

Membangun Strategi Kemitraan Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Aura Bedda Lotong

Meilin Lusia Kurniawan¹⁾

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako

Juliana Kadang²⁾

²Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Tadulako

Maftukin Waluyo³⁾

³PT. Lecker Jaya Waluyo

Alamat : Soekarno Hatta Km. 9, Palu - Sulawesi Tengah

Korespondensi Email : linamistoifa27@gmail.com

Abstract. *Natural-based scrubs are currently a concern for cosmetic lovers because they are considered safer to use. One of the natural-based scrubs that is currently in great demand is the traditional Bugis scrub, bedda lotong. Bedda lotong is a traditional scrub that was once only used by noble women. But along with the times this scrub can be used by everyone from various circles. One of the businesses offering bedda lotong scrub products in Palu City is Aura bedda lotong. This business has a great opportunity in the market and has enthusiasts who will not run out. This study aims to identify internal factors, external factors and formulate alternative strategies used by Aura Bedda Lotong in increasing revenue. The method used in this research is the SWOT analysis method. The alternative strategy applied by the aura bedda lotong business in increasing its income is a partnership strategy. This strategy is an effective strategy because it can expand market reach and cooperate to build a mutually beneficial relationship with partners and resellers in achieving profits.*

Keywords: *Partnership strategy, reseller, SWOT analysis, revenue*

Abstrak. Lulur berbahan dasar alami saat ini menjadi perhatian bagi pecinta kosmetik karena dianggap lebih aman untuk digunakan. Salah satu lulur berbahan dasar alami yang saat ini banyak diminati adalah lulur tradisional khas bugis yaitu bedda lotong. Bedda lotong merupakan lulur tradisional yang dulunya hanya digunakan oleh wanita bangsawan. Namun seiring dengan perkembangan zaman lulur ini sudah dapat digunakan semua orang dari berbagai kalangan. Salah satu usaha yang menawarkan produk lulur bedda lotong di Kota Palu adalah Aura bedda lotong. Usaha ini memiliki peluang yang besar pada pasar dan memiliki peminat yang tidak akan habis. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal, faktor eksternal dan merumuskan alternatif strategi yang digunakan aura bedda lotong dalam meningkatkan pendapatan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis SWOT. Alternatif strategi yang diterapkan usaha aura bedda lotong dalam meningkatkan pendapatannya adalah strategi kemitraan. Strategi ini menjadi strategi yang cukup efektif karena dapat

Received Januari 30, 2023; Revised Februari 2, 2023; Maret 31, 2023

* Meilin Lusia Kurniawan, linamistoifa27@gmail.com

memperluas jangkauan pasar dan melakukan kerja sama untuk membangun hubungan saling membutuhkan bersama mitra dan reseller dalam mencapai keuntungan.

Kata kunci: *Strategi kemitraan, reseller, analisis SWOT, pendapatan.*

LATAR BELAKANG

Salah satu yang menjadi persoalan dalam membangun sektor ekonomi di Indonesia adalah kurangnya jumlah wirausahawan. Upaya yang dilakukan pemerintah untuk mendorong sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah dengan meningkatkan jiwa wirausahaan di Indonesia. Kewirausahaan (*Entrepreneurship*) adalah sikap, semangat, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya kerja, teknologi dan produk baru dengan mengangkat efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan keuntungan yang lebih besar (Kusnadi, dkk, 2020).

Meningkatkan jiwa kewirausahaan dapat dilakukan dengan cara membangun suatu usaha. Salah satu usaha yang ada saat ini adalah usaha Aura Bedda Lotong. Usaha ini bergerak dalam bidang kecantikan yang mengolah produk tradisional yang terkenal sejak lama dikalangan masyarakat yang diolah dalam bentuk lulur dan masker. Produk ini didirikan karena melihat peluang pasar pada produk ini sangat besar selain itu produk Aura Bedda Lotong ini terbuat dari bahan alami yang menjadikan daya tarik sehingga mempunyai peminat yang tidak pernah habis.

Pada usaha Aura Bedda Lotong peneliti melihat adanya masalah dalam penjualan produk tersebut, dengan demikian dibutuhkan strategi dalam pengembangan usaha ini salah satunya strategi kemitraan untuk membantu meningkatkan pendapatan serta untuk memperkuat hubungan kerja sama sehingga mampu bersaing dengan kompotitor yang sama.

Membentuk strategi kemitraan dalam meningkatkan pendapatan usaha Aura bedda lotong dapat menjadi tujuan sebagai alternatif solusi mengatasi masalah dan untuk mencari keuntungan bersama dengan dilandasi rasa saling membutuhkan dan saling menguntungkan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif. Objek penelitian adalah usaha Aura Bedda Lotong yang berlokasi di rumah produksi dari Aura Bedda Lotong tepatnya di Jalan Kancil, Kelurahan Tatura Selatan, Kecamatan Palu Selatan. Metode deskriptif dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats). Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data primer. Data diperoleh secara langsung oleh peneliti dari kegiatan kewirausahaan Aura bedda lotong yang dilaksanakan pada bulan September 2021 hingga Desember 2022.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode Analisis SWOT

Pada penelitian ini metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT. Menurut Rangkuti, (2018) analisis SWOT adalah analisa yang didasarkan pada logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalisir kelemahan dan ancaman.

Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencana strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan. Maka dengan analisis SWOT akan didapatkan karakteristik dari kekuatan utama, kekuatan tambahan, faktor netral, kelemahan utama dan kelemahan tambahan berdasarkan analisa lingkungan internal dan eksternal yang dilakukan. Berikut faktor internal dan eksternal pada usaha Aura Bedda Lotong

Faktor Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

Tabel 1. Internal Factor Analysis Summary (IFAS)				
No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strengths/S</i>)				
1	Produktivitas Tim Aura Bedda Lotong semakin meningkat	0,07	3	0,21
2	Skala penjualan terus meningkat	0,06	2	0,12
3	Bahan baku menggunakan kualitas terbaik	0,06	2	0,12
4	Sudah memiliki NIB	0,07	2	0,14
5	Memiliki beberapa pelanggan tetap	0,08	3	0,24
6	Promosi menggunakan media yang beragam baik konvensional maupun memanfaatkan teknologi media sosial	0,07	2	0,14
7	Menggunakan kemasan yang unik dan higienis	0,07	2	0,14
8	Terus melakukan inovasi untuk perkembangan produk	0,06	2	0,12
9	Sudah memiliki rumah produksi sendiri	0,08	3	0,24
10	Memiliki reseller tetap hingga luar Kota Palu	0,08	3	0,24
11	Adanya pembelian dari luar Kota Palu	0,08	3	0,24
Sub Total		0,78		1,95
Kelemahan (<i>Weakness/W</i>)				
1	Belum memiliki izin BPOM	0,05	2	0,1
2	Jangkauan pasar yang terbatas	0,06	2	0,12
3	Kekurangan tenaga kerja	0,05	1	0,05
4	Kurangnya peminat dikalangan pria	0,06	2	0,12
Sub Total		0,22		0,39
Total		1		2,34

Sumber: Data diolah Aura Bedda Lotong (2022)

Faktor Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)

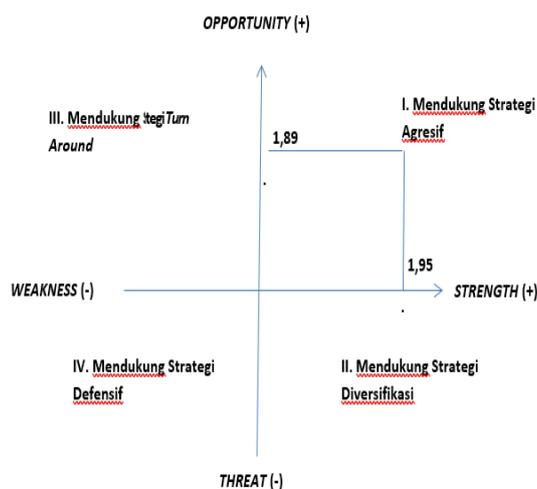
Tabel 2. Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<i>Peluang (Opportunity/O)</i>				
1	Adanya kerjasama dengan mitra-mitra yang dapat dititipkan produk	0,16	3	0,48
2	Permintaan pasar selalu ada	0,16	3	0,48
3	Pengembangan bisnis di beberapa lokasi yang strategis	0,15	3	0,45
4	Pihak-pihak yang mau bekerja sama namun belum terealisasi	0,16	3	0,48
Sub Total		0,63		1,89
<i>Ancaman (Threat/T)</i>				
1	Banyaknya pesaing dengan usaha yang sama	0,12	2	0,24
2	Kurangnya pemahaman masyarakat tentang pentingnya merawat kulit	0,12	2	0,24
3	Kurangnya minat masyarakat terhadap produk yang berbahan dasar alami	0,13	2	0,26
Sub Total		0,37		0,74
Total		1		2,63

Sumber: Data diolah Aura Bedda Lotong (2022)

Pada table 1. diketahui bahwa kekuatan terbesar yang telah dimiliki Aura Bedda Lotong adalah melakukan pengiriman ke luar kota, memiliki *reseller* didalam Kota Palu dan diluar Kota Palu. Selain itu, Aura Bedda Lotong juga sudah memiliki pelanggan tetap serta kemasan yang unik juga menjadi salah satu daya tarik pada usaha Aura Bedda Lotong. Sedangkan pada kelemahan utama dari produk Aura Bedda Lotong adalah belum memiliki izin BPOM. Ini merupakan kelemahan terbesar karna dapat menjadi pertimbangan bagi konsumen yang ingin menggunakan produk dari Aura Bedda Lotong. Salah satu yang menjadi kendala dalam pengurusan izin BPOM adalah besarnya biaya yang harus dikeluarkan dan banyaknya persyaratan dalam pengurusannya.

Berdasarkan Tabel 2. peluang utama yang dapat dimanfaatkan oleh usaha Aura Bedda Lotong yaitu bisa berkerja sama dengan mitra-mitra yang dapat dititipkan produk dan permintaan pasar yang selalu ada. Kemudian ancaman yang dihadapi yaitu banyaknya kompetitor dengan usaha yang sama. Sehingga menjadikan persaingan dalam usaha Aura Bedda lotong menjadi lebih ketat.



Gambar 1. Diagram Kuadran Analisis SWOT

Berdasarkan analisis tersebut, ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Aura Bedda Lotong memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan potensi yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Strategi Alternatif

Keberhasilan suatu usaha memerlukan adanya perumusan strategi. Merumuskan suatu strategi pertama-tama ialah menetapkan suatu tujuan atau sasaran yang merupakan hasil yang diharapkan oleh perusahaan. Salah satu hal yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan adalah dengan Penentuan Alternatif Strategi. Alternatif strategi bertujuan untuk menentukan strategi yang bisa dijalankan oleh industri dan menentukan strategi mana yang menjadi prioritas untuk dilaksanakan. Dalam usaha Aura Bedda Lotong strategi kemitraan mejadi salah satu strategi alternatif dalam mencapi tujuan yang diharapkan. Strategi kemitraan merupakan strategi yang cukup efektif dalam mencapai keunggulan daya saing. Dengan melakukan kemitraan perusahaan memperoleh beberapa manfaat penting salah satunya yaitu akses terhadap pasar. Selain itu, dengan melakukan kemitraan perusahaan dapat meningkatkan kapabilitas organisasi maupun sumber daya manusia. Kemitraan juga menjadi salah satu faktor dalam meningkatkan pendapatan penjualan. Menurut Raharjo dan Rinawati (2014) kemitraan adalah salah satu strategi dalam bisnis melalui kerjasama antara dua pelaku usaha atau lebih, bertujuan untuk memperoleh keuntungan dengan memegang prinsip saling membutuhkan serta memperkuat kemampuan bersaing dengan kompetitor. Strategi kemitraan yang

dilakukan oleh Aura Bedda Lotong yaitu dengan melakukan kerja sama dengan mitra dan *reseller*.

1. Reseller

Reseller merupakan penjual yang menjual kembali barang dari penjual dan menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi. *Reseller* memiliki keunggulan khusus dari agen atau makelar. Keunggulannya adalah *reseller* tidak mendapatkan pengganti dari yang menerima harga melalui *supplier* khusus yang diterapkan untuk *reseller*, sehingga *reseller* akan mendapatkan harga dengan lebih rendah dari harga pasaran. Maka *supplier* dan *reseller* mendapatkan keuntungan yang sama, walaupun tidak ada ikatan resmi yang ada dari kedua belah pihak. *Reseller* termasuk dalam tenaga pemasaran yang terbilang efisien serta terjangkau, keuntungan lain dalam menjalin hubungan kerjasama dengan *reseller* adalah dapat meningkatkan penjualan serta memperluas target pasar. Adapun cara yang dilakukan usaha Aura Bedda Lotong untuk berkerja sama dengan *reseller* yaitu dengan cara memberikan keuntungan sebesar 10%. Namun jika ingin bergabung menjadi reseller Aura Bedda Lotong, calon *reseller* juga harus menggunakan modal pribadi dan syarat pembelian produk awal minimal 5 pcs. Untuk sistem promosinya calon *reseller* melakukan promosi sendiri pada akun media sosial masing-masing.

2. Mitra

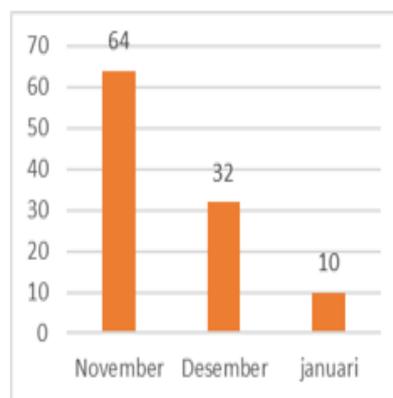
Mitra dapat diartikan sebagai bentuk strategi bisnis antara dua pihak atau lebih yang menjalin suatu kerjasama, hal ini dilakukan atas dasar kesepakatan dan rasa saling membutuhkan dalam rangka meningkatkan kapasitas dan kapabilitas sehingga dapat memperoleh hasil yang baik. Cara yang dilakukan usaha Aura Bedda Lotong untuk mendapatkan mitra yaitu dengan mendatangi setiap kios yang memiliki lokasi yang strategis dan tim Aura Bedda Lotong akan menawarkan kerja sama dengan mitra. Aura Bedda Lotong akan memberikan keuntungan sebesar 5% pada mitra dengan hanya menitipkan produk di kios atau toko. Mitra tidak perlu menggunakan modal dan tidak perlu melakukan promosi. dimana, tim Aura Bedda Lotong sendiri yang akan mempromosikan lokasi mitra penitipan. Selain itu kami akan mengecek produk secara berkala setiap minggunya.

Hasil yang dicapai setelah penerapan strategi kemitraan

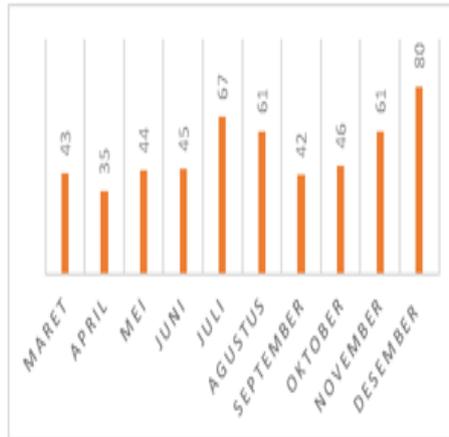
Hasil dari strategi kemitraan cukup memberikan efek pada pendapatan usaha Aura Bedda Lotong. Dimana, penjualan produk Aura Bedda Lotong mengalami peningkatan setelah penerapan strategi kemitraan. Hingga saat ini Aura Bedda Lotong telah memiliki 8 *reseller* diantaranya 5 berasal dari Kota Palu dan 3 berasal dari luar kota palu seperti Kotaraya, Sausu dan Lambunu. Aura Bedda Lotong juga telah memiliki 6 Mitra, namun sampai saat ini Aura Bedda Lotong belum memiliki mitra yang bergerak dibidang kecantikan, karna keterbatasannya dalam izin edar. Untuk itu Aura Bedda Lotong akan terus mengembangkan target pasar untuk masuk kedalam pasar kosmetik dengan terlebih dahulu mengurus lisensi izin BPOM.

Peningkatan pendapatan usaha Aura Bedda Lotong

Dari strategi kemitraan usaha Aura Bedda Lotong telah mengalami peningkatan pada pendapatannya. Dimana, setelah memiliki *reseller* dan mitra, usaha Aura Bedda Lotong mengalami peningkatan dalam penjualannya. Berikut data penjualan Aura Bedda Lotong sebelum dan sesudah memiliki Mitra dan *Reseller*.



Gambar 2. Data Penjualan Sebelum Memiliki Mitra Dan Reseller



Gambar 3. Data Penjualan Sesudah Memiliki Mitra Dan Reseller

Dapat dilihat pada gambar 2. data penjualan menunjukkan bahwa pada bulan November, desember, januari penjualan produk Aura Bedda Lotong mengalami penurunan yang sangat signifikan per bulannya pada saat belum memiliki mitra dan *reseller*. Sedangkan pada gambar 3. memperlihatkan bahwa pada bulan maret hingga desember tahun 2022 penjualan produk Aura Bedda Lotong relatif stabil perbulannya.

Ini menunjukkan bahwa strategi penjualan melalui mitra dan *reseller* memiliki peluang dalam membantu meningkatkan penjualan serta memperkenalkan produk Aura Bedda Lotong kepada pelanggan baru sesuai target pasar yang dituju. Sehingga strategi pengembangan pasar melalui mitra dan reseller menjadi strategi pengembangan pasar yang efektif dalam usaha Aura Bedda Lotong.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dari Aura Bedda Lotong titik ada beberapa kesimpulan penting yang diperoleh yaitu, sebagai berikut.

Strategi kemitraan merupakan strategi yang cukup efektif dalam mencapai keunggulan daya saing dengan melakukan kemitraan perusahaan memperoleh beberapa manfaat penting salah satunya yaitu akses terhadap pasar. Selain itu, dengan melakukan kemitraan perusahaan dapat meningkatkan kapasitas organisasi maupun sumber daya manusia.

Hasil dari strategi kemitraan cukup memberikan efek pada pendapatan usaha Aura bedda lotong. Di mana, penjualan produk Aura Bedda Lotong mengalami peningkatan setelah penerapan strategi kemitraan. Hingga saat ini Aura Bedda Lotong telah memiliki 8 *reseller* diantaranya 5 di Kota Palu dan 3 dari luar Kota Palu seperti Kotaraya, Sausu dan Lambunu. Aura Bedda Lotong juga telah memiliki 5 mitra yang telah bekerjasama, namun belum memiliki mitra yang bergerak di bidang kecantikan, karena keterbatasannya dalam izin edar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing lapangan, mentor, kedua orang tua, teman-teman dan seluruh pihak yang telah memberi dukungan terhadap pelaksanaan kegiatan ini. Tentunya penulis tidak dapat menyelesaikan artikel ini jika tidak mendapat dukungan dari pihak tersebut. Penulis memohon maaf jika artikel ini masih banyak kesalahan dan kekurangan. Oleh karena itu, dimohon kritik dan saran yang membangun agar kedepannya penulis dapat menjadi lebih baik lagi.

DAFTAR REFERENSI

- Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), 58–70.
- Istiqomah, I., & Andriyanto, I. (2018). Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Kaliputu Kudus). *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 5(2), 363.
- Anwar, M., Purwanto, E., & Fitriyah, Z. (2020). Model Kemitraan Bisnis Antar Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm). *Public Administration Journal of Research*, 2(2), 174–181.
- Rangkuti, Freddy. (2018). *Analisis Swot: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating Dan Ocai*. Pt. Gramedia Pustaka Utama.
- Sarwoko, E., Nurdiana, I., & Ahsan, M. (2021). Membangun Strategi Kemitraan Untuk Meningkatkan Pendapatan Pengrajin Tusuk Sate di Kabupaten Malang. *Jurnal Karya Abdi*, 5(3), 407–414.
- Arifdal, Muhammad. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjung Di Kecamatan Samalangka Kabupaten Breuen*. *Jurnal S.Pertanian* 1:223-233
- Kusnadi, & Yulia, N. (2020). *KEWIRAUSAHAAN*. Pekanbaru: Cahaya Firdaus.