

**Analisis SWOT Strategi Pengembangan Usaha  
Teh Kulit Manggis di Kelompok Wanita Tani Sri Lestari  
Kecamatan Kaligesing Kabupaten Purworejo**

**Mukhlisin<sup>1</sup>, Dyah Panuntun Utami<sup>2</sup>, dan Istiko Agus Wicaksono<sup>3</sup>**

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian  
Universitas Muhammadiyah Purworejo  
Email: lasinsinla@gamil.com

**ABSTRAK**

Tujuan penelitian adalah: 1) Mengetahui faktor internal dalam pengembangan usaha teh kulit manggis, 2) mengetahui faktor eksternal dalam pengembangan usaha teh kulit manggis, 3) mengetahui strategi yang dapat dikembangkan dalam usaha teh kulit manggis.

Pengambilan sampel daerah penelitian ditentukan berdasarkan *purposive sampling*. Sampel yang diambil yaitu Kwt Sri Lestari yaitu 3 orang informan kunci dan 4 informan pendukung. Instrument yang digunakan dalam penelitian ini yaitu angket atau kuesioner. Analisis yang digunakan adalah SWOOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal dan eksternal yang terbagi menjadi empat yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Kekuatan berupa (1) adanya ketepatan waktu dalam pengiriman produk, (2) harga yang lebih murah dibandingkan pesaing lain, (3) *quality control* bahan baku sudah baik, (4) kualitas produk teh kulit manggis yang dihasilkan baik, (5) Anggota memiliki keahlian dalam pembuatan teh kulit manggis. Kelemahan berupa, (1) masih lamanya pengujian teh kulit manggis, (2) kurangnya promosi, (3) alat transportasi yang masih terbatas, (4) sulit menentukan kebutuhan pasar, (5) pemasaran masih kurang luas. Peluang berupa (1) Permintaan konsumen yang tinggi, (2) harga teh kulit manggis yang relatif stabil, (3) manfaat kesehatan sebagai obat herbal, (4) perkembangan teknologi, (5) adanya hubungan baik antara kelompok wanita tani Sri Lestari dengan konsumen. Ancaman berupa (1) menurunnya daya saing produk, (2) jumlah pesaing sejenis, (3) menurunnya daya beli masyarakat, (4) masih kurangnya peran pemerintah dan; (5) jumlah bahan baku musiman. Strategi yang dapat diterapkan yaitu (1) meningkatkan penjualan teh kulit manggis, (2) meningkatkan pelatihan terhadap anggota agar terampil dalam pembuatan teh kulit manggis, (3) meningkatkan promosi agar produk di kenal oleh masyarakat luas, (4) menjadikan teh kulit manggis mempunyai kualitas yang lebih baik, (5) pemerintah melakukan pendampingan terhadap KWT Sri Lestari dalam pengolahan teh kulit manggis.

**Kata kunci:** *ancaman, kekuatan, kelemahan, teh kulit manggis, peluang, strategi*

### ABSTRACT

*The research objectives are: 1) Knowing the internal factors in developing the mangosteen skin tea business, 2) knowing the external factors in developing the mangosteen skin tea business, 3) know the strategies that can be indevelopment in the mangosteen skin tea business.*

*Sampling of the study area was determined based on purposive sampling. The samples taken is KWT Sri Lestari are 3 key informants and 4 supporting informants. The instrument used in this study was a questionnaire or questionnaire. The analysis used is SWOOT.*

*The results showed that internal and external factors were divided into four namely strengths, weaknesses, opportunities, and threats. strength in the form of (1) the existence of punctuality in product delivery, (2) lower prices compared to other competitors, (3) the quality control of raw materials is good, (4) the quality of mangosteen skin tea products produced is good, (5) Member has expertise in making mangosteen peel tea. form of weakness, (1) the length of testing of mangosteen peel tea, (2) lack of promotion, (3) limited means of transportation, (4) it is difficult to determine market needs, (5) marketing is still less extensive. opportunities in the form of (1) high consumer demand, (2) the price of mangosteen skin tea which is relatively stable, (3) health benefits as herbal medicine, (4) technological development, (5) there is a good relationship between Sri Lestari farmer women's groups with consumers. Threats in the form of (1) power decreasesproduct competitiveness, (2) the number of similar competitors, (3) declining public purchasing power, (4) the lack of government role and; (5) the amount of seasonal raw materials. Strategies that can developed vis (1) Increase the sales of mangosteen peel tea, (2) increase training of members to be skilled in making mangosteen skin tea, (3) increase promotion so it is know by the wider community, (4) making mangosteen skin tea has a better quality. (5) the government provides assistance to the governmentin processing mangosteen peel tea.*

**Key words:** *threat, strength, weakness, mangosteen skin tea, opportunity, strategy*

### I. PENDAHULUAN

Kulit manggis dapat menyembuhkan berbagai penyakit sebenarnya sudah diketahui sejak abad ke-13 pada zaman Dinasti Ming di Cina. Kulit manggis dibuat salep untuk megobati gatal-gatal/eksim atau penyakit kulit. Masyarakat di Thailand, kulit buah manggis diolah untuk menyembuhkan infeksi kulit, luka, dan diare. Antosianin adalah kelompok pigmen yang berwarna merah sampai biru yang terdapat pada tanaman. Senyawa antosianin memiliki kemampuan sebagai antioksidan dan berperan cukup penting dalam mencegah penyakit neuronal, kardiovaskuler, kanker, dan diabetes. Tanin mempunyai rasa sepat dan dapat digunakan dalam menyamak kulit. Tanin terdiri atas berbagai asam fenolat. Beberapa senyawa tanin mempunyai aktivitas antioksidan, menghambat

---

pertumbuhan tumor, dan menghambat enzim seperti reverse transkriptase dan DNA topoisomerase, antidiare, hemostatik, dan antihemoroid. Selain menyebabkan rasa pahit dan sepat, tanin mampu membentuk kompleks kuat dengan protein sehingga menghambat proses absorpsi protein dalam pencernaan, atau bersifat antinutrisi. Karena itu, kadar tanin dalam produk pangan perlu dikurangi sampai kadar aman dan baik untuk pencernaan. Kandungan gizi pada teh kulit manggis yaitu kandungan air berupa 5,87%, kandungan abu 2,17%, kandungan lemak 0,63%, kandungan protein 0,71%, kandungan gula yaitu 1,17%, kandungan karbohidrat Antosianin Xanthone 35,61% 5,7-6,2 mg/g 0,7-34,9 mg/g 50,5-154,6 mg/g. (Sahroni, 2013).

Kulit buah manggis yaitu berwarna ungu kemerahan, kulitnya tebal dan mempunyai rasa yang pahit. Kulit buah manggis mengandung komponen yang bersifat antioksidan. Antioksidan merupakan senyawa pemberi electron atau reduktion. Senyawa ini memiliki berat molekul kecil, namun mampu menginaktivasi berkembangnya reaksi oksidan, dengan cara mencegah. Terbentuknya radikal Antioksidan juga merupakan senyawa yang dapat menghambat reaksi oksidan dengan megikat radikal bebas dan molekul yang sangat reaktif. Akibatnya kerusakan sel akan dihambat (Winarsi, 2007).

Desa Somongari merupakan desa yang terletak di daerah perbukitan kabupaten Purworejo yang mempunyai potensi buah manggis yang besar sehingga pada musim panen tiba belum banyak yang memanfaatkan produk keturunan dari buah manggis. Salah satu usaha yang bergerak di teh kulit manggis yaitu kelompok wanita tani Sri Lestari merupakan suatu unit usaha yang bergerak di bidang perkebunan manggis dan produk turunannya.

Kelompok wanita tani Sri Lestari merupakan salah satu unit usaha yang bergerak di usaha teh kulit manggis. Produksi teh kulit manggis yang cukup besar ini juga diikuti dengan semakin meningkatnya jumlah teh kulit manggis yang dipasarkan keluar kecamatan Purworejo. Hal ini menunjukkan bahwa teh kulit manggis mermiliki potensi pasar yang cukup baik. Namun, kondisi ini dihadapkan pada fluktuasi harga teh kulit manggis yang cukup besar. Adanya peningkatan jumlah teh kulit manggis yang dipasarkan keluar kecamatan Purworejo, dengan harga yang sangat fluktuatif menjadi suatu permasalahan yang dihadapi oleh

kelompok wanita tani Sri Lestari. Selain permasalahan diatas ada juga permasalahan yang lain yaitu pesaing dalam usaha teh kulit manggis diluar kelompok wanita tani Sri Lestari. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT karena untuk meningkatkan penjualan teh kulit manggis di kelompok wanita tani Sri Lestari.

## II. METODE PENELITIAN

Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif. Metode analisis data menggunakan deskriptif analisis. Deskriptif analisis adalah studi untuk menemukan fakta dengan interpretasi yang lebih dalam. Data yang dikumpulkan untuk melukiskan secara akurat sifat-sifat dari beberapa fenomena, kelompok atau individu mengenai frekuensi terjadinya suatu keadaan untuk meminimisasikan bias dan memaksimalkan realibilitas (Nazir, 2004:74-75). Kelompok Wanita Tani Sri Lestari menjadi objek dalam penelitian, yang menjadi komoditas yaitu teh kulit manggis. Kelompok Wanita Tani Sri Lestari merupakan salah satu kelompok tani di Desa Sumongari yang memproduksi teh kulit manggis.

Pengambilan sampel untuk pengumpulan data menggunakan informan kunci dan informan biasa. Penentuan informan kunci dilakukan secara sengaja (*purposive sampling*) yang terdiri dari 3 orang perwakilan yang berasal dari kelompok wanita tani Sri Lestari. Informan kunci yaitu Ketua, Sekertaris dan Bendahara. Data yang diperoleh dari Sekretaris adalah semua informasi dari masing-masing divisi yang ada di kelompok wanita tani Sri Lestari. Data yang diperoleh dari bagian produksi produk teh kulit manggis. Informan yang diteliti adalah anggota kelompok wanita tani Sri Lestari. Anggota yang dijadikan informan biasa berjumlah 2 anggota kelompok wanita tani Sri Lestari, 1 orang kasi pemerintahan desa Somonagari dan 1 orang PPL, kriteria yang menjadi informan biasa adalah berdasarkan tingkat pendidikan minimal, pengalaman usaha teh kulit manggis, dan umur.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 1. Identifikasi Faktor Internal Dalam Pengembangan Usaha Teh Kulit manggis

Faktor internal yang berpengaruh terhadap usaha teh kulit manggis menjadi dua yaitu faktor kekuatan dan kelemahan. Faktor kekuatan dan kelemahan sangat diperlukan dalam proses menyusun strategi.

##### a. Faktor Kekuatan

##### 1) Ketepatan waktu dalam pengiriman produk

Indikator ketepatan waktu dalam pengiriman produk yaitu pengiriman produk sesuai dengan permintaan konsumen. Kelompok wanita tani Sri Lestari memiliki jaminan yang diberikan kepada konsumen yaitu produk bisa di *cancel* dan konsumen berhak mengembalikan produk tersebut jika produk yang dikirim tidak tepat waktu atau melebihi kesepakatan batas waktu pengiriman produk antara konsumen dengan kelompok wanita tani Sri Lestari.

##### 2) Harga yang lebih murah dibandingkan pesaing lain

Indikator harga yang lebih murah dibandingkan pesaing lain seperti Acemax yaitu harga produk dari kelompok wanita tani Sri Lestari yang murah karena selisih rata-rata mencapai Rp.15.000 di bandingkan produk pesaing lain. Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga yaitu konsumen sering membandingkan harga suatu produk dengan produk yang lainnya. Dalam hal ini murahnya produk yang dimiliki oleh kelompok wanita tani Sri Lestari sangat dipertimbangkan oleh konsumen.

##### 3) *Quality Control* bahan baku teh kulit manggis sudah baik

Indikator *quality control* yang sudah baik yaitu menggunakan menggunakan bahan baku teh kulit manggis yang sudah teruji kualitasnya baik untuk dikonsumsi, tidak menggunakan bahan-bahan yang berbahaya seperti penambahan pewarna secara berlebihan dan adanya pemeriksaan secara rutin dari LP. POM kabupaten Purworejo. Pemeriksaan yang dilakukan oleh LP. POM kabupaten Purworejo.

4) Kualitas produk teh kulit manggis yang dihasilkan baik

Indikator dalam kualitas produk teh kulit manggis yang dihasilkan baik yaitu produk tersebut tahan lama dengan masa kadaluarsa 1 tahun, terdapat tanggal kadaluarsa, PIRT dan label halal disetiap kemasan. Produk yang dihasilkan oleh kelompok wanita tani Sri Lestari dengan masa kadaluarsa teh kulit manggis selama 1 tahun.

5) Anggota mempunyai keahlian dalam pembuatan teh kulit manggis

Kualitas anggota yang baik yaitu mampu bekerja sesuai target yaitu menghasilkan teh kulit manggis 60 kg/bulan dengan harga Rp 12.500 untuk 100gr teh kulit manggis, memiliki anggota yang terampil dan bekerja selama 8jam/hari. Target yang ditetapkan kelompok wanita tani Sri Lestari yaitu sebesar 60 kg/bulan.

b. Faktor Kelemahan

1) Masih lamanya untuk pengujian teh kulit manggis

Masih lamanya untuk pengujian teh kulit manggis dalam hal ini yaitu dalam proses pengecekan manfaat dan uji laboratorium produk dari tenaga ahli dari berjumlah 3 berkurang menjadi 1 orang, hal tersebut menjadi kelemahan karena tenaga ahli yang kurang memadai dan harus mencari tenaga ahli yang lain. Masih lamanya untuk pengujian teh kulit manggis karena masih di kaji lagi bagaimana manfaat dan efek samping jika mengkonsumsi teh kulit manggis baik jangka panjang maupun jangka pendek sehingga harus di lakukan uji labortorium.

2) Kurangnya Promosi

Indikator kurangnya promosi yaitu hanya memasang papan Nama di depan pabrik atau petunjuk arah yang ada untuk mengetahui lokasi kelompok wanita tani Sri Lestari, promosi lisan ke konsumen lain dan kurangnya memanfaatkan teknologi informasi dalam pemasaran produk. Kelompok wanita tani Sri Lestari belum memanfaatkan teknologi secara maksimal karena masih terbatasnya alat-alat untuk pemasaran teh kulit manggis.

3) Alat transportasi untuk pendistribusian barang masih terbatas

Indikator armada yang masih terbatas karena kelompok wanita tani Sri Lestari hanya memiliki 1 mobil, seiring dengan permintaan konsumen yang semakin meningkat dan untuk pengiriman produk di luar daerah maka kelompok wanita tani Sri Lestari mengalami kendala yaitu kekurangan armada dalam pengiriman produk teh kulit manggis, mengingat dari segi pelayanan konsumen selama ini selalu tepat.

4) Sulit menentukan kebutuhan pasar

Indikator sulit menentukan kebutuhan pasar yaitu tidak memiliki informasi tentang keinginan konsumen dalam hal rasa dan bentuk teh kulit manggis. Kurangnya informasi tentang *trend* pasar dalam hal rasa dan bentuk produk yang sulit masuk di sebagian daerah karena produk pesaing lebih menarik. Kelompok wanita tani Sri Lestari membutuhkan kritik dan saran dari konsumen sehingga bisa menentukan kebutuhan pasar saat ini dan *trend* pasar.

5) Pemasaran Yang Kurang Luas

Pemasaran yang kurang luas yaitu pemasaran yang hanya berkisar di daerah Purworejo, Magelang dan Yogyakarta. Dalam pemasaran produk teh kulit manggis kelompok wanita tani belum mengetahui keinginan konsumen seperti apa sehingga menjadi kendala dalam pemasaran yang masih terbatas. Kurangnya pemanfaatan sosial media belum cukup baik.

2. Identifikasi Faktor Eksternal Dalam Pengembangan Usaha Teh Kulit manggis

Faktor eksternal yang berpengaruh terhadap usaha teh kulit manggis terbagi menjadi dua yaitu faktor peluang dan faktor ancaman. Faktor peluang dan faktor ancaman sangat diperlukan dalam proses menyusun strategi.

a. Faktor Peluang

1) Permintaan konsumen yang tinggi

Permintaan konsumen yang tinggi hal ini menjadi peluang karena permintaan konsumen yang semakin meningkat. Permintaan konsumen yang tinggi terhadap produk teh kulit manggis mengalami peningkatan setiap bulannya dengan rata-rata peningkatan 5 kg sampai 10 kg per

bulan, hal ini menjadi peluang untuk kelompok wanita tani Sri Lestari dalam mengembangkan usaha teh kulit manggis.

2) Harga Teh Kulit Manggis Relatif Stabil

Kebutuhan teh kulit manggis untuk menyembuhkan penyakit relatif tinggi. Harga dipasaran teh kulit manggis tidak mengalami penurunan yang drastis. Fluktuasi harga teh kulit manggis kering masih wajar yaitu antara Rp. 5.000 sampai Rp.6.000 per kg. Hal ini merupakan peluang yang bagus untuk kelompok wanita tani Sri Lestari agar usaha teh kulit manggis dapat meningkat setiap tahunnya.

3) Manfaat kesehatan sebagai obat herbal

Pengobatan dengan cara herbal sangat dianjurkan oleh dokter jika menggunakan medis sudah tidak memadai. Pengobatan dengan teh kulit manggis tidak mempunyai efek samping sehingga dibutuhkan oleh setiap orang yang mempunyai penyakit contohnya seperti penyakit infeksi kulit, luka dan diare.

4) Perkembangan Teknologi

Perkembangan teknologi yaitu kelompok wanita tani Sri Lestari sudah menggunakan mesin-mesin modern tetapi juga menggunakan alat-alat manual dalam proses produksi, seperti peralatan pengemasan teh kulit manggis. Mulai dari proses pembuatan teh kulit manggis sampai siap dikemas telah menggunakan alat-alat yang modern.

5) Adanya Hubungan Baik antara KWT Sri Lestari Dengan Konsumen.

Indikator adanya hubungan baik kelompok wanita tani Sri Lestari dengan konsumen yaitu kelompok wanita tani Sri Lestari tidak terlambat dalam pengiriman teh kulit manggis jika ada pesanan, Pengiriman tergantung pesanan, jadi tidak ada patokan dalam pengiriman tergantung permintaan dari konsumen, pemesanan biasanya melalui telepon. Hanya sebagian konsumen yang memberikan kritik dan saran terhadap produk teh kulit manggis yang dipasarkan baik secara langsung maupun tidak langsung.



**b. Faktor Ancaman****1) Menurunnya daya saing produk**

Menurunnya daya saing produk yaitu produk yang sejenis yang dihasilkan oleh pesaing mampu menarik perhatian konsumen. Kelompok wanita tani Sri Letari harus berinovasi terhadap produknya mulai dari bentuk sampai dengan kemasan karena adanya produk sejenis yang diproduksi oleh pesaing akan berpengaruh terhadap minat konsumen terhadap teh kulit manggis yang dihasilkan oleh kelompok wanita tani Sri Lestari, maka hal tersebut menjadi ancaman dalam memasarkan dan penjualan produk teh kulit manggis.

**2) Jumlah Pesaing yang sejenis**

Jumlah pesaing yang sejenis yaitu produk teh kulit manggis mempunyai pesaing produk yang sama dari produk kelompok wanita tani Sri Lestari sehingga bisa mempengaruhi penjualan teh kulit manggis. Produk pendatang baru yang sejenis dengan produk teh kulit manggis yang dihasilkan oleh kelompok wanita tani Sri Lestari akan berpengaruh terhadap penjualan produk tersebut.

**3) Menurunnya daya beli masyarakat**

Menurunnya daya beli masyarakat, daya beli masyarakat melemah karena pendapatan dari setiap masyarakat terhadap suatu barang menurun. Teh kulit merupakan produk herbal yang berguna untuk menyembuhkan berbagai penyakit sehingga minat konsumen terhadap produk tersebut hanya konsumen yang membutuhkan saja. Kondisi tersebut menjadi ancaman terhadap produk teh kulit manggis dipasaran.

**4) Masih Kurangnya Peran Pemerintah**

Indikator masih kurangnya peran pemerintah dalam hal pengembangan usaha teh kulit manggis di kelompok wanita tani Sri Lestari yaitu mengakibatkan produksi teh kulit manggis yang kurang stabil. Seharusnya pemerintah mempunyai peran terhadap usaha teh kulit manggis, misalkan dalam hal memotivasi dan sarana produksi kepada usaha milik kelompok wanita tani Sri Lestari agar mereka dapat berkembang dengan lebih maju.

## 5) Jumlah Bahan Baku Musiman

Indikator jumlah bahan baku musiman yaitu jumlah bahan baku yang di hasilkan pada musim hujan mencapai 700 kg/tahun. Jumlah bahan baku tergantung pada ketersediaan yang ada di kelompok wanita tani Sri Lestari menyebabkan pengadaan bahan baky yang kurang stabil, sehingga berpengaruh terhadap produksi teh kulit manggis di kelompok wanita tani Sri Lestari

Tabel 1. Matriks SWOT

IFAS	<b>STRENGTHS (S)</b> 1. Ketepatan waktu dalam pengiriman produk 2. Harga yang lebih murah dibanding pesaing lain. 3. <i>Quality control</i> bahan baku sudah baik 4. Kualitas produk teh kulit manggis yang dihasilkan baik 5. Anggota memiliki keahlian dalam pembuatan teh kulit manggis	<b>WEAKNESSES (W)</b> 1. Masih lamanya untuk pengujian teh kulit manggis 2. Kurangnya promosi 3. Alat transportasi untuk pendistribusian barang masih terbatas 4. Sulit dalam menentukan kebutuhan pasar 5. Pemasaran Kurang Luas	
EFAS	<b>OPPORTUNIES (O)</b> 1. Permintaan konsumen yang tinggi 2. Harga teh kulit manggis yang relatif stabil 3. Manfaat kesehatan sebagai obat herbal 4. Perkembangan teknologi 5. Adanya hubunga baik antara KWT dengan konsumen	<b>STRATEGI SO</b> 1. Meningkatkan penjualan teh kulit manggis(S1, S2, S3, S4, S5, O1, O2, O3, O4, O5) 2. Memberikan pelatihan terhadap anggota agar terampil dalam pembuatan produk teh kulit manggis (S1, S2, O1, O4)	<b>STRATEGI WO</b> 1. Meningkatkan promosi agar produk di kenal oleh masyarakat (W1, W2, W3,W4, W5, O1,O2,O4, O5)
	<b>TREATHS (T)</b> 1. Menurunnya daya saing produk 2. Jumlah pesaing yang sejenis 3. Menurunnya daya beli masyarakat 4. Masih kurangnya peran pemerintah 5. Jumlah bahan baku musiman	<b>STRATEGI ST</b> 1. Menjadikan teh kulit manggis mempunyai kualitas yang baik(S1, S2, S3, S4, S5, T4, T5)	<b>STRATEGI WT</b> 1. Pemerintah melakukan pendampingan kepada kelompok wanita tani dalam pengolahan teh kulit manggis (W1, W2, W3, W4, W5, T1, T2, T3, T4, T5)

Sumber: Analisis Data Primer 2019.

Strategi yang dilakukan dalam strategi pengembangan usaha teh kulit manggis dalam upaya memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang serta meminimalkan kelemahan dan mengenai ancaman yaitu:

Strategi S-O (*Strength-Opportunity*) atau strategi kekuatan peluang adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal.

- 1) Meningkatkan penjualan teh kulit manggis ( SI, S2, S3, S4, S5, S6, O1, O2, O3, O4, O5)

Kelompok wanita tani Sri Lestari memiliki kekuatan ketepatan waktu dalam pengiriman produk dan harga yang lebih murah dibandingkan pesaing lain yang menjadi modal utama dalam meningkatkan penjualan teh kulit manggis dan mendapatkan pelanggan baru. Kelompok wanita tani Sri Lestari dalam meningkatkan penjualan produk teh kulit manggis yaitu dengan menjaga kualitas produk agar produk yang dihasilkan tetap terjaga kualitasnya dan memperluas jaringan pasar teh kulit manggis.

Meningkatkan penjualan teh kulit manggis dikelompok wanita tani Sri Lestari yaitu dengan cara memperluas jaringan pasar, pemasaran teh kulit manggis tidak hanya di wilayah Purworejo, Magelang dan Yogyakarta tetapi juga melakukan pemasaran teh kulit manggis ke wilayah lain sehingga penjualan teh kulit manggis meningkat.

- 2) Memberikan pelatihan terhadap anggota agar terampil dalam pembuatan produk teh kulit manggis (S1, S2, O1, O4)

Memberikan pelatihan terhadap anggota agar terampil dalam pembuatan produk teh kulit manggis yaitu agar kelompok wanita tani Sri Lestari mengikuti *Trend* pasar saat ini yang harus dilakukan kelompok wanita tani yaitu diversifikasi produk teh kulit manggis supaya bisa diterima oleh konsumen. Diversifikasi yang dilakukan oleh kelompok wanita tani Sri Lestari yaitu memberikan pelatihan terhadap semua anggota, agar anggota terampil dalam diversifikasi produk teh kulit manggis. Contoh diversifikasi produk teh kulit manggis yaitu teh celup serbuk teh kulit manggis dan minuman teh kulit manggis.

- 3) Meningkatkan promosi agar produk agar produk di kenal oleh masyarakat (W1, W2, W3, W4, W5, O1, O2, O4, O5)

Meningkatkan promosi agar produk agar produk di kenal oleh masyarakat yaitu faktor utama dalam proses pemasaran agar produk yang dimiliki dapat dikenal oleh masyarakat luas, sehingga akan meningkatkan permintaan konsumen. Kelompok wanita tani Sri Lestari dalam mempromosikan produk teh kulit manggis belum optimal. Kelompok wanita tani Sri Lestari masih menggunakan radio dan facebook dalam pemasaran produk teh kulit manggis maka perlu membuat atau meningkatkan promosi teh kulit manggis baik dengan membuat blog maupun membuat iklan di televisi lokal maupun nasional, maka produk teh kulit manggis akan lebih dikenal oleh masyarakat luas.

- 4) Menjadikan teh kulit manggis mempunyai kualitas yang baik (S1, S2, S3, S4, S5, T4, T5)

Menjadikan teh kulit manggis mempunyai kualitas yang baik yaitu kelompok wanita tani dalam menjaga kualitas teh kulit manggis yaitu sudah mempunyai sertifikat Halal dari MUI, mempunyai izin dari dinas Perizinan dan sudah mempunyai PIRT. Upaya tersebut akan mempunyai pengaruh yang besar terhadap kuantitas produksi teh kulit manggis. Besar kemungkinan produksi teh kulit manggis di desa Somongari akan meningkat karena kualitas yang baik. Teh kulit manggis mempunyai kualitas yang baik mempunyai ancaman dalam hal menurunnya daya saing produk karena produk yang di hasilkan akan menurun kualitasnya jika produk tersebut tidak diperiksa kualitasnya secara berkala setiap kali produksi dari mulai awal pengolahan sampai pengemasan teh kulit manggis.

- 5) Pemerintah melakukan pendampingan kepada kelompok wanita tani dalam pengolahan teh kulit manggis (W1, W2, W3, W4, W5, T1, T2, T3, T4, T5)

Kualitas anggota dalam pengolahan teh kulit manggis sangat dibutuhkan dalam peningkatan produksi teh kulit manggis. Cara yang dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas anggota dalam pengolahan teh kulit manggis, salah satunya dengan adanya penyuluhan atau pendampingan. Kegiatan penyuluhan dilakukan dengan cara memanfaatkan kelompok wanita

tani serta tenaga penyuluh maupun dari Dinas Pertanian Pangan Kelautan dan Perikanan sebagai lembaga Pembina dalam pengolahan teh kulit manggis membuat inovasi untuk meningkatkan produksi teh kulit manggis.

#### IV. PENUTUP

Faktor internal yang mempengaruhi strategi pengembangan usaha teh kulit manggis berupa adanya ketepatan waktu dalam pengiriman produk, harga yang lebih murah dibandingkan pesaing lain, *quality control* bahan baku sudah baik, kualitas produk teh kulit manggis yang dihasilkan baik, anggota memiliki keahlian dalam pembuatan teh kulit manggis sedangkan kelemahan berupa , masih lamanya pengujian teh kulit manggis kurangnya promosi, alat transportasi yang masih terbatas, sulit menentukan kebutuhan pasar dan pemasaran masih kurang luas.

Faktor eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan usaha teh kulit manggis berupa Permintaan konsumen yang tinggi, harga teh kulit manggis yang relatif stabil, manfaat kesehatan sebagai obat herbal, perkembangan teknologi, adanya hubungan baik antara kelompok wanita tani Sri Lestari dengan konsumen sedangkan ancaman berupa menurunnya daya saing produk, jumlah pesaing sejenis, menurunnya daya beli masyarakat, masih kurangnya peran pemerintah dan jumlah bahan baku musiman.

Strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha teh yaitu strategi 1 (Meningkatkan penjualan teh kulit manggis) menjadi prioritas utama dalam pengembangan usaha teh kulit manggis di desa Somongari dengan skor tertinggi. Strategi 2 (Memberikan pelatihan terhadap anggota agar terampil dalam pembuatan produk teh kulit manggis). Strategi 3 (Meningkatkan promosi agar produk di kenal oleh masyarakat). Ketiga strategi tersebut memiliki skor tertinggi dari ke lima strategi yang dianalisis, sehingga dipilih sebagai alternatif strategi yang dapat digunakan untuk pengembangan usaha teh kulit manggis di desa Somongari.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Arikunto, S. (1998). *Metodologi Penelitian. In Jakarta* (p. 136). Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Hendra. (2011). *Antioxidant, Anti-Inflammatory and Cytotoxicity of Phaleria macrocarpa (Boerl.) Scheff Fruit, BMC,. Yogyakarta. Yogyakarta: Kanisius.*
- Tamara Isabela<sup>1</sup>, Sri Mulyani.<sup>2</sup>, I. K. S. (2017). *Strategi Pengembangan Usaha Produk Teh celup Rosela (Hibiscus sabdariffa L.) UD. Bali Gendis, Klungkung. Rekayasa Dan Managemen Agroindustri, 6(1), 226–233.*
- Winarsi. (2007). *Antioksidan Alami Dan Radikal Bebas. Yogyakarta. Yogyakarta: Kanisius.*
- Nazir. (2004). *Metode Penelitian. In Jakarta* (pp. 74–75). Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Sahroni. (2013). *Tentang Khasiat Jus Kulit manggis. In Jakarta* (p. 11). Jakarta: Penebar Swadaya.