

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Saat ini pertanian mulai kembali digalakkan di Indonesia. Sesuai dengan program Nawacita, dicanangkan program oleh Kementerian Pertanian sebanyak 1.000 Desa Pertanian Organik dan 600 desa padi organic. Realisasi pada tahun 2016-2018 untuk penggalakan pertanian dengan desa pertanian organic padi adalah sebanyak 650 desa dengan hasil produksi sebanyak 5,46 ton per hektar dan luas sekitar 23.375 hektar ([Kementerian Pertanian, 2018](#)). Untuk menggalakkan pertanian ini, maka Kementerian Pertanian terus meningkatkan kesadaran akan penggunaan alat-alat pertanian terutama pestisida dan insektisida kimia yang lebih ramah lingkungan sesuai dengan pengendalian Kementerian Pertanian yang mengacu pada Laboratorium Pengamatan Hama. Hama sangat berbahaya bagi petani karena dapat mengakibatkan kerusakan semua jenis tanaman sehingga dapat membuat hasil panen menjadi gagal. Sebagai contohnya adalah pengendalian ulat grayak pada tanaman kedelai dengan aplikasi kimia hayati seperti *Beauveria bassiana*, *Nomuraea rileyi*, dan *Pseudomonas fluorescent* ([Kementerian Pertanian, 2018](#)).

Kota Semarang sendiri sebagai ibu kota provinsi Jawa Tengah juga mendorong warganya untuk memanfaatkan wilayah kota Semarang untuk melakukan pertanian (urban farming) dengan komoditas labu, ketimun, cabai dan

jagung. Seperti yang dilakukan oleh kelompok pertanian di Semarang, sebagai contohnya Kelompok Tani Dewarucci di Gayamsari yang memproduksi buah Labu Madu. Kelompok pertanian di kota membutuhkan lebih banyak bahan kimia pestisida atau bahan kimia pembasmi hama untuk membasmi hama yang mengganggu hasil panennya, namun karena lokasi yang sangat berdekatan dengan pemukiman penduduk, maka untuk urban farming dibutuhkan pestisida yang berbahan dasar kimia ramah lingkungan untuk meningkatkan produktivitasnya (Pemerintah Kota Semarang, 2018). Hal ini menunjukkan bahwa aplikasi kimia ramah lingkungan untuk pertanian urban farming semakin dibutuhkan oleh para pelaku industry pertanian terutama petani sehingga hal ini merupakan suatu peluang bisnis yang sangat baik.

UD Soember Oerip Pangestu adalah sebuah perusahaan yang berdiri pada bulan agustus tahun 2013. UD Soember Oerip Pangestu merupakan bisnis keluarga yang dijalankan oleh beberapa anggota keluarga, bisa dibilang skala perusahaan ini cenderung ke kecil menengah. Perusahaan tersebut bergerak pada bidang chemical atau bahan kimia, lebih khususnya yaitu kimia pertanian. Untuk produk yang dijual oleh perusahaan tersebut lebih banyak cenderung ke bahan kimia pestisida atau bahan kimia pembasmi hama khususnya pertanian, dan perkebunan. Hama pertanian meliputi hama utama yaitu tikus, gulma, dan hama perkebunan yang lain. Sistem penjualannya berupa direct, undirect. Produk yang tersedia yaitu produk salespack dan produk inovatif. Perusahaan ini didirikan atas pandangan pemilik bahawa pada saat itu chemical pertanian merupakan peluang bisnis yang sangat bagus, kenapa sangat bagus karena pada saat itu pesaing terbatas dan pasar sangat

luas. Faktor lain bahwa untuk knowledge product khususnya pada chemical pertanian untuk kebanyakan orang itu masih terbatas, jadi hanya orang-orang mendapatkan akses saja yang dapat benar-benar mengerti mengenai chemical pertanian. Selain faktor product knowledge tersebut, faktor profit yang dinilai cukup tinggi yang melandasi pemilik untuk bergerak dibidang chemical pertanian. Selain itu eksistensi perusahaan yang dinilai dapat berjalan panjang oleh pemilik.

Dewasa ini chemical pertanian mulai dilirik orang dikarenakan Indonesia sendiri sedang gencarnya pada bidang pertanian terutama pada bidang urban farming yang dapat dilakukan di tempat sempit di kota besar. Hal ini membuat para pemain baru bermunculan meraimakan persaingan pasar antara distributor satu dengan yang lain. Dengan bermunculannya para pemain baru seiring dengan munculnya masalah yang ditemui. Dengan banyaknya pesaing baru yang dulu hanya bergerak pada bidang chemical saja dan sekarang berpindah ke chemical pertanian hal itu menimbulkan beberapa ancaman, salah satunya masalah penurunan profit. Secara otomatis untuk menghadapi persaingan pasar harga yang ditentukan juga harus bersaing, dengan persaingan harga yang mepet otomatis profit menjadi turun.

Saat ini UD Soember Oerip Pangestu tidak memiliki strategi khusus selain hanya mempertahankan pelanggan lamanya saja, namun persaingan yang timbul akibat banyaknya pesaing baru maupun lama membuat ruang gerak UD Soember Oerip Pangestu semakin sempit karena pesaing mulai menyasar pelanggan setia UD Soember Oerip Pangestu. Hal ini membuat UD Soember Oerip Pangestu perlu untuk menggunakan strategi baru untuk memenangkan persaingan.

David (2016) menyatakan strategi agar dapat berfungsi secara tepat, bagi perusahaan yang sudah berjalan sebelumnya, dapat dievaluasi dengan analisis faktor internal dan faktor eksternal. Penentuan strategi bisnis dapat dilakukan dengan menggunakan metode analisis SWOT yaitu metode perumusan strategis yang berfungsi untuk menganalisa kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu perusahaan (David, 2016). Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak mendukung dalam mencapai tujuan tersebut. Pada proses formulasi strategi dilakukan pencocokan (*matching stage*) untuk mengidentifikasi strategi dengan *Matriks IE*.. Berdasarkan tipe strategi tersebut, maka akan dapat dirumuskan strategi berbasis pada kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu perusahaan dalam matrik SWOT yang merumuskan alternative strategi SO, ST, WO, dan WT yang dikombinasikan dengan analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan (David, 2016).

Berdasarkan hasil prasurvey dengan wawancara kepada pemilik UD Soember Oerip Pangestu, komponen SWOT UD Soember Oerip Pangestu dari segi kekuatan yaitu bahwa perusahaan ini berdiri sudah lama sehingga untuk segi pengalaman sudah menguasai produk yang dijual, perusahaan sudah dikenal di pasaran dan tentunya memiliki pelanggan yang sudah tetap. Dari segi kelemahan harga lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak di bidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal serta kapasitas perusahaan masih terbatas. Untuk peluang ke depannya perusahaan ini sangat besar dan luas karena untuk sekarang Indonesia sedang gencar gencarnya

untuk mengembangkan sector pertanian dan perkebunan selain itu perkembangan teknologi yang pesat memungkinkan untuk memunculkan inovasi produk baru di bidang chemical pertanian. Ancaman yang dihadapi oleh perusahaan ini yaitu pada persoalan pesaing pesaing yang mulai bermunculan dan ancaman pembatasan impor bahan baku chemical..

Tabel 1.1
Rekapitulasi Komponen SWOT UD Soember Oerip Pangestu

No	Variabel	Keterangan	Aspek
1	Kekuatan	Berpengalaman dalam bidang produk chemical untuk pertanian	Faktor pemasaran dan distribusi
		Memiliki pelanggan yang sudah lama bekerja sama dengan UD Soember Oerip Pangestu	Faktor pemasaran dan distribusi
		Perusahaan sudah dikenal pasar	Faktor pemasaran dan distribusi
		Pegawai memiliki kompetensi yang baik	Faktor sumber daya manusia
		Modal milik sendiri (tidak hutang bank)	Faktor permodalan dan keuangan
2	Kelemahan	Harga produk yang dijual lebih tinggi dari pesaing	Faktor produksi dan operasi
		Kapasitas masih terbatas	Faktor produksi dan operasi
		Tidak memiliki divisi R & D sendiri	Faktor penelitian dan pengembangan
		Area pemasaran masih terbatas di Jawa Tengah saja	Faktor pemasaran dan distribusi
3	Peluang	Pengembangan sector pertanian di Indonesia (Nawacita)	Faktor Lingkungan yang jauh

No	Variabel	Keterangan	Aspek
		Perkembangan teknologi yang memunculkan inovasi baru	Faktor Lingkungan yang jauh
4	Ancaman	Pesaing di bidang chemical pertanian semakin banyak	Faktor Industri
		Pembatasan bahan baku impor	Faktor Lingkungan yang jauh

Sumber: Hasil prasurvey, 2019

Masalah utama dari UD Soember Oerip Pangestu adalah karena perusahaan ini sudah lama berdiri cenderung sudah merasa nyaman dan santai dalam menjalankan usahanya. Perusahaan dari dulu hingga sekarang tidak menggunakan strategi tertentu dan hanya mengalir saja, karena merasa sudah memiliki pasar tetap dan tidak perlu lagi mencari pasar baru cenderung ke santai. Padahal bila dilihat pesaing sedang benar benar berjuang mengambil pasar untuk menjual barang yang dimiliki pesaing. Untuk mengatasi masalah tersebut maka peneliti akan meneliti soal SWOT untuk perusahaan ini dengan memilih dari beberapa opsi strategi yang akan dicari dan yang paling efektif untuk digunakan atau diterapkan. Perlunya strategi baru untuk perusahaan ini menghadapi pasar saat inilah yang dirasakan perlu bagi perusahaan saat ini. Karena dari analisa yang akan peneliti lakukan terhadap UD Soember Oerip Pangestu dengan metode analisis SWOT, diharapkan dapat memberikan beberapa opsi strategi baru agar tetap bertahan dan tetap eksis dipasaran sekarang.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, diketahui bahwa terdapat beberapa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman UD Soember Oerip Pangestu untuk mengatai permasalahan yaitu peningkatan persaingan pada bidang kimia untuk industry pertanian dan perkebunan, sehingga perumusan masalah dalam penelitian ini adalah : Bagaimana penyusunan alternatif strategi bisnis UD Soember Oerip Pangestu untuk pengembangan usaha?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah untuk menyusun alternatif strategi bisnis UD Soember Oerip Pangestu untuk pengembangan usaha.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan mengenai perumusan alternatif strategi bisnis UD Soember Oerip Pangestu dengan menggunakan metode SWOT saat ini sehingga mampu meningkatkan posisinya di persaingan.

2. Bagi peneliti

Sebagai pertimbangan dalam pengembangan strategi bisnis yang harus dilakukan perusahaan.

3. Bagi Akademisi

Sebagai referensi untuk penelitian strategi bisnis yang sejenis di masa depan.

