



Regular article

Strategi Pengembangan Inovasi Minuman Instan Boba Davocas Menggunakan Analisis SWOT

Innovation Development Strategy of Boba Davocas Instant Drink's: A SWOT Analysis

Lilis Ayu Fatinia^a, Fanecia Apriani^a, Wildanu Ubaidilla^a, Ahmad Haris Hasanuddin Slamet^a dan Sekar Ayu Wulandari^{a,*}

^a Department of Agribusiness Management, Politeknik Negeri Jember, Indonesia

INFORMASI ARTIKEL

Sejarah Artikel:

Dikirim 13 Februari 2024
Diterima 18 Februari 2024
Tersedia online 26 Februari 2024

Kata kunci:

Strategi pengembangan SWOT
Boba Davocas
Inovasi minuman

ABSTRAK

Abstrak berisi satu paragraf, maksimal 200 kata, Book Antiqua 7 pt, yang berisi latar belakang (1-2 kalimat), tujuan penelitian, lingkup, metode ringkas, temuan penting, simpulan ringkas, dan kemanfaatannya. Pada akhir abstrak diakhiri dengan kata kunci maksimal 3-5 kata yang mampu merepresentasi tulisan. Abstrak berisi satu paragraf, maksimal 200 kata, Book Antiqua 7 pt, yang berisi latar belakang (1-2 kalimat), tujuan penelitian, lingkup, metode ringkas, temuan penting, simpulan ringkas, dan kemanfaatannya. Pada akhir abstrak diakhiri dengan kata kunci maksimal 3-5 kata yang mampu merepresentasi tulisan. Abstrak berisi satu paragraf, maksimal 200 kata, Book Antiqua 7 pt, yang berisi latar belakang (1-2 kalimat), tujuan penelitian, lingkup, metode ringkas, temuan penting, simpulan ringkas, dan kemanfaatannya. Pada akhir abstrak diakhiri dengan kata kunci maksimal 3-5 kata yang mampu merepresentasi tulisan.

ABSTRACT

The use of existing technology and the rapid development of innovation have made people prefer to consume instant drinks because they are considered more practical. Instant drink products are currently quite popular in various circles, one of which is boba drinks. Davocas is an innovative instant drink that is prepared by extracting or extracting the essence from dates and avocado seeds. Boba Davocas processing has quite a big opportunity to be industrialized. Strategies carried out based on SWOT analysis include Strength-Opportunity, Weakness-Opportunity, Strength-Threat, and Weakness-Opportunity strategies. Referring to these analyses there are several methods applied including expanding marketing areas through e-commerce media, continuing to innovate in developing product flavours, intensifying product promotion and introduction, building relationships with fruit juice sellers, providing various attractive offers on products, and collaborating with raw material suppliers to reduce prices.

ARTICLE INFO

Article history:

Received 13 February 2024
Accepted 18 February 2024
Available online 26 February 2024

Keywords:

Development strategy
SWOT
Davocas Bubble
Beverage Innovation

© 2024 Journal of Business Management. Published by Indonesian Journal Publisher (ID Publishing). This is an open-access article under the CC BY-SA license (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).

* Corresponding author.

Email address: sekar.ayu@polije.ac.id (S. A. Wulandari)

Pendahuluan

Perkembangan teknologi membuat berbagai aspek kehidupan dituntut menjadi serba cepat dengan hasil yang memuaskan. Segala mobilitas yang ada menjadikan masyarakat menjalani kesibukan dengan waktu yang singkat, sehingga membuat masyarakat mengabaikan kebutuhan primer nya. Produk instan sekarang banyak dijumpai di pasaran dan diproduksi untuk penganekaragaman jenis produk makanan dan minuman sehingga siap untuk dikonsumsi (Parwati & Pramarta, 2021). Pemanfaatan teknologi yang ada serta perkembangan inovasi yang cukup pesat, menjadikan masyarakat lebih suka mengonsumsi minuman atau makanan instan karena dinilai lebih praktis. Pembuatan produk minuman yang praktis dan fungsional dapat memudahkan masyarakat memenuhi keinginan mengonsumsi tanpa harus menghabiskan waktu yang lama. Antusiasme dan ketertarikan masyarakat Indonesia yang sangat tinggi terhadap boba memberikan peluang dalam berinovasi. Namun, minuman boba yang kini dijual di pasaran memiliki kandungan yang kurang baik bagi kesehatan. Konsumsi minuman berpemanis telah menjadi kontributor utama peningkatan asupan gula tambahan, serta memicu peningkatan terjadinya obesitas dan diabetes melitus tipe dua (Veronica & Ilmi, 2020). Oleh karena itu, diperlukan adanya inovasi boba yang tidak hanya lezat untuk dinikmati tetapi juga memiliki kandungan yang baik bagi kesehatan. Untuk membuat masyarakat dapat menikmati minuman boba tanpa harus menanggung resiko penyakit, kini hadir produk boba Davocas (*Dates Avocado seed*) yang tidak hanya nikmat tetapi juga sehat.

Davocas merupakan bisnis produk boba yang diracik dengan ekstraksi atau saripati dari biji kurma dan biji alpukat. Biji kurma dan biji alpukat memiliki potensi besar sebagai bahan baku dari pembuatan boba. Berdasarkan data BPS, volume impor kurma Indonesia pada Januari 2021 mencapai 7,6 ribu ton. Impor kurma terus mengalami kenaikan sejak 2015 dan mencapai yang tertinggi pada 2020 yakni 52,4 ribu ton. Berdasarkan jumlah impor kurma menandakan konsumsi kurma di Indonesia cukup tinggi dengan demikian ketersediaan biji kurma cukup melimpah sehingga sangat disayangkan jika tidak dimanfaatkan dengan baik. Tidak hanya itu, jumlah komoditas buah alpukat Indonesia juga cukup tinggi. Produksi alpukat di Indonesia pada tahun 2020 adalah sebanyak 609.049 ton dengan Provinsi Jawa Timur sebagai daerah dengan produksi tertinggi se-Indonesia (Mafika, 2023). Persentase berat buah biji alpukat sekitar 13% dari total berat segar buah. Maka jika diasumsikan berdasarkan total produksi buah alpukat di Indonesia, jumlah biji alpukat yang dibuang pada tahun 2020 adalah 79.176 ton (Sukma et al., 2019).

Pemanfaatan biji kurma dan biji alpukat saat ini belum dilakukan secara maksimal. Pemanfaatan kedua biji sampai saat ini yaitu sebagai obat tradisional dan campuran kopi bebas kafein sehingga kurang dilirik oleh masyarakat luas khususnya kalangan muda. Padahal jika dilihat kandungan yang terdapat didalamnya, sangat ironis apabila tidak dimanfaatkan menjadi sesuatu yang bernilai tambah. Biji kurma mengandung komponen protein dan lemak tertinggi dibandingkan daging buah kurma. Biji kurma juga dimanfaatkan untuk membuat minuman kopi bebas kafein (Yuniar, 2022). Kandungan pada biji alpukat terdapat zat antioksidannya yang tinggi memiliki potensi sebagai bahan tambahan pangan (BTP) alami untuk makanan. Namun, masalah utama terhadap aplikasi penggunaan biji alpukat sebagai BTP adalah cita rasanya yang agak pahit. Tetapi dapat dinetralkan dengan glukosa yang terdapat pada biji kurma (Lidi et al., 2021).

Semakin banyaknya produk minuman membuat usaha produk minuman ringan di Indonesia mengalami banyak kendala

baik dari lingkungan internal maupun eksternal. Mayoritas penduduk Indonesia merupakan generasi milenial yang penuh dengan kreativitas dan inovasi. Oleh sebab itu, perlu adanya tantangan bagaimana inovasi dan kreativitas yang dikembangkan untuk menarik minat atau daya beli dari masyarakat khususnya generasi milenial. Ide boba instan dengan kandungan ekstrak biji alpukat dan biji kurma yang bernama Davocas ini diharapkan dapat mengenalkan potensi biji alpukat dan biji kurma yang selama ini hanya dipandang sebagai limbah menjadi produk bernilai jual tinggi. Sasaran dari ide bisnis ini untuk mempermudah pelanggan membuat minuman boba sendiri dirumah sesuai kreatifitas pelanggan. Usaha ini dipilih karena dalam memulai bisnis sebagai pemula dinilai tidak terlalu sulit dan modal yang disiapkan pun tidak terlalu besar. Selain itu, semakin tingginya masyarakat yang mengonsumsi makanan yang memiliki standar kandungan gizi yang baik sehingga meningkatkan imun tubuh serta mencegah diabetes juga menjadi motivasi dalam pengembangan usaha ini.

Dalam upaya Davocas dapat bersaing dengan usaha produk minuman lainnya dan diterima oleh masyarakat maka dibutuhkan strategi pengembangan dengan melakukan analisis lingkungan terlebih dahulu. Pengembangan rencana usaha memerlukan analisis strategi yang tepat agar suatu produk dapat bertahan di kalangan masyarakat. Penentuan strategi dilakukan berdasarkan prioritas strategi-strategi penting berdasarkan perhitungan pembobotan. Metode analisis strategi pengembangan yang digunakan yaitu SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, dan Threat*). Dengan menggunakan analisis SWOT akan diperoleh faktor-faktor internal-eksternal yang digunakan dalam penentuan strategi pengembangan produk boba Davocas (Julia et al., 2023).

Analisis SWOT telah digunakan pada beberapa produk minuman lainnya. Priambodo, Kusbandono dan Dhamayanti (2022), melakukan analisis SWOT pada UKM Es Permen Karet 2320, yang menghasilkan empat strategi yaitu strategi S-O yaitu lokasi yang strategis dan harga yang lebih rendah dibandingkan pesaing. Strategi W-O yaitu lokasi yang berstatus sewa dan kurangnya peralatan produksi seperti mesin pendingin es. Strategi S-T yaitu bertambahnya jumlah pengunjung dan tingkat daya beli penduduk lamongan yang tinggi serta Strategi W-T yaitu pertumbuhan pesaing baru dan competitor sejenis dengan harga lebih rendah. Hasil penelitian Andriyani dan Astuti (2022) menggunakan analisis SWOT menyatakan bahwa strategi produk usaha Inni Dawet Cincau berada pada sel IV berdasarkan analisis matrik EI yaitu tahap hati-hati dengan strategi stabilitas. Sedangkan hasil diagram cartesius berada pada kuadran I yaitu memiliki kekuatan dan peluang besar. Alternatif strategi produk sesuai matriks SWOT yaitu strategi SO dimana faktor yang harus dipertahankan untuk dapat mengambil peluang yang ada adalah mempertahankan kualitas Inni Dawet Cincau melalui bahan baku yang baik dan tanpa bahan pengawet serta meningkatkan produksi dengan lebih banyak menciptakan varian rasa baru.

Penelitian terkait analisis SWOT pada produk boba dengan bahan baku biji alpukat dan biji kurma belum dilakukan. Oleh karena itu, penelitian ini akan melakukan analisis SWOT secara spesifik pada produk boba dari biji alpukat dan biji kurma yang secara spesifik diberikan nama boba Davocas. Analisis SWOT sangat membantu untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman ada usaha boba Davocas. Dengan menggunakan analisis SWOT dapat menjadi pertimbangan usaha boba Davocas dalam menentukan strategi pengembangan usaha baik strategi produk dan strategi pemasaran. Tujuan dari penelitian ini adalah mengidentifikasi strategi pengembangan pengembangan

usaha produk boba Davocas. Analisis yang dilakukan meliputi penentuan faktor internal dan eksternal dalam pengembangan usaha boba Davocas selanjutnya mencari alternatif strategi yang tepat dan menentukan prioritas strategi yang dapat ditetapkan dalam pengembangan usaha Davocas.

Metode

Metode analisis strategi pengembangan yang digunakan yaitu SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, dan Threat). Dengan menggunakan analisis SWOT akan diperoleh faktor-faktor internal-eksternal yang digunakan dalam penentuan strategi pengembangan olahan kulit buah naga. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Berdasarkan faktor internal dan eksternal yang telah ditentukan berdasarkan observasi, wawancara dan kuesioner di lapang maka langkah selanjutnya pemberian bobot pada masing-masing faktor. Kemudian dilakukan penentuan rating dan pemberian penjumlahan nilai pada masing-masing faktor internal dan eksternal (Julia et al., 2023).

Hasil dan Pembahasan

Bisnis Davocas merupakan bisnis yang bergerak dibidang makanan sebagai produsen topping boba instan pendamping makanan manis dan minuman manis. Produk Davocas merupakan olahan dari pemanfaatan biji alpukat dan biji kurma. Adonan dari hasil ekstraksi tersebut kemudian dipadukan dengan saus berbagai varian rasa, seperti gula aren, vanilla, green tea, dan taro. Produk Davocas sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh karena mengandung berbagai kandungan gizi dan nutrisi. Biji alpukat diketahui memiliki efek hipoglikemik dan dapat digunakan sebagai obat tradisional untuk mengobati ginjal, sakit gigi, maag kronis, hipertensi dan diabetes mellitus. Sedangkan pada biji kurma mengandung karbohidrat, protein, lemak, vitamin, serat, dan proanthocyanidins (tannin kental) sebagai antioksidan dalam tubuh yang kandungannya 20 kali lebih baik dibandingkan vitamin C dan E.

Davocas dapat dijadikan sebagai peluang usaha yang menjanjikan karena limbah biji alpukat dan biji kurma masih jarang dimanfaatkan untuk diolah menjadi bahan pangan. Hal tersebut dapat menjadikan produk kami memiliki peluang usaha yang cukup tinggi dikarenakan beberapa alasan, yakni (1) Ketersediaan bahan baku yang cukup terpenuhi karena selalu ada di setiap musim. (2) Produk minuman dari olahan biji alpukat dan biji kurma yang belum ada di Sidoarjo. (3) Minat masyarakat khususnya kalangan anak muda yang cukup tinggi terhadap minuman boba. Davocas memiliki peluang yang sangat tinggi untuk dikembangkan di bidang olahan perindustrian. Oleh karena itu, untuk memberikan bukti yang konkret berikut data analisis SWOT dan strategi yang dibuat untuk mengatasinya.

Strategi bisnis Davocas dalam menghadapi persaingan dunia bisnis dan perubahan lingkungan bisnis sebagai berikut :

Strategi bauran pemasaran

1. Produk

Produk Davocas merupakan olahan dari pemanfaatan biji alpukat dan biji kurma. Ekstraksi biji alpukat dan biji kurma memiliki banyak kandungan gizi yang baik bagi kesehatan. Adonan boba dipadukan dengan saus varian rasa gula aren,

vanila, green tea, dan taro. Produk dikemas dalam box kemasan yang berisi 4 sachet boba menggunakan kemasan plastik vacuum aluminium ukuran 50 gram dengan 2 varian boba (kandungan biji alpukat dan biji kurma) masing-masing 2 sachet. Produk yang dihasilkan 2 varian ekstrak biji alpukat dan biji kurma serta 4 varian rasa saus boba dalam setiap box produk. Bentuk penampilan produk Davocas dapat dilihat di lampiran pada lampiran Gambar 1.

Tabel 1. Analisis SWOT

	Internal	Strength (S)	Weakness (W)
Internal		Kandungan hipoglikemik biji alpukat dapat mengatasi diabetes	Produk masih berupa olahan setengah jadi
		Proses produksi yang cukup mudah	Produk tidak menggunakan bahan pengawet, sehingga umur simpan produk tidak bisa bertahan lama
Eksternal		Biji kurma mengandung antioksidan yang dapat menurunkan kadar radikal bebas	Produk membutuhkan penyimpanan di tempat dengan suhu dingin
	Opportunity (O)	Strategi (SO)	Strategi (WO)
	Tingkat peminatan masyarakat terutama kalangan anak muda cukup tinggi	Menggencarkan promosi dan pengenalan produk melalui media e-commerce yang menarik	Menggencarkan promosi dan pengenalan produk
	Belum banyak yang memasarkan produk sejenis	Terus berinovasi dalam pengembangan rasa produk	Membangun relasi dengan para penjual jus buah Pemberian penjelasan mengenai prosedur penggunaan produk
	Kesadaran masyarakat mengonsumsi makanan sehat cukup tinggi	Mensosialisasikan tentang bahaya diabetes dan pentingnya menjaga imun tubuh	Melakukan pengemasan yang praktis dan ekonomis
	Threat (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
	Banyak produk kompetitor yang serupa namun berbeda bahan tambahan yang telah menguasai pasar	Memberikan berbagai penawaran menarik pada produk	Melakukan analisis pemasaran dengan matang sehingga mendapatkan konsumen yang sesuai sasaran
	Produk serupa milik kompetitor dengan bahan tambahan berbeda namun memiliki harga lebih murah	Menjamin kualitas produk Davocas sebagai boba yang enak dan sehat	Terus berinovasi dan riset dalam proses produksi
	Limbah biji alpukat dan biji kurma yang dibutuhkan hanya bisa didapatkan dari penjual jus buah		Menjalin kerjasama dengan pemasok bahan baku dalam upaya menekan harga

2. Harga

Penetapan harga menggunakan metode mark up pricing margin dengan keuntungan yang ditetapkan adalah 30% untuk penjualan tiap box. Harga yang ditawarkan setiap box adalah sebesar Rp 35.000,00 dan dengan harga tersebut perusahaan dapat bersaing dengan baik.

3. Tempat

Tempat produksi, pendistribusian produk, serta penyimpanan bahan baku berlokasi di Sidokare. Lokasi tersebut merupakan lokasi yang strategis karena dekat dengan tempat penjualan outlet minuman dan jus buah.



Gambar 1. Desain produk davocas

4. Promosi

Bisnis Davocas melibatkan pelaku bisnis seperti media *e-commerce*, *reseller*, outlet minuman atau makanan, *supplier* bahan baku dan konsumen. Strategi promosi Davocas yang digunakan untuk menghadapi persaingan bisnis sebagai berikut :

- a. Melakukan promosi penjualan produk sebagai penarik perhatian konsumen agar mau mencoba produk yang kami tawarkan.
- b. Menggunakan digital marketing dengan media *e-commerce* seperti; *online shop*, sosial media serta website sebagai jangkauan pemasaran Davocas.
- c. Melakukan kerja sama dengan pelaku umkm seperti outlet minuman manis thai tea, green tea dan milk tea dengan pendistribusian produk sebagai *supplier topping* minuman yang mereka pasarkan dengan ketentuan potongan harga pembelian grosir.

Strategi STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*)

1. Segmenting

Segmenting/segmentasi geografis yang ditetapkan oleh Davocas adalah masyarakat yang tinggal di wilayah pemukiman Sidokare, Sidoarjo, Jawa Timur dan sekitarnya wilayah perkotaan besar. *Segmenting*/segmentasi demografis Davocas adalah sebagai berikut :

- a. Usia dan siklus hidup,
Segmentasi pelanggan Davocas merupakan rentan usia 15 tahun keatas karena segmen pasar tersebut memiliki daya beli yang cukup baik, sedangkan segmen konsumen Davocas dimulai dari anak-anak hingga dewasa.
- b. Jenis kelamin
Segmentasi Davocas adalah pria dan wanita yang menyukai minuman dingin dan manis.

2. Targeting

Target pasar dari Davocas adalah untuk masyarakat kalangan menengah kebawah namun tidak menutup kemungkinan juga untuk kalangan atas, yang memiliki gaya hidup sehat dan

kegemaran untuk mengkonsumsi minuman manis dan dingin.

3. Positioning

Positioning yang dilakukan Davocas adalah dengan memposisikan Davocas sebagai salah satu bisnis minuman bergizi dengan konsep yang unik dimana para pelanggan memiliki kebebasan untuk mengkreasi minumannya sendiri dengan harga yang cukup terjangkau sesuai dengan kualitas produk.

Simpulan

Pengolahan Boba Davocas ini memiliki peluang yang cukup besar untuk diindustrialisasikan. Strategi yang dilakukan berdasarkan analisis SWOT meliputi strategi *Strength-Opportunity*, *Weakness-Opportunity*, *Strength-Threat*, dan *Weakness-Opportunity*. Mengacu pada beberapa analisis tersebut terdapat beberapa metode yang diterapkan diantaranya yaitu memperluas daerah pemasaran melalui media *e-commerce*, Terus berinovasi dalam pengembangan rasa produk, menggencarkan promosi dan pengenalan produk, membangun relasi dengan para penjual jus buah, memberikan berbagai penawaran menarik pada produk, dan menjalin kerjasama dengan pemasok bahan baku dalam upaya menekan harga.

Daftar Pustaka

- Julia, S. D., Yanti, R. T., & Yustanti, N. V. (2023). Strategi Pemasaran Pada Caffee Ten Bos Boba Simpang Tiga Ngalam Kabupaten Seluma. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 939–950. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v11i1.2995>
- Lidi, I. M., Mulyanto, M. M., Kusumaningtyas, F. T., & Lewerissa, K. (2021). Penambahan Tepung Biji Alpukat sebagai Sumber Antioksidan pada Makanan Sereal. *Journal of Human Health*, 1(1), 9–14.
- Mafika, W. (2023). Perbandingan Hasil Jadi Pewarnaan Ecoprint Kulit Buah Alpukat Menggunakan Mordan Tawas Dan Tanjung. *Snhrrp*, 134–140.
- Parwati, N. P., & Pramatha, I. N. B. (2021). Strategi guru sejarah dalam menghadapi tantangan pendidikan indonesia di era society 5.0. *Widyadari: Jurnal Pendidikan*, 22(1), 143–158. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4661256>
- Sukma, I., Mu'tamar, M. F. F., & Asfan. (2019). Modifikasi Pati Biji Alpukat Menggunakan Ragi Tape. *Jurnal AGROINTEK, Volume 13*,(Nomor 1), Hal. 14.
- Veronica, M. T., & Ilmi, I. M. B. (2020). Minuman Kekinian Di Kalangan Mahasiswa Depok Dan Jakarta. *Indonesian Journal of Health Development*, 2(2), 83–84.
- Yuniar, L. F. (2022). Uji AKTIVITAS ANTIBAKTERI PADA EKSTRAK BIJI KURMA AJWA (*Phoenix dactylifera L.*) TERHADAP BAKTERI *Staphylococcus aureus*. *Journal of Pharmacopolium*, 5(2), 148–154. <https://doi.org/10.36465/jop.v5i2.899>