuk

memenuhi permintaan pasar serta menjaga ketersediaan produk secara berkelanjutan.

Menurut Erica et al. (2023) dan Heriyanto et al. (2022), analisis SWOT yang didukung oleh Matriks IFE dan EFE dapat menghasilkan diagram SWOT yang menggambarkan posisi strategis suatu usaha berdasarkan kondisi internal dan eksternalnya. Posisi pada Kuadran I menunjukkan bahwa organisasi atau usaha berada dalam kondisi yang sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan yang mampu dimanfaatkan untuk meraih peluang yang tersedia. Oleh karena itu, strategi pertumbuhan dan pengembangan (*growth-oriented strategy*) menjadi pilihan yang tepat untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao.

Tahap selanjutnya dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Metode QSPM digunakan untuk menentukan prioritas strategi yang paling tepat berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya. Melalui analisis ini, Kelompok Sukamaju Mohintuwo dapat menentukan strategi yang paling efektif untuk mendukung pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao (Tabel 4).

Tabel 4. Urutan Prioritas Strategi Berdasarkan QSPM Usaha Kerupuk Berbasis Kulit Buah Kakao

Peringkat	Strategi	Nilai
I	SO	7,008
II	WO	6,894
III	ST	5,542
IV	WT	4,514

Sumber: Data Hasil Penelitian diolah 2026

Menurut Satoto & Norhabiba, (2021); Evelyn, (2018); dan Indriarti & Rachmawati, (2021), matriks QSPM merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengevaluasi dan membandingkan berbagai alternatif strategi secara objektif berdasarkan faktor-faktor strategis internal dan eksternal yang dimiliki organisasi. Matriks ini membantu pengambil keputusan dalam menentukan strategi yang paling menarik dan layak diterapkan melalui pemberian nilai daya tarik (*Attractiveness Score/AS*) dan *Total*

Attractiveness Score (TAS) pada setiap alternatif strategi. Dengan demikian, QSPM dapat digunakan untuk menetapkan prioritas strategi yang paling sesuai guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Berdasarkan hasil analisis QSPM, diperoleh urutan prioritas strategi pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao yang dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan dan penyusunan program pengembangan usaha di masa mendatang.

Berdasarkan hasil analisis QSPM, diperoleh urutan prioritas strategi pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao milik Kelompok Sukamaju Mohintuwo di Desa Kageroa Kabupaten Poso. Strategi dengan prioritas tertinggi adalah strategi SO (*Strengths–Opportunities*) dengan *Total Attractiveness Score* (TAS) sebesar 7,008. Strategi ini berfokus pada pemanfaatan kekuatan internal untuk meraih peluang yang tersedia, antara lain mempertahankan dan memperkuat kerja sama antaranggota kelompok serta hubungan dengan pembina industri kecil, mengoptimalkan peran usaha dalam mendukung perekonomian petani, memanfaatkan ketersediaan bahan baku yang melimpah, serta meningkatkan kapasitas produksi guna memenuhi kebutuhan pasar dan menjaga keberlanjutan ketersediaan produk kerupuk berbasis kulit buah kakao.

Prioritas kedua adalah strategi WO (*Weaknesses–Opportunities*) dengan nilai TAS sebesar 6,894. Strategi ini diarahkan untuk meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada, antara lain melalui peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan pemasaran digital dan pemanfaatan media sosial, pengadaan sarana dan peralatan produksi yang lebih memadai melalui dukungan pemerintah daerah, serta penerapan pengelolaan usaha yang lebih baik guna menjaga stabilitas pendapatan dan meningkatkan efisiensi pemanfaatan bahan baku.

Prioritas ketiga adalah strategi ST (*Strengths–Threats*) dengan nilai TAS sebesar 5,542. Strategi ini menekankan pemanfaatan kekuatan usaha untuk mengurangi dampak ancaman yang dihadapi, yaitu dengan menjaga dan meningkatkan kualitas produk, mengupayakan sertifikasi halal dan perizinan yang diperlukan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen, serta memanfaatkan keterampilan dan keahlian anggota kelompok dalam menjaga mutu dan keamanan produk.

Selanjutnya, strategi WT (*Weaknesses–Threats*) menempati prioritas keempat dengan nilai TAS sebesar 4,514. Strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan sekaligus menghindari ancaman melalui

peningkatan akses transportasi, penguatan infrastruktur teknologi informasi dan komunikasi, serta dukungan pemerintah daerah dalam memperluas akses pemasaran dan distribusi produk.

Berdasarkan Tabel 4, strategi yang menjadi prioritas utama dalam pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao adalah strategi SO (*Strengths–Opportunities*). Prioritas ini menunjukkan bahwa usaha memiliki kekuatan internal yang mampu dimanfaatkan secara optimal untuk meraih berbagai peluang yang tersedia. Oleh karena itu, upaya yang perlu terus dilakukan adalah mempertahankan kerjasama yang solid dengan berbagai pihak, memperkuat kontribusi usaha kerupuk berbasis kulit kakao terhadap perekonomian petani, mengoptimalkan pemanfaatan bahan baku yang tersedia secara melimpah, serta meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar secara berkelanjutan.

Kesimpulan dan Implikasi

Pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal yang menentukan keberlanjutan usaha. Faktor internal yang menjadi kekuatan utama meliputi kerja sama kelompok yang solid, ketersediaan bahan baku, kualitas produk, dan kemampuan produksi yang baik. Sementara itu, peluang yang mendukung pengembangan usaha antara lain ketersediaan bahan baku yang melimpah, hubungan yang baik dengan konsumen dan pembina industri kecil, serta peluang pasar yang masih terbuka. Pada aspek lain, keterbatasan sumber daya manusia, sarana produksi yang belum memadai, serta isu kesehatan dan keamanan produk menjadi faktor yang perlu mendapat perhatian dalam pengembangan usaha. Usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao berada pada Kuadran I yang menunjukkan kondisi usaha yang kuat dan memiliki peluang pengembangan yang besar. Oleh karena itu, strategi yang tepat untuk diterapkan adalah strategi *Strengths–Opportunities* (SO), yaitu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengoptimalkan peluang yang tersedia melalui penguatan kerja sama, pemanfaatan bahan baku secara optimal, dan peningkatan kapasitas produksi.

Analisis QSPM menunjukkan bahwa strategi SO merupakan strategi prioritas dalam mendukung pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao secara berkelanjutan. Pengembangan usaha kerupuk berbasis kulit buah kakao perlu didukung melalui peningkatan kapasitas sumber daya manusia dalam bidang pengolahan produk, manajemen usaha, dan pemasaran. Selain itu, kemitraan dengan pemerintah daerah, sektor swasta, dan lembaga terkait perlu diperkuat untuk mendukung penyediaan sarana produksi, pengembangan usaha, serta perluasan akses pasar. Diversifikasi produk melalui penambahan varian rasa, peningkatan kualitas dan keamanan produk, serta perbaikan kemasan perlu dilakukan untuk meningkatkan daya saing produk di pasar. Pemanfaatan media digital dan penguatan promosi juga perlu ditingkatkan guna memperluas jangkauan pemasaran serta meningkatkan minat konsumen terhadap produk kerupuk berbasis kulit buah kakao.

Daftar Pustaka

- Ariningsih, E., Purba, H. J., Sinuraya, J. F., Septanti, K. S., & Suharyono, S. (2021). Permasalahan Dan Strategi Peningkatan Produksi Dan Mutu Kakao Indonesia. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 19(1), 89. <https://doi.org/10.21082/akp.v19n1.2021.89-108>
- Ary Eko Prastya Putra, & Yesi Destiara. (2021). Potensi dan Respon Masyarakat pada Pengolahan Kulit Kakao Menjadi Krupuk di Desa Sidomakmur Kecamatan Belitang Kabupaten OKU Timur. *Jurnal Bakti Agribisnis*, 7(01), 19–28. <https://doi.org/10.53488/jba.v7i01.98>
- Ashadi, R. W. (1988). *Pembutaan Gula Cair dari Pod Coklat dengan Menggunakan Asam Sulfat, Enzim, serta Kombinasi Keduanya*. Institut Pertanian Bogor.
- Azwar, A., Muljono, P., & Herawati, T. (2016). Persepsi dan Partisipasi Petani dalam Pelaksanaan Rehabilitasi Tanaman Kakao di Kabupaten Sigi Provinsi Sulawesi Tengah. *Jurnal Penyuluhan*, 12(2), 157. <https://doi.org/10.25015/penyuluhan.v12i2.13466>
- BPS. (2025). Kabupaten Poso dalam Angka. In Badan Pusat Statistik (Ed.), *Badan Pusat Statistik Kabupaten Poso*. Badan Pusat Statistik.
- BPS. (2026a). Kabupaten Poso dalam Angka. In Badan Pusat Statistik (Ed.), *Badan Pusat Statistik Kabupaten Poso*. Badan Pusat Statistik.
- BPS. (2026b). Sulawesi Tengah Dalam Angka. In *Badan Pusat Statistik Provinsi Sulawesi Tengah*. Badan Pusat Statistik.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. (2017). Statistik Perkebunan Kakao 2015-2017. In *Kakao (Cocoa)*.
- Evelyn. (2018). Analisis Manajemen Strategi Bersaing Dengan Matriks IE, Matriks SWOT dan Matriks QSPM Pada PT XYZ. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 2(4), 99–106.
- Evizal, & Prasmatiwi. (2023). Struktur Agroforestri Kakao dan Penerimaan Petani di Desa Sidomulyo Kecamatan Air Naningan. *Jurnal Agrotropika*, 22(2), 72. <https://doi.org/https://doi.org/10.23960/ja.v22i2.7488>
- Fachmi, M., Ngandoh, A. M., & Sabban, Y. A. (2023). Workshop Pemanfaatan Kulit Kakao Menjadi Sebuah Produk UMKM Khas Daerah Tapango Barat Kabupaten Polman. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(6), 835–840. <https://doi.org/10.59837/jpmba.v1i6.264>
- Harsanto, B. W., & Widyastuti, R. (2024). Evaluasi Substitusi Tepung Kulit Kakao Dan Tepung Kulit Carica Pada Bolu Kukus. *Agrisaintifika: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 8(1), 149–160. <https://doi.org/10.32585/ags.v8i1.5215>
- Hasibuan, A. M., Nurmawati, R., & Wahyudi, A. (2012). Analisis Kinerja dan Daya Saing Biji Kakao dan Produk Kakao Olahan di Pasar Internasional. *Buletin RISTRI*, 3(1), 57–70. <https://doi.org/10.2307/2585477>
- Henderson, J. C. (2015). Halal Food , Certification and Halal Tourism : Insights from Malaysia and Singapore. *TMP*. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2015.12.006>
- Hidayat, A. S., Managanta, A. A., Purwanto, P., & Nurjati, E. (2024). The link between collaborative advantage and productivity: Evidence from smallholder

- cocoa producers in Indonesia. *Journal of Infrastructure, Policy and Development*, 8(8), 1–27. <https://doi.org/10.24294/jipd.v8i8.4936>
- Inayah, N., Jauhariyah, N. A., Komarudin, K., & Mahbub, M. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengolahan Kulit Kakao. *LOYALITAS, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 240. <https://doi.org/10.30739/loyal.v2i2.497>
- Indhasari, F., & Semu, Y. (2023). Pendampingan Dan Pelatihan Pengolahan Kulit Kakao Di Desa Tandung Kecamatan Tinambung Provinsi Sulawesi Barat. *Communnity Development Journal*, 4(6), 13160–13163.
- Indriarti, R., & Rachmawati, N. (2021). Penerapan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) Untuk Merumuskan Strategi Bisnis. *Manajerial*, 20(1), 159–170.
- Kadarisman, M. (2019). The influence of government and MUI mediations towards marketing strategy of Warteg and its impact on developing MSMEs in Jakarta, Indonesia. *Cogent Business and Management*, 6(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2019.1629096>
- Lestari, P., & Purnomo. (2018). Intensitas Serangan Hama Penggerek Batang Kakao di Perkebunan Rakyat Cipadang , Gedongtataan , Pesawaran (Cacao Stem Borer Intensity in Smallholder Cacao Plantation in Cipadang , Gedongtataan , Pesawaran). *Jurnal AIP*, 6(1), 1–8.
- Managanta, A.A, Sumardjo, Sadono, D., & Tjitropranoto, P. (2019). Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Kompetensi Petani Kakao di Provinsi Sulawesi Tengah Factors. In *Jurnal Penyuluhan* (Vol. 15, Issue 1).
- Managanta, Andri Amaliel. (2018). Kemandirian Petani dalam Meningkatkan Produktivitas Usahatani Kakao di Provinsi Sulawesi Tengah [IPB (Bogor Agricultural University)]. In <https://Repository.Ipb.Ac.Id/Handle/123456789/93841>. <https://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/93841>
- Managanta, Andri Amaliel. (2020). Perbaikan Produksi dan Kualitas Buah Kakao Melalui Peningkatan Kompetensi Petani di Desa Sepe Kecamatan Lage Kabupaten Poso. *PRIMA: Journal of Community Empowering and Services*, 4(2), 70–77. <https://doi.org/10.20961/prima.v4i2.41442>
- Managanta, Andri Amaliel, Lantu, I. P., Sriwati, N. K., & Loliwu, Y. A. (2025). Empowering Women Farmers' Groups Through Cocoa Pod Cracker Innovation. *Communnity Development Journal*, 10(12).
- Managanta, Andri Amaliel, Loliwu, Y. A., & Lantu, I. P. (2024). Development of Animal Feed Based on Cocoa Shell Waste in the Tomata Ndeme Farmer Group. *Community Empowerment*, 9(12), 1794–1802.
- Managanta, Andri Amaliel, & Ridwan. (2024). Peningkatan Produksi dan Pendapatan Melalui Penyuluhan pada Petani Kakao. *Darmabakti: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 5(2), 222–228. <https://journal.uim.ac.id/index.php/darmabakti/article/view/2363>
- Managanta, Andri Amaliel, Sumardjo, Sadono, D., & Tjitropranoto, P. (2018). Interdependence of Farmers and Increasing Cocoa Productivity in Central Sulawesi Province , Indonesia. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 9(6), 98–108. <https://www.iiste.org/Journals/index.php/JEDS/article/view/41688%0A>
- Managanta, Andri Amaliel, Sumardjo, Sadono, D., & Tjitropranoto, P. (2019). Institutional Support and Role in Increasing the Interdependence of Cocoa. *Jurnal Tanaman Industri Dan Penyegar*, 6(2), 51–60. <http://ejurnal.litbang.pertanian.go.id/index.php/bultri/article/view/10274/8556>
- Manwan, S. ., Lestari, M. ., & Kasim, A. (2022). Survei Sebaran dan Tingkat Serangan Penggerek Buah Kakao dan Busuk Buah Kakao di Kabupaten Jayapura. *Transformasi Pertanian Digital Dalam Mendukung Ketahanan Pangan Dan Masa Depan Yang Berkelanjutan*, 366–374.
- Mashuri, & Nurjannah, D. (2020). Analisis

- SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *JPS Jurnal Perbankan Syariah*, 1(1), 97–112.
- Murni. (2012). *Pemanfaatan Kulit Buah Kakao Yang Difermentasi Dengan Kapang phanerochaete chrysosporium Sebagai Pengganti Hijauan Dalam Rensum Ternak Kambing* (pp. 1–10).
- Nasrullah, & Ella, A. (1993). *Limbah Pertanian dan Prospeknya sebagai sumber pakan ternak di Sulawesi Selatan*. Universitas Hasanuddin Makassar.
- Nurdika, A., Haliyaturrahmah, S., Faradilla, A., Sartika, D., Saputra, D., Damarasena, K., Pratiwi, N., Azizatul Husna, Z., & Randi Pranata, M. (2023). Kerupuk Kulit Kakao: Sebagai Upaya Mengatasi Limbah Kulit Kakao Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Di Desa Rempek Darussalam. *Gelar Wicara*, 1(April), 746–751.
- Nurhadi, B., & Roos, Y. H. (2016). Dynamic Water Sorption for the Study of Amorphous Content of Vacuum-Dried Honey Powder. *Powder Technology*, 301, 981–988. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.powtec.2016.07.055>
- Paradila. (2022). *Analisis Pendapatan dan Tingkat Kesejahteraan Petani Kakao Di Kecamatan Putri Betung Kabupaten Gayo Lues*. 4(1), 1–134.
- Potton, Z., Nuha, U., & Nasir, A. (2025). Analisis Strategi Produk Usaha Keripik Dangke Melona di Desa Cendana Kecamatan Cendana Kabupaten Enrekang. *AKSIOMA: Jurnal Sains, Ekonomi Dan Edukasi*, 2(2).
- Ramadhani, E. S., Martha, I., & Asmara, K. (2019). Analisis Daya Saing Ekspor Kakao Olahan Indonesia di Pasar Jerman. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 8(2), 132–137.
- Ramanda, M. R., Wahyuningtyas, A., & Utari, N. W. A. (2024). Pengembangan dan Pengolahan Kulit buah Kakao menjadi Produk Unggulan Kreatif Cookies dan Kerupuk. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 7(2), 492–503. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v7i2.21018>
- Regenstein, J. M., Chaudry, M. M., & Regenstein, C. E. (2003). Halal Food Laws. *Comprehensive Reviews in Food Science and Food Safety*, 3(1).
- Riyanto, S. (2018). Analisis Pengaruh Lingkungan Internal dan Eksternal Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di Madiun. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Inovasi*, 5(3), 159–168.
- Rubiyo, & Siswanto. (2012). Peningkatan Produksi dan Pengembangan Kakao (*Theobroma cacao* L.) di Indonesia. *Journal of Industrial and Beverage Crops*, 3(1), 33–48. <https://doi.org/10.21082/jtidp.v3n1.2012.p33-48>
- Saputro, & Sariningsih. (2020). Kontribusi Pendapatan Usahatani Kakao Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Petani Di Taman Teknologi Pertanian Nglanggeran Kecamatan Pathuk Kabupaten Gunungkidul. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 16(2), 208. <https://doi.org/10.20961/sepa.v16i2.35825>
- Satoto, H. F., & Norhabiba, F. (2021). Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha dengan Metode Quantitative Strategic Planning Matriks Studi Kasus UD. Intansari Raya. *Jurnal Tiarsie*, 18(4), 109–115.
- Sefrani IG Siregar, Khoirunisa, V., Ramanda, M. R., & Fithriyani, D. (2023). Pemanfaatan Kulit Kakao menjadi Produk Kerupuk sebagai Solusi Gagal Panen Perkebunan Kakao di Desa Karang Radja. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 39–43.
- Suci, S., Sanjaya, D. A., Idris, I., Sari, R. A., Supriyanto, S., & Ritonga, M. M. (2019). *SWOT Analysis as Strategy to Improve Competitiveness of Durian Pancake Medium Enterprises*. 29–41.
- Wayan Yasa, I., Samudra, W., Made Dwi Andika Saputra, I., Dwiki Liestanto, J., Fadhol Harry Setiawan, M., Akmalyanti, S., Mutiah, A., & Nuryana, P. (2022). Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia Dalam Menginovasikan Produk Kerupuk Dari Limbah Kulit Kakao di Desa Medana, Tanjung (KLU). *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*,

5(2), 15–18.

Wijayati, H. (2022). Dampak Pandemi bagi Global Value Chain Industri Kakao Indonesia. *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 15(1).

Yulia, M. A. V., Beja, H. D., & Bolly, Y. Y. (2023). Pemanfaatan Limbah Kulit Buah Kakao (*Theobroma cocoa* L .) Sebagai Pupuk Bokhasi di Kelompok Tani Pleapuli. *Jurnal Informasi Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 74–83.