



Rencana Bisnis: Unit Usaha Pengolahan dan Pemasaran Kakao – Koperasi Kakao Unggul Sejahtera Aceh Utara



Disusun oleh: Yayasan Penabulu

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	1
1. RINGKASAN EKSEKUTIF.....	3
2. LATAR BELAKANG KOPERASI.....	5
2.1. Detail Usaha Koperasi.....	5
2.2. Biodata Kepengurusan Koperasi.....	5
2.3. Struktur Kepengurusan Koperasi.....	6
3. ANALISA PASA DAN PEMASARAN.....	7
3.1. Produk Yang Dihasilkan.....	7
3.2. Gambaran Pasar.....	7
3.3. Target atau Segmen Pasar.....	8
3.4. Tren Perkembangan Pasar.....	8
3.5. Proyeksi Penjualan.....	9
3.6. Strategi Pemasaran.....	9
3.7. Analisis Penjualan.....	9
3.8. Saluran Distribusi.....	10
4. ANALISA PRODUKSI.....	11
4.1. Proses Produksi.....	11
Proses Produksi Kakao Non Fermentasi.....	11
Proses Produksi Kakao Fermentasi.....	11
Proses Produksi Bubuk dan Lemak Coklat.....	13
4.2. Bahan Baku.....	14
4.3. Fasilitas Produksi.....	15
4.4. Fasilitas Kantor.....	15
4.5. Analisa Kebutuhan Fasilitas Produksi.....	15
5. ANALISA SUMBER DAYA MANUSIA.....	16
5.1. Analisa Kompetensi SDM.....	16
5.2. Keunggulan Kompetensi SDM.....	16
5.3. Analisa Kebutuhan dan Pengembangan SDM.....	16
5.4. Rencana Kebutuhan dan Pengembangan SDM.....	16
5.5. Gaji Pengurus Koperasi.....	17
6. RENCANA PENGEMBANGAN USAHA.....	18
6.1. Rencana Pengembangan Usaha.....	18
6.2. Tahapan Pengembangan Usaha.....	19
7. ANALISA KEUANGAN.....	20
7.1. Strategi Pendanaan Usaha.....	20

7.2. Proyeksi Keuangan.....	20
8. ANALISA DAMPAK DAN RESIKO USAHA.....	21
8.1. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar.....	21
8.2. Dampak Terhadap Lingkungan	21
8.3. Analisa dan Manajemen Resiko.....	21
9. ANALISA LINGKUNGAN BISNIS.....	23
9.1. Analisa Lingkungan Internal.....	23
9.2. Analisa Lingkungan External	23
9.3. Analisa Pelanggan	24
9.4. Analisa Pesaing	24
10. ANALISA SWOT	26

1. RINGKASAN EKSEKUTIF

Indonesia merupakan produsen kakao terbesar ke-3 dunia setelah Pantai Gading dan Ghana, dengan luasan kebun 1.677.254 hektare, tersebar di Sulawesi 58,9%, Sumatera 22,5%, Maluku+Papua 6,4%, Jawa 5,5%, NTT+NTB+Bali 4% dan Kalimantan 2,5%. Aceh sendiri berkontribusi 4,8% secara Nasional dan 18,6% regional wilayah Sumatera (Puslitkoka 2014). Jumlah produksi belum diimbangi dengan kualitas kakao yang dihasilkan, hal ini dikarenakan masih banyak permasalahan ditingkat petani yang dihadapi, antara lain: budidaya, pemasaran dan pengolahan paska panen dan pengolahan setengah jadi (bubuk dan lemak coklat). Kondisi tersebut dijadikan peluang oleh Koperasi Kakao Unggul Aceh Utara untuk membantu petani kakao Aceh Utara khususnya di Kec. Matangkuli dan Kec. Tanah Luas untuk meningkatkan produktifitas, menghubungkan dengan pasar secara langsung serta mendorong untuk penambahan nilai dengan program-program:

- Pendampingan produksi kakao fermentasi dan perbaikan pola tanam kakao
- Menjembatani petani dalam proses pemasaran langsung ke produsen dan eksportir
- Pelatihan Produksi coklat setengah jadi Yaitu Bubuk dan Lemak Coklat
- Pendampingan produksi Bubuk dan lemak Coklat.
- Menjalinkan kerjasama dengan Socolatte Pidie Jaya, dalam hal ini Socolatte sebagai Penampung dan Koperasi sebagai Supplier bubuk dan lemak coklat

Kegiatan tersebut bukan merupakan upaya baru, akan tetapi dengan pembentukan koperasi pendampingan bisa dilakukan secara berkelanjutan. Dengan potensi yang ada di dua kecamatan tersebut, koperasi akan memproyeksikan target penjualan sebagai berikut:

Produk	Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018
Kakao Fermentasi	-	-	5 ton
Kakao Non Fermentasi	-	-	40 ton
Pengolahan Kompos	-	-	5 ton
Pengolahan Bubuk	-	-	-
Pengolahan Lemak	-	-	-

Proyeksi tersebut berdasarkan tingkat potensi suplai yang ada di petani, khususnya di Dua Kecamatan dari program pendampingan yang dilakukan. Kami yakin proyeksi ini masih akan mengalami perubahan sesuai dengan kondisi riil dilapangan ketika program berjalan. Untuk menjaga kemampuan daya tampung koperasi terhadap hasil panen petani, maka koperasi akan melakukan beberapa strategi untuk membuka akses pasar secara langsung, strategi-strategi tersebut adalah:

a. Pengembangan Produk

- Mendorong petani memulai memproduksi biji kakao fermentasi, untuk menguatkan strategi ini koperasi akan membuat demplot percontohan budidaya disamping itu juga akan melakukan paraktek dan sosialisasi teknik fermentasi untuk meningkatkan pendapatan masyarakat.
- Mendorong koperasi untuk memproduksi bubuk dan lemak coklat, dalam hal ini koperasi akan belajar langsung pada produsen sebelumnya untuk dapat meningkatkan pendapatan koperasi dan anggota serta meningkatkan pengetahuan anggota koperasi tentang pengolahan coklat dan turunannya.
- Mengadakan pelatihan pengolahan coklat setengah jadi (bubuk dan lemak) kepada pengurus koperasi.

b. Pengembangan Wilayah Pemasaran

Untuk strategi pengembangan wilayah pemasaran Koperasi menggunakan beberapa strategi:

- Menjalin kerjasama dengan produsen coklat nasional (Medan, Banten dan Jawa Barat)
- Menjalin kerjasama dengan eksportir biji kakao non fermentasi (Medan).
- Menjalin kerjasama dengan Socolatte Pidie Jaya dalam hal ini Socolatte sebagai penampung dan koperasi sebagai supplier bubuk dan lemak coklat

c. Kegiatan Promosi

Kegiatan promosi dan pemasaran yang akan dilakukan untuk lebih mengenalkan dan membangun jaringan pemasaran, diantaranya:

- Membangun website sebagai media informasi dan promosi produk kakao Koperasi
- Mengirimkan sampel produk kepada produsen dan eksportir kakao
- Penawaran kerjasama sebagai supplier kepada perusahaan produsen dan eksportir kakao
- Penawaran kerjasama sebagai supplier bubuk dan lemak coklat kepada Socolatte Pidie Jaya
- Mengikuti pameran-pameran komoditi kakao

Selain itu, untuk mempersiapkan eksistensi koperasi dalam jangka panjang, maka peningkatan kapasitas lembaga juga menjadi fokus utama, salah satunya dengan memperkuat kapasitas manajerial untuk SDM koperasi. Rencana Usaha Koperasi Kakao Unggul Aceh Utara ini disusun, agar menjadi acuan untuk operasional unit usaha Pengolahan dan Pemasaran Koperasi juga menjadi media informasi kepada pihak terkait.

2. LATAR BELAKANG KOPERASI

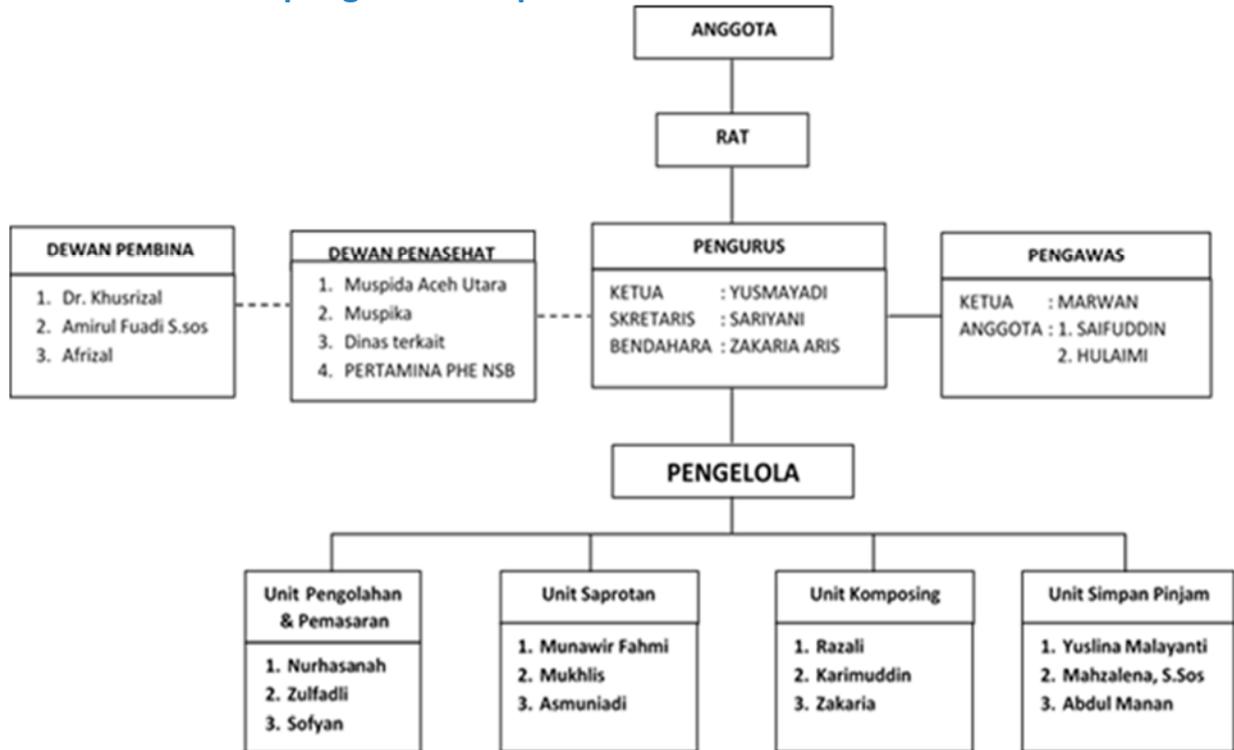
2.1. Detail Usaha Koperasi

Nama Koperasi	Koperasi Perkebunan Kakao Unggul Sejahtera
Bidang Usaha	Perdagangan dan Produksi Kakao
Jenis Produk	Kakao Fermentasi dan Non-Fermentasi
Alamat Koperasi	Jl. Bulog Desa Rayeuk Meunye, Kecamatan Tanah Luas, Kabupaten Aceh Utara
Nomor Telepon/Fax	-
Alamat E-mail	-
Bentuk Badan Hukum	Koperasi Produsen
Nomor Akta Pendirian	<i>Dalam proses</i>
NPWP	<i>Dalam proses</i>
Registrasi Usaha	Dinas Perdagangan dan Koperasi nomor 001/BH/II.2/2010

2.2. Biodata Kepengurusan Koperasi

Nama	Yusmayadi
Jabatan	Ketua Pengurus
Tempat dan Tanggal Lahir	Rayeuk Meunye, 2 Februari 1977
Alamat Rumah	Rayeuk Meunye, Tanah Luas
Nomor Telepon	0813 6111 5338
Pendidikan Terakhir	SMA
Pengalaman Kerja	<ul style="list-style-type: none">• Ketua Koperasi Pertanian Sejahtera Tani (2008 – 2014)• Sekretaris Koperasi Pertanian Sejahtera Tani (2002 – 2008)• Staff Gudang PT. ASTAKA GIRI ARTA BATAM (1998 – 2001)
Nama	Sariani
Jabatan	Sekretaris
Tempat dan Tanggal Lahir	Rangkaya, 2 Januari 1990
Alamat Rumah	Rangkaya
Nomor Telepon	085262925852
Pendidikan Terakhir	D3 Politeknik Lhokseumawe
Pengalaman Kerja	Staf Administrasi PT. AHASS (2001 – 2014)
Nama	Zakaria Aris
Jabatan	Bendahara
Tempat dan Tanggal Lahir	Keutapang, 31 Desember 1963
Alamat Rumah	Ketapang
Nomor Telepon	085260272729
Pendidikan Terakhir	SMU
Pengalaman Kerja	<ul style="list-style-type: none">• Bendahara di UPTD Tanah Luas• Staf Dinas Pendidikan (2000)• Guru SMA Tanah Luas (1982 – 1986)

2.3. Struktur Kepengurusan Koperasi



3. ANALISA PASA DAN PEMASARAN

3.1. Produk Yang Dihasilkan

Tabel berikut adalah produk yang dihasilkan Koperasi Perkebunan Kakao Unggul Sejahtera.

Proses	Produk	Deskripsi	Harga
Proses Pengembangan	Biji Kakao Non Fermentasi	Biji kakao yang pengolahannya tanpa mengalami fermentasi dengan kadar air 7%	30.000/kg
	Biji Kakao Fermentasi	Biji kakao yang pengolahannya melalui fermentasi dengan kadar air 7%	33.000/kg
	Bubuk Coklat	Pengolahan bubuk Coklat merupakan pengolahan kakao setengah jadi	70.000/kg
	Lematk Coklat	Hasil dari pengempaan bubuk Coklat	100.000/kg
	Pupuk Kompos	Hasil Pengolahan dari limbah kakao	2.000/kg

Posisi Pasar

- Posisi pasar Koperasi Kakao adalah sebagai Agen Besar untuk wilayah Kecamatan Tanah Luas dan Kecamatan Matangkuli. Nantinya kegiatan jual beli berhubungan langsung dengan eksportir dan Supplier kakao diluar Provinsi Aceh.
- Koperasi kakao adalah sebagai produsen bubuk dan juga lemak coklat yang nantinya akan langsung dipasarkan ke SOCOLATTE, Pidie Jaya

Keunggulan Produk Yang Dimiliki

Produk yang dihasilkan sesuai dengan standart kualitas yang dibutuhkan produsen.

Strategi Harga

Strategi penetapan harga Biji Kakao Fermentasi dan Kakao Non-Fermentasi, Bubuk dan juga lemak coklat sesuai harga pasar Internasional.

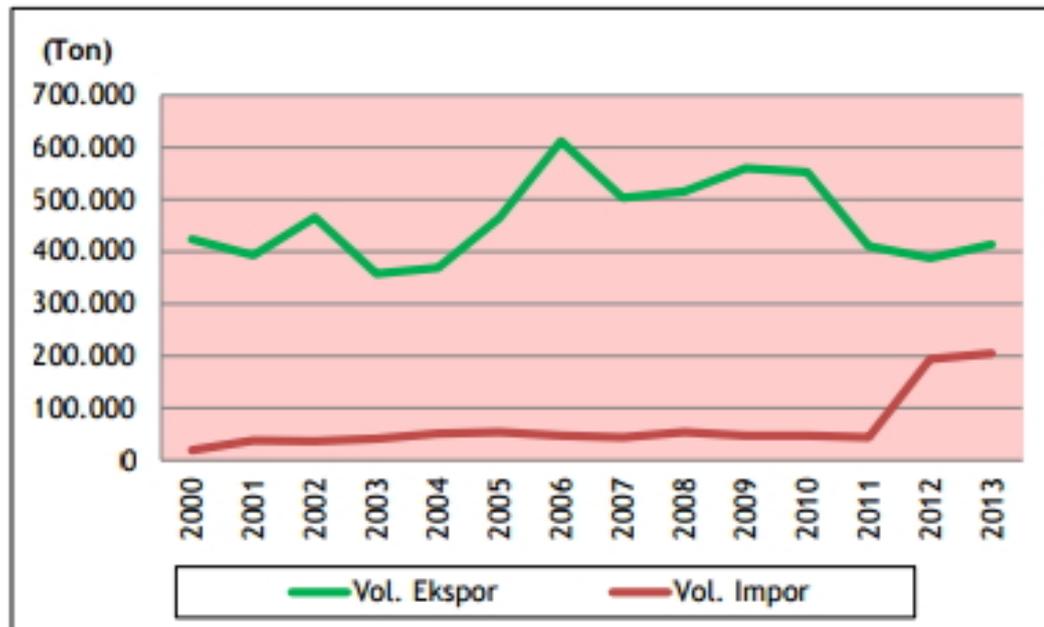
3.2. Gambaran Pasar

Kakao menjadi komoditas andalan Indonesia di samping kelapa sawit dan karet. Devisa yang disumbangkan mencapai 1,05 miliar dolar AS. Kakao merupakan sektor yang sangat potensial untuk dikembangkan karena merupakan bahan dasar pembuatan makanan dan minuman coklat yang digemari oleh masyarakat dunia. Ekspor kakao Indonesia dilakukan antara lain dalam bentuk biji kakao, buah kakao, pasta kakao, pasta butter, tepung kakao dan makanan mengandung kakao. Dari berbagai bentuk tersebut, bisnis biji kakao masih menarik dan memberikan keuntungan, terutama bagi eksportir biji kakao

Biji kakao yang diekspor sebagian besar merupakan kakao yang diolah tanpa difermentasikan (Anonim, 2010). Perkembangan volume ekspor kakao di Indonesia selama periode tahun 2000-2013 cukup berfluktuasi namun terdapat kecenderungan meningkat dari tahun ke tahun Rata-rata pertumbuhan volume ekspor dalam periode tersebut sebesar 1,25% per tahun. Volume ekspor kakao dari tahun 2000 – 2013 ditunjukkan dalam gambar berikut: Ekspor kakao dalam bentuk biji kering sebagian besar ditujukan ke negara Malaysia, Singapura, Thailand, Brazil, China, dan India.

Pangsa pasar produk kakao terus meningkat, di prediksi pertumbuhan 1,5-2,5% per tahun atau setara 59 ribu ton per tahun. "Dengan kuantitas yang cukup besar diharapkan pada tahun 2015 Indonesia menjadi produsen kakao olahan yang terbesar."

Upaya peningkatan produksi kakao mempunyai arti yang strategis karena pasar ekspor biji kakao Indonesia masih sangat terbuka dan pasar domestik masih belum tergarap. Berdasarkan kondisi harga kakao dunia yang relatif stabil dan cukup tinggi tersebut maka perluasan areal perkebunan kakao Indonesia diperkirakan akan terus berlanjut dan hal ini perlu mendapat dukungan agar kebun yang berhasil dibangun dapat memberikan produktivitas yang tinggi. Indonesia masih memiliki lahan potensial yang cukup besar untuk pengembangan kakao yaitu lebih dari 6,2 juta ha terutama di Irian Jaya, Kalimantan Timur, Sulawesi Tengah, Maluku, dan Sulawesi Tenggara.



Gambar 2. Perkembangan Volume Ekspor dan Impor Kakao Indonesia, 2000-2013

3.3. Target atau Segmen Pasar

Biji Kakao Fermentasi

- Target penjualan kakao fermentasi yaitu produsen coklat nasional sebagai supplier untuk industri makanan dan minuman
- Produsen kakao Cocoa Powder, Buffer dan Pasta di Bandung Jawa Barat (PT Wahana)
- Pabrik kakao scolatte Pidie Jaya Aceh

Biji Kakao Non Fermentasi

Target penjualan untuk biji kakao non fermentasi adalah eksportir kakao Medan dan lokal.

Bubuk Coklat dan Lemak Coklat

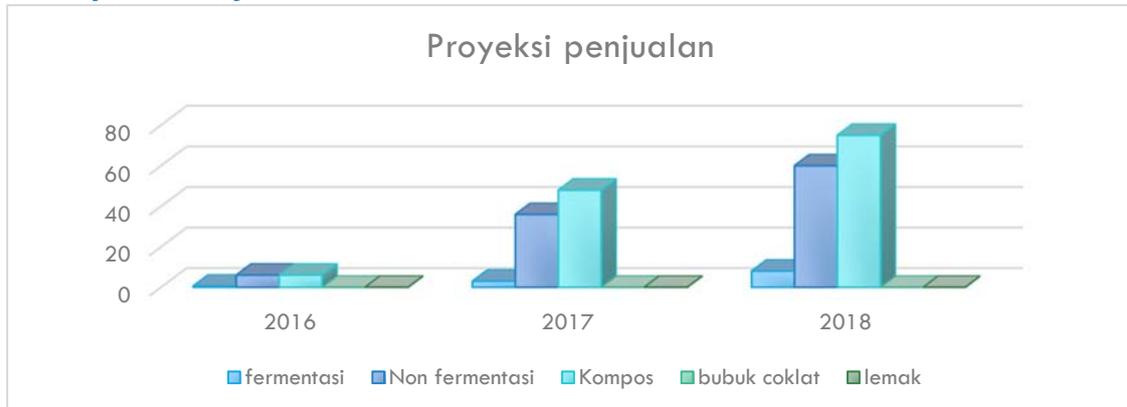
Target penjualan bubuk dan lemak coklat yaitu produsen coklat SOCOLATTE Pidie Jaya sebagai produsen makanan dan minuman coklat.

3.4. Tren Perkembangan Pasar

Konsumsi kakao Indonesia dalam bentuk olahan dibedakan menjadi konsumsi coklat instan dan bubuk. Berdasarkan hasil SUSENAS dari Badan Pusat Statistik, perkembangan konsumsi kakao tahun 2012-2013 sangat berfluktuasi. Konsumsi coklat instan selama periode tersebut meningkat 24,89% pertahun, sedangkan konsumsi coklat bubuk meningkat 49,62% pertahun. Lonjakan konsumsi yang sangat signifikan terjadi pada tahun 2012, dimana konsumsi coklat instan mencapai 54,6% gram/kapita atau naik 133,33% dibandingkan tahun sebelumnya,

sedangkan konsumsi coklat bubuk mencapai 83,2% gram/kapita atau naik 433,33% terhadap tahun sebelumnya.

3.5. Proyeksi Penjualan



3.6. Strategi Pemasaran

Pengembangan Produk

- Melakukan fermentasi biji kakao untuk meningkatkan nilai jual baik dari segi kuantitas dan kualitas produk.
- Melakukan produksi bubuk dan lemak coklat untuk meningkatkan pendapatan koperasi dan anggota

Pengembangan Wilayah Pemasaran

Untuk strategi pengembangan wilayah pemasaran Koperasi akan menggunakan strategi-strategi, yaitu:

- Menjalin kerjasama dengan beberapa produsen kakao fermentasi nasional (Medan, Banten dan Jawa Barat)
- Menjalin kerjasama dengan eksportir biji kakao non fermentasi (Medan).
- Menjalin kerjasama dengan produsen coklat SOCOLATTE (Pidie Jaya) untuk mensupply bubuk dan lemak coklat.

Kegiatan Promosi

Kegiatan promosi dan pemasaran yang akan dilakukan untuk lebih mengenalkan dan membangun jaringan pemasaran, diantaranya:

- Membangun website sebagai media informasi dan promosi produk kakao Koperasi
- Mengirimkan sampel produk kepada produsen dan eksportir kakao
- Penawaran kerjasama sebagai supplier kepada perusahaan produsen dan eksportir kakao
- Mengirim sampel bubuk dan lemak coklat ke SOCOLATTE
- Mengikuti pameran-pameran komoditi kakao

3.7. Analisis Penjualan

Pesaing	Harga Produk	Keunggulan	Kelemahan
H. Usman (Kec. Paya Bakong)	21.000	<ul style="list-style-type: none"> • Volume lebih besar 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak menggunakan open • Tidak ada lokasi penjemuran

		<ul style="list-style-type: none"> Langsung melakukan penjualan ke kota Medan (akses di kota Medan juga lebih banyak) 	
Abdullah Sp. Mamplam (Kec. Nibong)	21.000	<ul style="list-style-type: none"> Lokasi (tempat usaha) luas Mampu menampung biji yang lebih banyak 	<ul style="list-style-type: none"> Tenaga kerja kurang Mitra (muge) hanya beberapa org saja
TGK. NURDIN (Kec. Matangkuli)	20.000	<ul style="list-style-type: none"> Lokasi berada di wilayah lahan kakao 	<ul style="list-style-type: none"> Modal kurang Tempat usaha lebih kecil Tidak langsung kirim sendiri untuk jual ke Medan. (titip lewat toke lain dan bayar uang angkut)
Tgk. Manan (Kec. Matangkuli)	21.000	<ul style="list-style-type: none"> Lokasi penjemuran lebih besar 4 mesin pengering lebih besar 	<ul style="list-style-type: none"> Modal kurang Jual ke pedagang yg lebih besar lagi, (tidak langsung jual ke Medan)

Produksi Bubuk dan Lemak

Untuk saat ini dikawasan Aceh Utara belum ada kopersi atau home industri yang memproduksi coklat setengah jadi (bubuk dan lemak) dalam hal ini Koperasi Kakao Unggul Sejahtera berpeluang besar untuk memasarkan produk bubuk dan lemak coklat.

3.8. Saluran Distribusi

Wilayah pemasaran dan jalur distribusi yang direncanakan

1. Wilayah Pemasaran

<input type="checkbox"/> Lokal.....	0
.....	%
<input type="checkbox"/> Regional	90
.....	%
<input type="checkbox"/> Nasional	10
.....	%
<input type="checkbox"/> Ekspor	0
.....	%

2. Jalur Distribusi

<input type="checkbox"/> Industri coklat Banten, Jawa Barat	<input type="checkbox"/> Eksportir Kota Medan
--	--

3. Rencana Lokasi Penjualan

Koperasi

4. ANALISA PRODUKSI

4.1. Proses Produksi

Proses	Bahan Baku	Teknologi	Mesin
Non Fermentasi	Biji Kakao Basah	Konvensional	-
Fermentasi	Biji Kakao Basah	Sederhana	Kotak Fermentasi
Bubuk Coklat	Biji Kakao Kering		Roasting, Deseller, Pemasta, Penghalus
Lemak Coklat	Pasta Coklat		Pengempa lemak

Proses Produksi Kakao Non Fermentasi



Buah Kakao



Pemisahan buah yang baik dan yang terserang hama penyakit kakao



Pengupasan Buah



Biji Kakao Non Fermentasi siap jual



Pembersihan biji kakao dari serasah dan Penyimpanan Biji Kakao Kering



Penjemuran selama 1-3 Hari hingga kadar air mencapai 8%

Proses Produksi Kakao Fermentasi



Buah Kakao



Pemisahan buah yang baik dan yang terserang hama penyakit kakao



Pengupasan Buah



Biji Kakao Non Fermentasi siap jual



Pembersihan biji kakao dari serasah dan Penyimpanan Biji Kakao Kering



Penjemuran selama 1-3 Hari hingga kadar air mencapai 7%



Fermentasi di kotak kayu selama 4 hari dan dibalik setiap harinya

Fermentasi

Fermentasi dilakukan untuk menghilangkan lendir yang menempel pada kulit biji kakao. Biji kakao dimasukkan ke dalam kotak kayu yang sudah diberi lubang kecil-kecil di bagian bawahnya. Lubang kurang lebih berdiameter 1 cm. Fungsinya sebagai jalan masuk oksigen, air, dan karbondioksida. Proses fermentasi dalam kotak selama 4-5 hari, isi kotak dibalik tiap harinya dengan memindahkannya ke kotak lain dibawahnya.

Pencucian

Setelah difermentasi, selanjutnya biji kakao dicuci dengan menggunakan air bersih. Tujuannya adalah untuk menghilangkan kotoran seperti jamur yang menempel. Pencucian biji kakao dapat dilakukan dengan cara menggosok-gosok biji kakao atau mengaduk-aduknya dengan bantuan ayakan hingga biji nampak bersih.

Pengeringan

Setelah semua biji kakao dibersihkan, selanjutnya masuk ke tahap pengeringan. Dalam tahap ini biji kakao yang pada awalnya memiliki kadar air sekitar 60 %, harus diturunkan menjadi 6 hingga 7 %. Hal tersebut bertujuan untuk menjaga kualitas biji kakao baik pada saat proses penyimpanan maupun pengangkutan. Biji kakao dijemur di bawah terik matahari hingga kering. Saat mengeringkan biji kakao, harus dibolak-balik minimal 2 jam sekali agar kering sempurna.

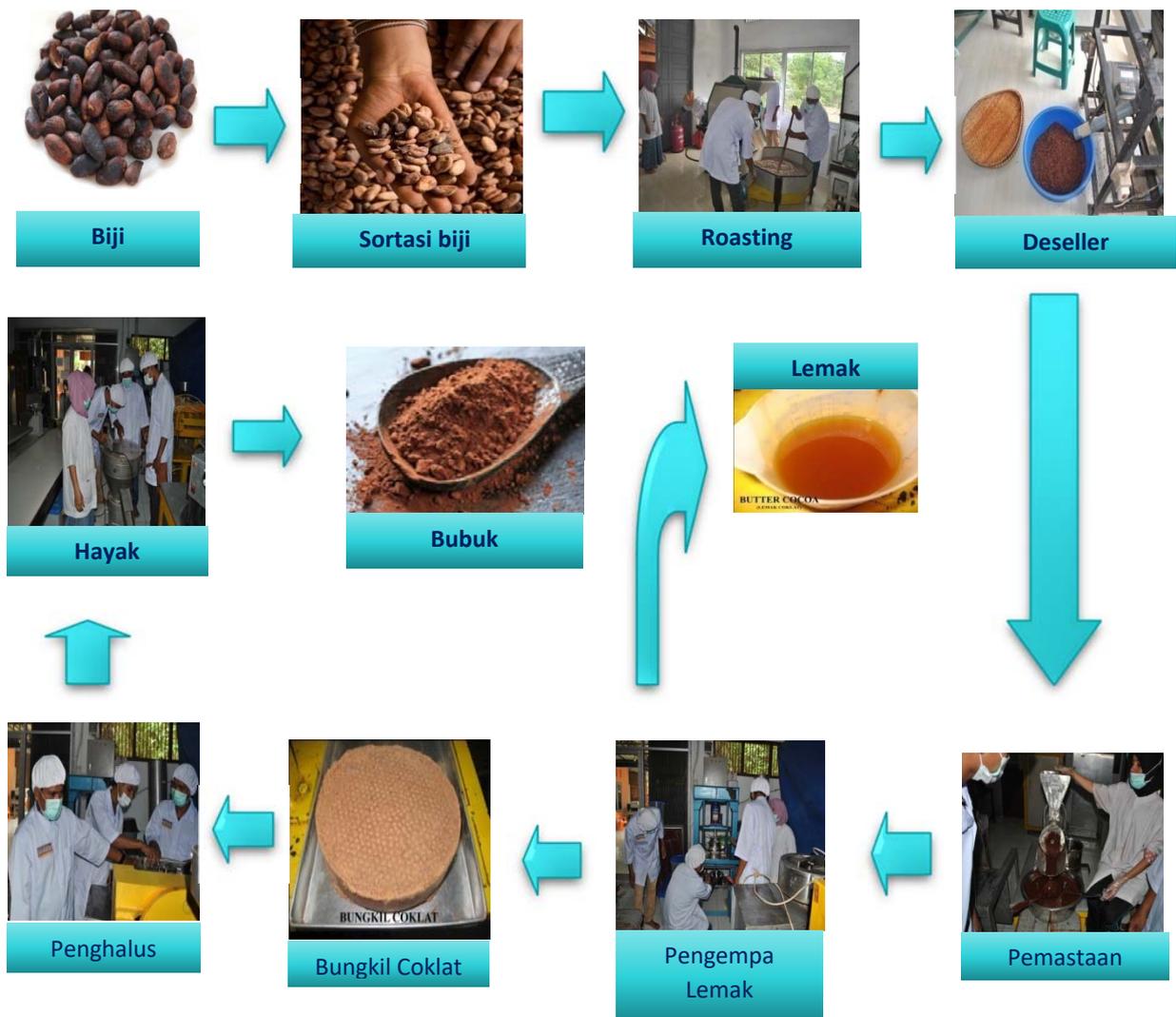
Tempering

Sebelum biji kakao dikemas, terlebih dahulu melewati satu tahap tempering. Tempering dilakukan untuk menjaga kualitas biji kakao dari kerusakan pasca pengolahan dan pengemasan. Tempering dilakukan dengan cara meletakkan biji di tempat terbuka selama kurang lebih 5 jam guna penyesuaian suhu biji kakao dengan suhu yang ada di sekitar.

Pengemasan

Selanjutnya biji kakao disortir dan dikemas ke dalam wadah. Penyortiran biji kakao didasarkan pada ukuran dan warnanya (kualitas ekspor, kualitas biasa, dan kualitas rendah).

Proses Produksi Bubuk dan Lemak Coklat



Biji

Biji merupakan hasil dari kakao yang sudah melewati proses fermentasi dan penjemuran dengan tingkat kekeringan pada kadar air 7,5 %.

Sortasi

Sortasi dilakukan untuk mengelompokkan biji berdasarkan penampakan fisik dan ukuran bijinya. Biji-biji kakao kualitas ekspor (standar AA) dipisahkan dari biji kualitas sedang (standar A dan B) dan kualitas rendah (standar C dan S). Biji-biji ini dipisahkan karena masing-masing standar memiliki nilai jual yang berbeda.

- AA= Max 85 biji/100 gram
- A = Max 86-100 biji/100 gram
- B = Max 101-120 biji/100 gram
- C = Max 111-120 biji/100 gram
- S = Max > 120 biji/100 gram

Sangrai

Penyangraian merupakan proses awal dalam produksi makanan dan minuman olahan coklat dan bertujuan membentuk aroma dan citarasa khas dari biji kakao. Penyangraian dilakukan pada suhu 115-120 °C selama 20 menit sampai 30 menit. Biji Kakao yang disangrai 1 kg akan menghasilkan biji seberat 900 gram (biji dengan kadar 7% air).

Kupas Kulit Ari Biji

Biji yang sudah di sangrai kemudian didiamkan selama 15 menit untuk menstabilkan suhu biji kakao. Dan langsung masuk keproses pengupasan kulit ari biji yang menghasilkan daging biji (Nib) yang digunakan sebagai bahan baku coklat. Dan kulit biji (shell) digunakan sebagai pakan ternak atau pupuk kompos.

Pasta

Pada tahap ini daging biji (nib) kakao digiling perlahan dan menghasilkan lemak dan cairan coklat kental yang disebut pasta coklat.

Pengempa Lemak

Pada tahap ini pasta coklat yang masih bercampur dengan lemak coklat dipisahkan dengan alat pengempa yang dilengkapi saringan yang akan menghasilkan bungkil coklat dan lemak coklat. Dalam 1 kg biji kakao kering akan menghasilkan 352 gram bubuk coklat dan 528 gram lemak coklat.

Pembubuk

Pada umumnya bungkil coklat relatif keras dan harus dihaluskan pada mesin giling tipe roll (refiner).

Hayak

Pengayakan dilakukan untuk memisahkan bubuk coklat yang halus dan yang kasar dimana yang kasar atau yang tidak lolos akan dimasukkan kembali ke mesin penghalus.

Pencampuran

Pada tahap ini selanjutnya bubuk coklat akan diberi perasa tambahan yaitu, susu, gula, cream dll. Dan akan diaduk selama 24 jam untuk mendapatkan hasil dan ras yang seimbang.

Pengemasan

Bubuk coklat Selanjutnya dikemas menggunakan plastik alumnum foil sebagi pembungkus primer dan kemudian dimasukkan kedalam kemasan kertas berlabel yaitu sebagi pembungkus sekunder, selain untuk menjaga kualitas rasa dari bubuk coklat, kemasan juga dapat menarik perhatian calon pembeli dan menjaga konsumen setia.

4.2. Bahan Baku

Bahan Baku	Satuan	Biaya per Satuan (Rp.)
A. Bahan Baku Utama		
Biji Kakao Non Fermentasi	Kg	21.000
Biji Kakao Fermentasi	Kg	25.000
B. Bahan Baku Pendukung		
Karung	Bal	10.000
Benang	Meter	10.000
BBM	Liter	8.000

4.3. Fasilitas Produksi

No	Komponen	Satuan	Jumlah Fisik	Biaya per Satuan (Rp.)
1	Sewa lahan	Satuan	1	75.000.000
2	Bangunan Gudang dan kantor	Satuan	2	125.000.000
3	Instalasi listrik	Satuan	1	35.000.000
4	Mesin Pemecah kulit buah	Satuan	1	47.250.000
5	Mesin Pencuci biji kakao	Satuan	1	36.250.000
6	Mesin roasting	Satuan	1	49.000.000
7	Mesin Sortir biji	Satuan	1	29.450.000
8	Mesin pengempa lemak	Satuan	1	59.250.000
9	Alat fermentasi	Satuan	6	39.300.000
10	Alat pengukur kadar air	Satuan	1	4.500.000
11	Tangki Air	Satuan	1	1.700.000
12	Mesin Air	Satuan	1	1.700.000
13	Timbangan 50	Satuan	1	2.500.000
14	Timbangan 10	Satuan	1	250.000
15	Tabung Gas 3 Kg	Satuan	1	150.000

4.4. Fasilitas Kantor

No	Komponen	Satuan	Jumlah Fisik	Biaya per Satuan (Rp.)
1	Komputer	Satuan	1	7.800.000
2	Laptop	Satuan	1	5.000.000
3	Printer	Satuan	1	1.200.000
4	Meja ½ biro	Satuan	2	2.400.000
5	Kursi tamu	Satuan	1	2.150.000
6	Filling cabinet	Satuan	1	1.750.000
7	Lemari Arsip	Satuan	1	2.900.000
8	White Board	Satuan	1	500.000
9	AC 0,5 PK	Satuan	2	3.500.000
10	Kursi chitose	Satuan	1	1.750.000

4.5. Analisa Kebutuhan Fasilitas Produksi

No	Komponen	Satuan	Jumlah Fisik	Biaya per Satuan (Rp.)
1	Mesin Deseller	Satuan	1	40.500.000
2	Mesin Pemecah bungkil	Satuan	1	45.000.000
3	Mesin Pemasta	Satuan	1	32.000.000
4	Mesin Penepung	Satuan	1	41.250.000
5	Hayakan	Satuan	1	20.900.000

5. ANALISA SUMBER DAYA MANUSIA

5.1. Analisa Kompetensi SDM

Tingkat Pendidikan	Jumlah
Tidak Lulusan SD	0
Lulusan SD	0
Lulusan SLTP	0
Lulusan SMU/SMK	9
Lulusan D1	0
Lulusan D2	2
Lulusan Sarjana	7
Total	18

Bagian/Posisi	Jumlah
Manajemen	7
Bagian Produksi	3
Bagian Pemasaran	3
Bagian Administrasi	3
Tenaga Lapangan	2
Total	18

5.2. Keunggulan Kompetensi SDM

- Ketua: Memiliki kemampuan dan berpengalaman dalam perencanaan dan pengorganisasian anggota serta jaringan instansi.
- Bagian administrasi dan keuangan mempunyai pengalaman dibidangnya lebih dari 2 tahun.
- Bagian produksi dikerjakan oleh SDM yang berpengalaman di bidang budidaya, produksi dan quality control kakao.
- Bagian produksi pengolahan bubuk dan lemak akan dikerjakan oleh SDM yang berpengalaman dibidang pengolahan

5.3. Analisa Kebutuhan dan Pengembangan SDM

Jabatan	Tingkat Pendidikan	Keterampilan Khusus
Quality control	Minimal SMU	Berpengalaman dalam standarisasi QC dan Sortasi Kakao
Pengolah Coklat	Minimal SMU	Berpengalaman dalam mengolah dan memproduksi coklat dan mengoperasikan mesin-mesin produksi

5.4. Rencana Kebutuhan dan Pengembangan SDM

Jabatan	Kebutuhan	Jumlah yang Tersedia	Tenaga yang direkrut
Quality control	1 orang	Tidak ada	1 orang
Pengolah coklat	2 orang	Tidak ada	2 orang

5.5. Gaji Pengurus Koperasi

Jabatan	Jumlah	Gaji/Bulan	Total
YANG SUDAH ADA			
Ketua	1	2.500.000	2.500.000
Sekretaris	1	2.000.000	2.000.000
Bendahara	1	2.000.000	2.000.000
Pengawas	3	1.750.000	5.250.000
Manajer Unit	1	1.750.000	1.750.000
Staf Unit Pengolahan dan Pemasaran	3	1.750.000	5.250.000
Staf Unit Sampotan	3	1.750.000	5.250.000
Staf Unit Simpang Pinjam	3	1.750.000	5.250.000
Staf Unit Komposing	3	1.750.000	5.250.000
YANG DIBUTUHKAN			
Quality Control	1	1.750.000	1.750.000
Pengolah Coklat	2	1.750.000	3.000.000

6. RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

6.1. Rencana Pengembangan Usaha

Strategi Pemasaran

Strategi promosi dan pemasaran yang akan dilakukan untuk lebih mengenalkan dan membangun jaringan pemasaran, diantaranya:

- Membangun website sebagai media informasi dan promosi produk kakao Koperasi
- Mengirimkan sampel produk kepada produsen dan eksportir kakao
- Penawaran kerjasama sebagai supplier kepada perusahaan produsen dan eksportir kakao
- Mengirim sampel bubuk dan lemak coklat ke Socolatte Pidie Jaya
- Mengikuti pameran-pameran komoditi kakao

Strategi Produksi

Strategi pada aspek produksi difokuskan untuk pengolahan biji kakao secara fermentasi dan Pengolahan Biji kakao, adapun tahapan sebagai berikut:

- Membangun kesepakatan dengan 2 kelompok petani kakao di 2 Kecamatan, (Matangkuli dan Tanah Luas) untuk proses produksi kakao fermentasi
- Membangun demplot kakao untuk percontohan kualitas budidaya dan perawatan
- Distribusi alat fermentasi di kelompok petani
- Pendampingan petani untuk teknik budidaya dan perawatan untuk menghasilkan biji kakao yang bagus
- Pendampingan kelompok petani untuk proses produksi kakao fermentasi dan pengolahan biji kakao
- Riset pengolahan biji kakao untuk bubuk dan lemak
- Produksi bubuk dan lemak coklat

Strategi Organisasi dan SDM

- Penguatan kapasitas managerial dan operasional koperasi
- Rekrumen seluruh staf koperasi
- Training strategi marketing
- Penguatan Internal Control System (ICS)
- Pendampingan lapangan untuk teknik budidaya dan perawatan tanaman kakao
- Pendampingan koperasi untuk teknik produksi bubuk dan lemak coklat
- Pendampingan Koperasi dalam Pengoperasian Mesin Produksi

Strategi Keuangan

- Penguatan manajemen keuangan
- Pelatihan pencatatan transaksi penjualan
- Pelatihan penggunaan software catatan keuangan koperasi
- Pendampingan pencatatan
- Pelaporan setiap bulanan
- Penguatan kapasitas SDM pengurus khususnya bagian keuangan tentang tatacara penyusunan keuangan koperasi dengan Software SANGO

6.2. Tahapan Pengembangan Usaha



2015

Penguatan manajemen Koperasi
Rekrutmen staf koperasi
Sosialisasi Koperasi ke kelompok tani



2016

Rekrutmen anggota koperasi
Pelatihan keuangan koperasi
Pelatihan & penyusunan strategi pemasaran
Penguatan system produksi kakao non fermentasi
Produksi kakao non fermentasi
Pemasaran produk kakao non fermentasi
Kesepakatan demplot untuk kakao fermentasi
Pendampingan teknik budidaya & perawatan kakao untuk demplot
Pelatihan produksi kakao fermentasi
Pendampingan produksi kakao fermentasi
Pemasaran kakao fermentasi
Pelatihan pengolahan bubuk dan lemak coklat
Pendampingan Produksi bubuk dan lemak coklat



2017

Perluasan pemasaran kakao non fermentasi
Perluasan pemasaran kakao fermentasi
Pengembangan strategi pemasaran
Pengolahan bubuk dan lemak coklat
Pelatihan pengolahan bubuk dan lemak
Pemasaran bubuk dan lemak coklat
Penguatan manajemen koperasi
Penguatan ICS dan pendampingan budidaya dan produksi kakao fermentasi
Penguatan pendampingan produksi bubuk dan lemak coklat



Akhir 2018

Perluasan pemasaran kakao non fermentasi
Perluasan pemasaran kakao fermentasi
Pemasaran bubuk dan lemak coklat

7. ANALISA KEUANGAN

7.1. Strategi Pendanaan Usaha

Salah satu komponen yang mendukung pembangunan nasional adalah tersedianya lembaga intermediasi yang mempunyai fungsi menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya. Lembaga intermediasi yang ada dibedakan dalam 3 kategori yakni:

- Berbentuk Bank tunduk pada Undang-Undang Pokok Perbankan
- Berbentuk Koperasi pada Undang-Undang Koperasi
- Lembaga Keuangan Mikro lainnya yang belum diatur undang-undang

Sumber pendanaan dari Program Peningkatan ekonomi Petani kakao di 9 Desa melalui koperasi kakao unggul sejahtera Aceh Utara merupakan sumber pendanaan utama dari Pertamina Hulu Energi dalam merealisasikan terwujudnya pemerataan peningkatan perekonomian masyarakat binaan melalui kemitraan dengan Lembaga Swadaya Masyarakat yaitu LSM Bumoe Malikussaleh, Yayasan Agro Bina Mandiri dan Yayasan Penabulu.

7.2. Proyeksi Keuangan

Aspek finansial dari proposal bisnis harus dapat memperlihatkan potensi dana yang dimiliki, kebutuhan dana eksternal, perhitungan kelayakan usaha, termasuk di dalamnya 3 perfoema laporan keuangan: neraca, rugi-laba, dan cash flow. Secara ringkas, dapat diberikan format sederhana perhitungan kelayakan usaha secara finansial sebagai berikut:

No	Uraian	Tahun		
		1	2	3
A.	Arus Masuk			
	Total Penjualan	217.800.000	1.311.000.000	2.274.000.000
	Total Arus Masuk	217.800.000	1.311.000.000	2.274.000.000
	Pendapatan	217.800.000	1.311.000.000	2.274.000.000
B.	Arus Keluar			
	Biaya investasi	491.250.000	0	0
	Biaya variable	145.340.000	852.600.000	1.524.366.667
	Biaya Tetap	313.800.000	313.800.000	313.800.000
	Pajak	0	3.455.600	38.403.600
	Total Arus Keluar	459.140.000	1.169.855.600	1.876.570.267
	Pengolah Coklat	459.140.000	1.628.995.600	3.505.565.867
C.	Arus Bersih (NFC)	-241.340.000	141.144.400	397.429.733
D.	Cash Flow IRR	-241.340.000	-100.195.600	297.234.133
	Discount factor (5.5%)	0.95	0.90	0.85
	Present value	-228.758.294	126.811.527	338.456.591
E.	Cummulative Present Value	-228.758.294	-101.946.767	236.509.825
F.	Analisis Kelayakan Usaha			
	NPV	236.509.825		

8. ANALISA DAMPAK DAN RESIKO USAHA

8.1. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

- Peningkatan pendapatan petani kakao dengan melakukan pengolahan kakao fermentasi
- Peningkatan kapasitas petani dalam melakukan budidaya dan pascapanen di komoditi kakao
- Terciptanya kepedulian masyarakat khususnya di Lhoksukon terhadap budidaya tanaman kakao yang selama ini hanya sebagai pendapatan sampingan.

8.2. Dampak Terhadap Lingkungan

- Terjaganya lahan-lahan pertanian dari ancaman alih fungsi
- Terjaganya Ekosistem Lingkungan

8.3. Analisa dan Manajemen Resiko

Resiko	Dampak	Peluang	Strategi
Penurunan suplai karena Alih tanam dari tanaman kakao menjadi tanaman lain karena dirasa kurang menguntungkan oleh petani, karena selama ini petani menganggap tanaman kakao sebagai sampingan	Sangat Mungkin	Tinggi	<ul style="list-style-type: none"> • Sosialisasi potensi ekonomi komoditi kakao • Meningkatkan daya serap biji kakao dari anggota
Petani beralih kembali kepada pola pengolahan kakao non fermentasi	Sangat Mungkin	Tinggi	<ul style="list-style-type: none"> • Perluasan akses pasar untuk kakao fermentasi • Sosialisasi potensi ekonomi kakao fermentasi
Tidak berjalan dengan baik manajemen koperasi, berdampak penurunan kepercayaan di anggota	Sangat Mungkin	Tinggi	Pelatihan penguatan manajemen Koperasi dan keuangan koperasi kakao
Tata kelola produksi yang tidak terkelola dengan baik yang berdampak kepada jumlah produksi biji kakao menurun	Sangat Mungkin	Tinggi	<ul style="list-style-type: none"> • Penguatan manajemen produksi • Perluasan pangsa pasar
Kerusakan biji kakao karena sistem penyimpanan yang tidak baik	Sangat Mungkin	Tinggi	<ul style="list-style-type: none"> • Standarisasi kualitas produksi • Sistem pergudangan
Adanya anggota yang menjadi spekulan/agen yang mengakibatkan menurunnya pasokan bahan baku biji kakao ke koperasi	Mungkin	Rendah	<ul style="list-style-type: none"> • Program pendampingan kelompok tani kakao yang berkelanjutan • Pemberdayaan kelompok tani dalam proses produksi biji kakao fermentasi
Penjualan tidak memenuhi target karena kelemahan pemasaran	Sangat Mungkin	Tinggi	<ul style="list-style-type: none"> • Penentuan target pasar yang sesuai yaitu eksportir dan produsen kakao • Perluasan pasar • Pengembangan strategi marketing • Peningkatan kapasitas SDM marketing

Kurangnya Pengetahuan Koperasi tentang produksi bubuk dan lemak coklat	Sangat Mungkin	Tinggi	Pelatihan Pengolahan Produksi coklat setengah jadi
Kurangnya pengetahuan koperasi tentang pengelolaan mesin produksi	Sangat Mungkin	Tinggi	Simulasi Pengoperasian mesin produksi
Kurangnya produksi Karena kurangnya supplay dari petani 9 Desa	Sangat Mungkin	Tinggi	Sosialisai Koperasi keningkat kelompok Petani

9. ANALISA LINGKUNGAN BISNIS

9.1. Analisa Lingkungan Internal

Strength (Kekuatan)

Potensi luasan kebun kakao di 9 desa sangat besar, hal ini dilihat dari jumlah luasan yang dimiliki masing-masing petani yang rata-rata memiliki 1,2 Ha dan sudah ditanami kakao. Selain itu selama ini belum pernah ada koperasi yang secara khusus mengelola hasil panen petani kakao. Dengan potensi yang ada, koperasi telah memetakan rantai pasar yang ada di Lhoksukon, sehingga mendorong koperasi untuk mengambil bagian sebagai agen besar untuk kakao. Selain itu koperasi sudah melakukan analisa pasar dan akses langsung ke produsen kakao yang ada di Bandung, dari komunikasi awal pihak produsen berminat membeli kakao fermentasi dari koperasi dengan standar yang sudah ditetapkan oleh pihak produsen.

Weakness (Kelemahan)

Dengan luasan lahan kakao yang besar, potensi suplai masih terbilang kecil, hal ini diakibatkan para petani masih belum melakukan system budidaya serta perawatan yang benar sehingga produktifitasnya masih kecil. Semua petani di 9 desa belum ada yang memproduksi biji kakao fermentasi, karena petani menilai kakao fermentasi dan nonfermentasi harga jualnya sama. Penetapan harga jual selama ini tergantung kepada tengkulak yang ada. Selain dari aspek suplai, kelemahan lainnya adalah pengelolaan koperasi yang masih perlu untuk ditingkatkan, baik kapasitas SDM nya sampai kepada kapasitas unit usahanya agar mampu untuk menghasilkan produk-produk yang dibutuhkan oleh pasar itu.

9.2. Analisa Lingkungan External

Pasar kakao di Indonesia terus mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan tingkat konsumsi masyarakat akan coklat juga meningkat. Hal ini memacu tumbuhnya produsen-produsen kakao skala kecil sampai keberbagai daerah. Jadi potensi untuk pengembangan pasar kakao dalam negeri masih sangat terbuka lebar. Akan tetapi produktifitas untuk biji kakao fermentasi masih dinilai kurang untuk memenuhi permintaan produsen dalam negeri, hal ini dikarenakan belum banyak petani yang melakukan produksi secara fermentasi.

Opportunity (Peluang)

Kebutuhan kakao dalam negeri masih dianggap sedikit, sekitar 250 ribu ton per tahun. Sementara produksi kakao Indonesia mencapai 445000 ton per tahun. Namun rendahnya kebutuhan kakao nasional itu bukan tanpa sebab. Hal ini karena pemerintah menetapkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) 10% untuk setiap kakao yg dibeli pabrik di dalam negeri. Sebaliknya, apabila petani mengekspor produknya ke luar negeri, maka tidak dikenakan PPN.

Dengan demikian petani lebih suka melakukan ekspor. (data Depertemen Perindustrian tahun 2007) sedangkan nilai ekspor kakao tahun 2013 sebanyak 188.000 ton (Data Kementerian Pertanian tahun 2013).Melihat dari potensi tersebut koperasi mempunyai peluang untuk jangka pendek sebagai supplier untuk eksportir yang ada di Medan, selain itu koperasi juga berpeluang untuk menjadi supplier kakao fermentasi untuk produsen-produsen coklat dalam negeri, salahsatunya yang sudah siap untuk menerima kakao fermentasi dari koperasi adalah PT. Wahana Interfood Nusantara Bandung.

Koperasi Kakao Unggul Sejahtera Aceh Utara Pernah melakukan study visit di Pabrik Socolatte Pidie Jaya. Dalam hal ini Koperasi dijemati Oleh Yayasan Penabulu melakukan kerjasama

dengan Socolatte untuk menampung bubuk dan lemak coklat. Dan mendorong Koperasi untuk memproduksi bubuk dan lemak coklat.

Threats (Ancaman)

Kondisi-kondisi yang akan menjadi ancaman bagi keberlangsungan usaha Koperasi KakaoUnggul Sejahtera Lhoksukon adalah keterbatasan suplai kakao dikarenakan nilai produktifitas petani kakao di 9 desa masih sangat kecil. Hal ini berbanding terbalik dengan potensi luasan kebun kakao yang dimiliki oleh para petani. Produktifitas yang kecil dikarenakan petani masih belum menerapkan system budidaya yang telah mereka ketahui, maka pendampingan yang berkelanjutan mutlak akan dilakukan oleh koperasi untuk meningkatkan volume produksi petani. Selain dari aspek suplai ancaman juga muncul dari internal, yaitu masih lemahnya kemampuan SDM yang ada dikoperasi perihal manajemen pengelolaan koperasi. Untuk tahun pertama ini koperasi akan fokus kepada peningkatan kapasitas manajerial SDM dengan mengadakan beberapa program pelatihan terkait. Pada rantai pasar kakao yang ada di Lhoksukon intervensi koperasi sebagai agen besar akan menimbulkan konflik antara koperasi dengan tengkulak besar yang ada di 2 kecamatan.

9.3. Analisa Pelanggan

Untuk analisa pelanggan bagi Koperasi Kakao Unggul Sejahtera Aceh Utara terpetakan dalam dua level, yaitu:

Eksportir

Target market eksportir ini koperasi mengeluarkan produk kakao nonfermentasi, dimana serapan mereka bisa besar dalam sekali pembelian. Akan tetapi harga yang diberikan masih dinilai kecil dan juga penentuan harga masih diatur oleh eksportir dengan komparasi harga dari suplier lain dan juga ketersediaan suplai.

Produsen Coklat

- Pelanggan pada level ini adalah para produsen coklat skala kecil. Dimana untuk memenuhi kebutuhannya sebagian besar kakao fermentasi yang mereka dapatkan berasal dari petani langsung dan import. Ini dijadikan peluang oleh koperasi untuk memproduksi kakao fermentasi dalam skala kecil untuk memenuhi permintaan beberapa produsen kakao yang ada di beberapa kota.
- Dalam hal ini yayasan Penabulu Telah menjembatani Koperasi kakao Unggul Sejahtera Aceh utara untuk mensupply produksi bubuk dan juga lemak coklat ke SOCOLATTE Pidie Jaya.

9.4. Analisa Pesaing

Koperasi memiliki pesaing yaitu tengkulak dan agen besar, dimana keberadaan mereka menjadi penentu harga pasar ditingkat petani. Selain itu akses yang dimiliki oleh pesaing dinilai strategis untuk memutuskan mata rantai pasar yaitu barang yang mereka beli dari sejumlah petani langsung dijual kembali kepada eksportir yang ada di Medan. Untuk hal ini koperasi akan melakukan beberapa strategi untuk masuk kepada ceruk pasar, yaitu meningkatkan kualitas kakao dari petani anggota dan menjalin hubungan langsung kepada eksportir kakao dan juga produsen coklat yang ada di beberapa kota.

Ancaman pendatan baru

Daya tarik segmen berbeda-beda menurut tingginya hambatan untuk masuk dan keluarnya. Terlebih segmen yang dimasuki cenderung sama, hal ini membuat celah yang cukup besar

untuk pendatang baru masuk kedalam segmen ini. Hal ini membuat persaingan lebih fokus kepada aspek permodalan yang dibutuhkan untuk bisa mengamankan suplai yang ada. Selain itu, akses kepada suplai menjadi bagian yang harus dimiliki oleh para pesaing untuk bisa mengamankan suplai yang berkualitas sesuai kebutuhan pasar tersebut. Hal ini akan menjadi ancaman bagi keberlangsungan koperasi jika fokus tentang pendampingan para petani, kualitas biji kakao, penambahan permodalan dan akses pasar tidak ditingkatkan.

Peningkatan kekuatan posisi tawar konsumen

Bargaining power konsumen berkembang dikarenakan mereka mendapati pilihan produk kakao yang banyak dipasarkan, faktor kualitas berpengaruh kepada harga, hal ini merupakan dasar pertimbangan konsumen untuk memilih produk yang sesuai dengan standar yang mereka miliki. Hal ini berpotensi menjadi ancaman jikaantisipasi kondisi tersebut tidak didorong dengan strategi peningkatan kualitas produk dengan menjalankan pendampingan budidaya pada tingkat petani serta quality control paska panen, maka konsumen akan beralih kepada produk dari supplier atau agen lain.

Peningkatan kekuatan posisi tawar pemasok

Posisi tawar pemasok cenderung menjadi kuat jika intervensi langsung dari agen besar kepada petani, hal ini akan berdampak kepada persaingan harga, dimana petani akan memberikan harga sesuai harga tertinggi dan disesuaikan dengan kebutuhan mereka. Dampak secara langsung bagi koperasi adalah terganggunya suplai dan pengurangan aktifitas penjualan jika tidak diantisipasi dengan strategi menjalin kedekatan, perekrutan anggota koperasi dan pendampingan secara intensif terkait budidaya dan bantuan permodalan untuk perawatan tanaman kakao mereka.

10. ANALISA SWOT

KEKUATAN	KELEMAHAN
<ul style="list-style-type: none"> • Potensi suplai kakao dari 9 desa di 2 Kecamatan. Diantaranya 184 petani yang sudah siap menjual hasil panen kepada koperasi • Jaringan kemitraan dengan instansi baik pemerintah ataupun swasta yang berpotensi untuk pengembangan koperasi kedepannya • SDM lapangan yang berpengalaman untuk aspek budidaya, sehingga koperasi mampu untuk menjalankan program pendampingan terkait budidaya dan proses paska panen 	<ul style="list-style-type: none"> • Belum terkelolanya potensi petani yang ada di 9 desa, sehingga jumlah produktifitas panen belum sesuai dengan potensi yang ada • Petani dampingan belum menerapkan system budidaya dan perawatan yang benar • Sosialisasi keberadaan serta potensi koperasi bagi petani kakao di 9 desa belum sepenuhnya tersampaikan, sehingga banyak potensi petani untuk menjadi anggota yang masih belum terekrut • Tata kelola koperasi masih lemah dikarenakan SDM dibagian manajemen belum memahami system pengelolaan koperasi • Perangkat manajemen pengelolaan koperasi belum terbentuk • Kurangnya pengetahuan Pengurus Koperasi untuk mengoperasikan mesin produksi dikarenakan tidak adanya peragaan tehnik • Kurangnya pengetahuan pengolahan kakao dalam memproduksi coklat setengah jadi
PELUANG	ANCAMAN
<ul style="list-style-type: none"> • Potensi pembeli kakao fermentasi yang sudah terpetakan sangat besar • Permintaan kakao fermentasi dari produsen kakao di Bandung • Akses langsung kepada eksportir kakao non fermentasi di Medan • Terbentuknya kerjasama dengan Socolatte dalam hal ini Socolatte sebagai penampung dan koperasi sebagai Supplier bubuk dan lemak coklat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Terjadi konflik dengan tengkulak karena positioning koperasi sebagai agen besar, • Anggota yang berpotensi menjadi tengkulak • Suplai menurun karena alih tanam komoditas • Kurangnya kerjasama yang baik antara koperasi dan petani Desa untuk menjual hasil panen ke Koperasi