

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum UD Soember Oerip Pangestu

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 masi 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.



Gambar 4.1
Produk yang Dijual oleh UD Soember Oerip Pangestu



Gambar 4.2
Gudang UD Soember Oerip Pangestu

4.2 Identitas Responden Dilihat dari Jenis Kelamin, Usia, Lama Kerja, Frekuensi Pembelian dan Pendidikan Terakhir

Responden dalam penelitian ini adalah 1 orang pemilik, dan 2 orang karyawan kepala bagian gudang dan kepala bagian pemasaran UD Soember Oerip Pangestu di Semarang yang akan melakukan pengisian dalam variabel kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Sedangkan 10 orang pelanggan dari UD

Soember Oerip Pangestu di Semarang hanya digunakan sebagai penguat untuk data penelitian SWOT ini.

Tabel 4.1
Responden Penelitian dari Pemilik dan Karyawan UD Soember Oerip Pangestu

No	Responden	Keterangan	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Lama Kerja	Pendidikan Terakhir
1	Pemilik	Pemilik	Winasis	Pria	56 tahun	7 tahun	SMA
2	Karyawan	Kepala bagian gudang	Suyatno	Pria	54 tahun	7 tahun	SMA
		Kepala bagian Pemasaran	Suryono	Pria	48 tahun	7 tahun	SMA

Sumber : Data sekunder, 2020

Berdasarkan data pada tabel di atas, diketahui bahwa semua responden adalah laki-laki. Responden terdiri dari 1 orang pemilik, dan 2 orang karyawan kepala bagian gudang dan kepala bagian pemasaran UD Soember Oerip Pangestu di Semarang. Selain dari pemilik dan karyawan UD Soember Oerip Pangestu, responden penelitian ini juga terdiri dari 10 orang pelanggan UD Soember Oerip Pangestu dengan penjelasan berikut:

Berdasarkan usianya, pelanggan dibagi berdasarkan kategori sebagai berikut:

Tabel 4.2
Gambaran Umum Pelanggan Berdasarkan Bidang Kerja

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1	Pabrik	2	20
2	Instansi	2	20
3	Sekolah	1	10
4	Kelompok tani	4	40
5	Rumah tangga	1	10
Jumlah		10	100

Sumber : data primer diolah, 2020

Berdasarkan dari bidang kerja pelanggan, didapatkan hasil bahwa sebagian besar pelanggan pelanggan UD Soember Oerip Pangestu berasal dari kelompok tani (40%), sedangkan pelanggan lainnya adalah dari pabrik (20%), instansi (20%), sekolah (10%) dan rumah tangga (10%).

Berdasarkan lama kerja sama, maka gambaran umum responden adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Gambaran Umum Pelanggan Berdasarkan Lama Kerja Sama

No	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1	3 tahun	3	30
2	4 tahun	2	20
3	5 tahun	4	40
4	7 tahun	1	10
Jumlah		10	100%

Sumber : data primer diolah, 2020

Berdasarkan frekuensi pembelian, didapatkan hasil bahwa pelanggan sebagian besar telah bekerja sama dengan UD Soember Oerip Pangestu selama 5 tahun (40%), pelanggan lainnya bekerja sama dengan UD Soember Oerip Pangestu selama 3 tahun (30%), 4 tahun (20%) dan 7 tahun (10%). Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelanggan UD Soember Oerip Pangestu sudah cukup lama bekerja sama dengan UD Soember Oerip Pangestu.

4.3 Variabel SWOT

Berdasarkan hasil prasurvey kepada pemilik UD Soember Oerip Pangestu Semarang, didapatkan faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan perusahaan serta faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman di masa yang akan datang.

Tabel 4.4
Variabel SWOT UD Soember Oerip Pangestu

No	Variabel	Keterangan	Aspek
1	Kekuatan	Berpengalaman dalam bidang produk chemical untuk pertanian	Aspek pasar dan pemasaran
		Memiliki pelanggan yang sudah lama bekerja sama dengan UD Soember Oerip Pangestu	Aspek pasar dan pemasaran
		Perusahaan sudah dikenal pasar	Aspek pasar dan pemasaran
2	Kelemahan	Harga produk yang dijual lebih tinggi dari pesaing	Aspek produksi
		Kapasitas masih terbatas	Aspek produksi
3	Peluang	Pengembangan sector pertanian di Indonesia (Nawacita)	Kebijakan pemerintah
		Perkembangan teknologi yang memunculkan inovasi baru	Perubahan jaman
4	Ancaman	Pesaing di bidang chemical pertanian semakin banyak	Aspek pasar dan pemasaran
		Pembatasan bahan baku impor	Kebijakan pemerintah

Sumber : Data primer, 2020

4.3.1 Tanggapan Responden terhadap Kekuatan UD Soember Oerip Pangestu

Berdasarkan tanggapan 10 orang responden pelanggan UD Soember Oerip Pangestu terhadap kekuatan UD Soember Oerip Pangestu, maka didapatkan hasil perhitungan sebagai berikut:

Tabel 4.5
Tanggapan Pelanggan terhadap Kekuatan UD Soember Oerip Pangestu

No	Keterangan	1 (STS)		2 (TS)		3 (S)		4 (SS)		Total Skor	Rata-Rata	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S			
1	UD Soember Oerip Pangestu sudah lama bergerak dalam bidang penjualan biochemical untuk pertanian secara otomatis untuk segi pengalaman sudah menguasai produk yang dijual	0	0	0	0	4	12	6	24	36,00	3,60	Tinggi
2	UD Soember Oerip Pangestu sudah memiliki pelanggan yang sudah tetap dengan kontrak bulanan	0	0	0	0	4	12	6	24	36,00	3,60	Tinggi
3	UD Soember Oerip Pangestu sudah terlebih dahulu dikenal oleh pasar sebagai perusahaan penjual biochemical pertanian	0	0	0	0	4	12	6	24	36,00	3,60	Tinggi

Berdasarkan tanggapan pelanggan atas faktor-faktor yang dipandang menjadi kekuatan UD Soember Oerip Pangestu adalah sebagai berikut :

1. UD Soember Oerip Pangestu sudah lama bergerak dalam bidang penjualan biochemical untuk pertanian secara otomatis untuk segi pengalaman sudah menguasai produk yang dijual.

Pelanggan setuju bahwa UD Soember Oerip Pangestu sudah lama bergerak dalam bidang penjualan biochemical untuk pertanian secara otomatis untuk segi pengalaman sudah menguasai produk yang dijual.

2. UD Soember Oerip Pangestu sudah memiliki pelanggan yang sudah tetap dengan kontrak bulanan.

Pelanggan setuju bahwa UD Soember Oerip Pangestu sudah memiliki pelanggan yang sudah tetap dengan kontrak bulanan.

3. UD Soember Oerip Pangestu sudah terlebih dahulu dikenal oleh pasar sebagai perusahaan penjual biochemical pertanian.

Pelanggan setuju UD Soember Oerip Pangestu sudah terlebih dahulu dikenal oleh pasar sebagai perusahaan penjual biochemical pertanian.

4.3.2 Tanggapan Responden terhadap Kelemahan UD Soember Oerip Pangestu

Berdasarkan tanggapan pelanggan terhadap kelemahan UD Soember Oerip Pangestu, maka didapatkan hasil perhitungan sebagai berikut:

Tabel 4.6
Tanggapan Pelanggan terhadap Kelemahan UD Soember Oerip Pangestu

No	Keterangan	1 (STS)		2 (TS)		3 (S)		4 (SS)		Total Skor	Rata-Rata	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S			
1	Harga produk yang dijual UD Soember Oerip Pangestu lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal	0	0	0	0	4	12	6	24	36,00	3,60	Tinggi

No	Keterangan	1 (STS)		2 (TS)		3 (S)		4 (SS)		Total Skor	Rata-Rata	Kategori
		F	S	F	S	F	S	F	S			
2	Kapasitas produksi maupun persediaan dari UD Soember Oerip Pangestu masih terbatas yaitu 30 ton per bulan	0	0	0	0	5	15	5	20	35,00	3,50	Tinggi

Berdasarkan tanggapan pelanggan atas faktor-faktor yang dipandang menjadi kelemahan UD Soember Oerip Pangestu adalah sebagai berikut :

1. Harga produk yang dijual UD Soember Oerip Pangestu lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal.

Pelanggan merasa setuju bahwa harga produk yang dijual UD Soember Oerip Pangestu lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal.

2. Kapasitas produksi maupun persediaan dari UD Soember Oerip Pangestu masih terbatas yaitu 30 ton per bulan

Pelanggan merasa setuju Kapasitas produksi maupun persediaan dari UD Soember Oerip Pangestu masih terbatas yaitu 30 ton per bulan.

Pada metode SWOT, dilakukan pembentukan matriks IFAS dan EFAS yang pengisiannya dilakukan oleh pemilik dan karyawan. Nilai total dari matriks IFAS dan EFAS tersebut digunakan sebagai pembentuk matriks IE. Matriks IE memuat tipe strategi yang akan digunakan sebagai dasar pembentukan strategi dalam matriks SWOT. Sebagai contoh analoginya adalah pada tim sepakbola, anggaplah

matriks IFAS adalah pemain bertahan (defenders) dan EFAS adalah pemain menyerang (attackers). Matriks IE adalah menentukan tipe strategi misalnya ingin menyerang atau bertahan. Kemudian matriks SWOT adalah menentukan strategi berdasar tipe strategi, misal strateginya menyerang, maka formasi yang dipilih adalah 4-3-3, 4-4-2, 2-3-5. Namun jika memilih strategi bertahan maka yang dipilih jenis formasinya adalah 5-3-2, 6-4-1.

4.4 Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

Matriks IFAS dibentuk dengan cara mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal perusahaan. Rating diberikan dengan cara membandingkan kekuatan perusahaan dengan rata-rata industry atau dengan pesaing utama. Semakin tinggi kekuatan perusahaan dibandingkan dengan rata-rata industry atau dengan pesaing utama maka ratingnya akan semakin tinggi. Rating diberikan dengan cara membandingkan kelemahan perusahaan dengan rata-rata industry atau dengan pesaing utama. Semakin lemah perusahaan dibandingkan dengan rata-rata industry atau dengan pesaing utama maka ratingnya akan semakin tinggi. Rating diberikan dengan skala 1-4.

Tabel 4.7
Rating Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Modus
Kekuatan					
1	UD Soember Oerip Pangestu sudah lama bergerak dalam bidang penjualan biochemical untuk pertanian secara otomatis untuk segi pengalaman sudah menguasai produk yang dijual	4	4	4	4,00

No	Faktor Internal	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Modus
2	UD Soember Oerip Pangestu sudah memiliki pelanggan yang sudah tetap dengan kontrak bulanan	4	3	3	3,00
3	UD Soember Oerip Pangestu sudah terlebih dahulu dikenal oleh pasar sebagai perusahaan penjual biochemical pertanian	2	3	3	3,00
Kelemahan					
1	Harga produk yang dijual UD Soember Oerip Pangestu lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal	2	1	2	2,00
2	Kapasitas produksi maupun persediaan dari UD Soember Oerip Pangestu masih terbatas yaitu 30 ton per bulan	2	1	2	2,00

Sumber : Data primer, 2020

Modus didapatkan dari jumlah yang sama dengan jumlah terbanyak, sedangkan jika didapatkan nilai yang sama maka dipilih nilai yang tinggi. Hasil perhitungan rata-rata jawaban dari responden terhadap kekuatan maupun kelemahan UD Soember Oerip Pangestu menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki prioritas yang sama dalam kekuatan maupun kelemahannya.

Bobot ditentukan oleh rata-rata pemilik dan staff UD Soember Oerip Pangestu karena pemilik dan staff dipandang yang paling mengetahui kondisi perusahaan. Jumlah dari seluruh bobot adalah 1,00 dengan besar kecilnya bobot dilakukan sesuai dengan tingkat penting tidaknya factor.

Tabel 4.8
Jawaban Responden terhadap Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal
Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	%Bobot Pemilik	%Bobot Karyawan 1	%Bobot Karyawan 2
Kekuatan							
1	UD Soember Oerip Pangestu sudah lama bergerak dalam bidang penjualan biochemical untuk pertanian secara otomatis untuk segi pengalaman sudah menguasai produk yang dijual	7,00	8,00	8,00	0,19	0,27	0,26
2	UD Soember Oerip Pangestu sudah memiliki pelanggan yang sudah tetap dengan kontrak bulanan	10,00	5,00	5,00	0,28	0,17	0,16
3	UD Soember Oerip Pangestu sudah terlebih dahulu dikenal oleh pasar sebagai perusahaan penjual biochemical pertanian	5,00	5,00	5,00	0,14	0,17	0,16
Kelemahan							
1	Harga produk yang dijual UD Soember Oerip Pangestu lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal	6,00	8,00	8,00	0,17	0,27	0,26
2	Kapasitas produksi maupun persediaan dari UD Soember Oerip Pangestu	8,00	4,00	5,00	0,22	0,13	0,16

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	%Bobot Pemilik	%Bobot Karyawan 1	%Bobot Karyawan 2
	masih terbatas yaitu 30 ton per bulan						
	Total	36,00	30,00	31,00	1,00	1,00	1,00

Sumber : Data primer, 2020

Rekapitulasi dari persentase jawaban bobot untuk masing-masing responden akan dimasukkan ke dalam tabel berikut:

Tabel 4.9
Rekap Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Rata-Rata
Kekuatan					
1	UD Soember Oerip Pangestu sudah lama bergerak dalam bidang penjualan biochemical untuk pertanian secara otomatis untuk segi pengalaman sudah menguasai produk yang dijual	0,19	0,27	0,26	0,24
2	UD Soember Oerip Pangestu sudah memiliki pelanggan yang sudah tetap dengan kontrak bulanan	0,28	0,17	0,16	0,20
3	UD Soember Oerip Pangestu sudah terlebih dahulu dikenal oleh pasar sebagai perusahaan penjual biochemical pertanian	0,14	0,17	0,16	0,16
Kelemahan					
1	Harga produk yang dijual UD Soember Oerip Pangestu lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal	0,17	0,27	0,26	0,23
2	Kapasitas produksi maupun persediaan dari UD Soember Oerip Pangestu masih terbatas yaitu 30 ton per bulan	0,22	0,13	0,16	0,17
	Total	1,00	1,00	1,00	

Sumber : Data primer, 2020

Hasil pada tabel di atas menunjukkan bahwa critical success factor yang dianggap terpenting oleh rata-rata responden adalah UD Soember Oerip Pangestu sudah lama bergerak dalam bidang penjualan biochemical untuk pertanian secara otomatis untuk segi pengalaman sudah menguasai produk yang dijual dengan bobot 0,24 yang disusul dengan Harga produk yang dijual UD Soember Oerip Pangestu lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal dengan bobot 0,20. Sedangkan critical success factor yang memiliki nilai terendah adalah UD Soember Oerip Pangestu sudah terlebih dahulu dikenal oleh pasar sebagai perusahaan penjual biochemical pertanian dengan bobot 0,16 dan Kapasitas produksi maupun persediaan dari UD Soember Oerip Pangestu masih terbatas yaitu 30 ton per bulan dengan bobot 0,17. Hasil ini menunjukkan bahwa responden merasa faktor kekuatan dari UD Soember Oerip Pangestu dipandang memiliki bobot yang lebih dipertimbangkan dibandingkan dengan kelemahan UD Soember Oerip Pangestu.

Perhitungan matriks IFAS secara gabungan dapat dilihat dalam tabel 4.14 sebagai berikut :

Tabel 4.10
Matriks Evaluasi Faktor Internal Perusahaan (IFAS)

No	Faktor Insternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Kekuatan				
1	UD Soember Oerip Pangestu sudah lama bergerak dalam bidang penjualan biochemical untuk pertanian secara otomatis untuk segi pengalaman sudah	0,24	4,00	0,96

No	Faktor Insternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
	menguasai produk yang dijual			
2	UD Soember Oerip Pangestu sudah memiliki pelanggan yang sudah tetap dengan kontrak bulanan	0,20	3,00	0,61
3	UD Soember Oerip Pangestu sudah terlebih dahulu dikenal oleh pasar sebagai perusahaan penjual biochemical pertanian	0,16	3,00	0,47
Kelemahan				
1	Harga produk yang dijual UD Soember Oerip Pangestu lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal	0,23	2,00	0,46
2	Kapasitas produksi maupun persediaan dari UD Soember Oerip Pangestu masih terbatas yaitu 30 ton per bulan	0,17	2,00	0,34
Total IFAS				2,84

Sumber : Data primer, 2020

Berdasarkan skor, dapat dilihat hasilnya adalah 2,84 yang menunjukkan bahwa perusahaan memiliki posisi internal yang kuat. Skor ini akan dimasukkan dalam matriks Internal Eksternal (IE). Hasil ini menunjukkan bahwa kekuatan yang dimiliki oleh UD Soember Oerip Pangestu lebih kuat dibandingkan dengan kelemahannya. Hasil dari matriks IFAS di atas menunjukkan bahwa skor pada kekuatan yang menunjukkan indikator kekuatan yang terkuat adalah UD Soember Oerip Pangestu sudah lama bergerak dalam bidang penjualan biochemical untuk

pertanian secara otomatis untuk segi pengalaman sudah menguasai produk yang dijual. Indikator kelemahan yang paling tinggi adalah harga produk yang dijual UD Soember Oerip Pangestu lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal.

4.5 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

Matriks EFAS dibentuk dengan cara mendaftar semua peluang dan ancaman yang masuk dalam *critical success factors*. Rating diberikan dengan cara melihat cara perusahaan dalam merespons peluang yang ada. Semakin baik cara perusahaan untuk merespons peluang-peluang yang ada maka ratingnya akan semakin tinggi. Rating diberikan dengan cara melihat cara perusahaan menghindari ancaman eksternal. Jika perusahaan tidak mampu untuk menghindari ancaman eksternal yang timbul maka ratingnya akan semakin tinggi. Rating diberikan dengan skala 1-4. Modus didapatkan dari jumlah yang sama dengan jumlah terbanyak, sedangkan jika didapatkan nilai yang sama maka dipilih nilai yang tinggi.

Tabel 4.11
Rating Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Modus
Peluang					
1	Indonesia sedang gencar gencarnya untuk mengembangkan sector pertanian dan perkebunan terutama dengan program Nawacita yaitu swasembada pakan	4	4	4	4,00

No	Faktor Eksternal	Rating Pemilik	Rating Karyawan 1	Rating Karyawan 2	Modus
2	Perkembangan teknologi yang pesat memungkinkan untuk memunculkan inovasi produk baru di bidang chemical pertanian karena semakin banyak penyakit baru yang membutuhkan pengobatan baru juga	3	4	4	4,00
Ancaman					
1	Banyak pesaing di bidang chemical yang masuk dalam industri chemical sehingga membuat persaingan ketat dan untung tidak bisa banyak	3	3	3	3,00
2	Adanya pembatasan bahan baku impor sedangkan bahan baku produk chemical yang dijual oleh UD Soember Oerip Pangestu sebagian besar berasal dari impor karena supply lokal belum bisa memenuhinya	3	2	2	2,00

Sumber : Data primer, 2020

Hasil pada perhitungan matriks EFAS menunjukkan bahwa hasil jawaban responden memiliki kesamaan dengan setuju akan prioritas dan kondisi dari peluang serta ancaman yang dimiliki oleh UD Soember Oerip Pangestu saat ini. Rating dengan nilai terbesar adalah pada peluang UD Soember Oerip Pangestu yaitu Indonesia sedang gencar gencarnya untuk mengembangkan sector pertanian dan perkebunan terutama dengan program Nawacita yaitu swasembada pakan, sedangkan rating terkecil adalah Adanya pembatasan bahan baku impor sedangkan bahan baku produk chemical yang dijual oleh UD Soember Oerip Pangestu sebagian besar berasal dari impor karena supply lokal belum bisa memenuhinya.

Bobot ditentukan oleh pemilik UD Soember Oerip Pangestu karena pemilik dipandang yang paling mengetahui kondisi perusahaan. Jumlah dari seluruh bobot adalah 1,00 dengan besar kecilnya bobot dilakukan sesuai dengan tingkat penting tidaknya factor.

Tabel 4.12
Jawaban Responden terhadap Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal
Perusahaan (EFAS)

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	%Bobot Pemilik	%Bobot Karyawan 1	%Bobot Karyawan 2
Peluang							
1	Indonesia sedang gencar gencarnya untuk mengembangkan sector pertanian dan perkebunan terutama dengan program Nawacita yaitu swasembada pakan	9,00	10,00	10,00	0,33	0,30	0,30
2	Perkembangan teknologi yang pesat memungkinkan untuk memunculkan inovasi produk baru di bidang chemical pertanian karena semakin banyak penyakit baru yang membutuhkan pengobatan baru juga	4,00	8,00	8,00	0,15	0,24	0,24
Ancaman							
1	Banyak pesaing di bidang chemical yang masuk dalam industri chemical sehingga membuat persaingan ketat dan untung tidak bisa banyak	6,00	7,00	7,00	0,22	0,21	0,21
2	Adanya pembatasan bahan baku impor sedangkan bahan baku produk chemical yang dijual oleh UD Soember Oerip Pangestu	8,00	8,00	8,00	0,30	0,24	0,24

No	Faktor Internal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	%Bobot Pemilik	%Bobot Karyawan 1	%Bobot Karyawan 2
	sebagian besar berasal dari impor karena supply lokal belum bisa memenuhinya						
	Total	27,00	33,00	33,00	1,00	1,00	1,00

Sumber : Data primer, 2020

Rekapitulasi dari persentase jawaban bobot untuk masing-masing responden akan dimasukkan ke dalam tabel berikut:

Tabel 4.13
Rekap Pengisian Bobot Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Rata-Rata
Peluang					
1	Indonesia sedang gencar gencarnya untuk mengembangkan sector pertanian dan perkebunan terutama dengan program Nawacita yaitu swasembada pakan	0,33	0,30	0,30	0,31
2	Perkembangan teknologi yang pesat memungkinkan untuk memunculkan inovasi produk baru di bidang chemical pertanian karena semakin banyak penyakit baru yang membutuhkan pengobatan baru juga	0,15	0,24	0,24	0,21
Ancaman					
1	Banyak pesaing di bidang chemical yang masuk dalam industri chemical sehingga membuat persaingan ketat dan untung tidak bisa banyak	0,22	0,21	0,21	0,22
2	Adanya pembatasan bahan baku impor sedangkan bahan baku produk chemical yang dijual oleh UD Soember Oerip Pangestu sebagian besar berasal dari impor	0,30	0,24	0,24	0,26

No	Faktor Eksternal	Bobot Pemilik	Bobot Karyawan 1	Bobot Karyawan 2	Rata-Rata
	karena supply lokal belum bisa memenuhinya				
Total		1,00	1,00	1,00	

Sumber : Data primer, 2020

Hasil pada tabel di atas menunjukkan bahwa critical success factor yang dianggap terpenting oleh rata-rata responden adalah Indonesia sedang gencar gencarnya untuk mengembangkan sector pertanian dan perkebunan terutama dengan program Nawacita yaitu swasembada pakan yang merupakan peluang bagi UD Soember Oerip Pangestu. Critical success factor berikutnya yang dipandang penting adalah adanya pembatasan bahan baku impor sedangkan bahan baku produk chemical yang dijual oleh UD Soember Oerip Pangestu sebagian besar berasal dari impor karena supply lokal belum bisa memenuhinya. Peluang dianggap lebih besar dari ancaman sebab saat ini UD Soember Oerip Pangestu memiliki konsumen sebagian besar dari kelompok tani yang jumlahnya cukup banyak di Jawa Tengah.

Pembobotan dilakukan oleh pemilik untuk mengetahui indikator-indikator peluang dan ancaman mana saja yang dianggap paling penting bagi perusahaan.

Perhitungan matriks EFAS dapat dilihat dalam tabel 4.14 sebagai berikut :

Tabel 4.14
Matriks Evaluasi Faktor Eksternal Perusahaan (EFAS)

No	Faktor Eksternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
Peluang				
1	Indonesia sedang gencar gencarnya untuk mengembangkan sector pertanian dan perkebunan terutama	0,31	4,00	1,25

No	Faktor Eksternal	Rata-Rata Bobot	Modus Rating	Bobot x Rating
	dengan program Nawacita yaitu swasembada pakan			
2	Perkembangan teknologi yang pesat memungkinkan untuk memunculkan inovasi produk baru di bidang chemical pertanian karena semakin banyak penyakit baru yang membutuhkan pengobatan baru juga	0,21	4,00	0,84
Ancaman				
1	Banyak pesaing di bidang chemical yang masuk dalam industri chemical sehingga membuat persaingan ketat dan untung tidak bisa banyak	0,22	3,00	0,65
2	Adanya pembatasan bahan baku impor sedangkan bahan baku produk chemical yang dijual oleh UD Soember Oerip Pangestu sebagian besar berasal dari impor karena supply lokal belum bisa memenuhinya	0,26	2,00	0,52
Total EFAS				3,26

Sumber : Data primer, 2020

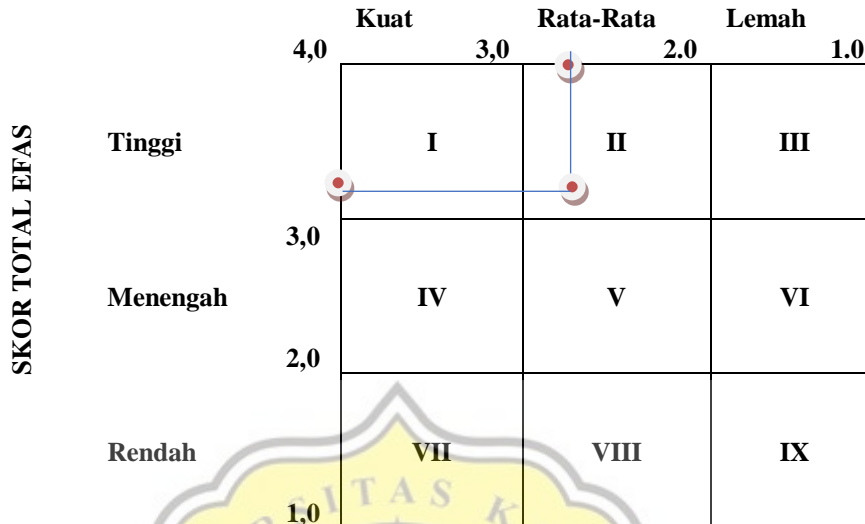
Berdasarkan skor, dapat dilihat hasilnya adalah 3,26 yang menunjukkan bahwa perusahaan memiliki posisi eksternal yang kuat. Skor ini akan dimasukkan dalam matriks Internal Eksternal (IE). Hasil ini menunjukkan bahwa peluang bagi UD Soember Oerip Pangestu lebih besar dibandingkan dengan ancaman bagi UD Soember Oerip Pangestu. Hasil dari matriks EFAS menunjukkan bahwa faktor

eksternal yaitu peluang dan ancaman pada UD Soember Oerip Pangestu masuk dalam kategori kuat. Hal ini berarti bahwa UD Soember Oerip Pangestu memiliki peluang ke depan untuk meningkatkan bisnisnya namun ancaman yang timbul cukup mengancam eksistensi UD Soember Oerip Pangestu. Peluang dengan skor tertinggi dimiliki oleh indikator Indonesia sedang gencar gencarnya untuk mengembangkan sector pertanian dan perkebunan terutama dengan program Nawacita yaitu swasembada pakan. Namun di sisi lain UD Soember Oerip Pangestu mendapatkan ancaman yang cukup besar yaitu Adanya pembatasan bahan baku impor sedangkan bahan baku produk chemical yang dijual oleh UD Soember Oerip Pangestu sebagian besar berasal dari impor karena supply lokal belum bisa memenuhinya.

4.6 Matriks Internal – Eksternal (I-E)

Membuat Matriks Internal – Eksternal (I-E) dengan mengukur total skor bobot IFAS pada sumbu x dan total skor bobot EFAS pada sumbu y dan mengidentifikasi sembilan sel strategi perusahaan. Berdasarkan bobot pada matriks IFAS dan EFAS, didapatkan skor pada IFAS adalah sebesar 2,84 dan nilai EFAS sebesar 3,26. Maka matriks Internal-Eksternal sebagai contohnya adalah sebagai berikut:

Gambar 4.3
Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix)
SKOR TOTAL IFAS



Berdasarkan hasil tersebut dari IX sel yang ada dalam Matriks Internal - Eksternal, maka dapat disimpulkan strategi berada pada sel II yaitu strategi tumbuh dan bangun (*growth and build*). Strategi tumbuh dan bangun akan digunakan dengan cara pengenalan produk / jasa yang ada saat ini ke area geografi yang baru dan mencari peningkatan penjualan dengan memperbaiki atau memodifikasi produk atau jasa saat ini. Strategi yang tepat dalam tumbuh dan bangun ini adalah strategi intensif. Strategi intensif dilakukan dengan penetrasi pasar yaitu dengan cara meningkatkan pangsa pasar UD Soember Oerip Pangestu. Dengan adanya peluang yaitu gencar gencarnya pemerintah Indonesia untuk mengembangkan sector pertanian dan perkebunan terutama dengan program Nawacita yaitu swasembada pakan maka UD Soember Oerip Pangestu memiliki peluang untuk

melakukan supply kepada kelompok-kelompok tani yang ingin agar produksinya meningkat dan mengatasi gangguan hama.

4.7 Matriks SWOT

Membuat matriks SWOT dengan memasukkan faktor-faktor peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan pada kolom yang tersedia, mengkombinasikan peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan dan strategi intensif atau integrasi untuk menghasilkan strategi SO, WO, ST, dan WT. Berdasarkan matriks IFAS dan EFAS, maka matriks SWOT dapat dibentuk seperti tabel 4.15 sebagai berikut:

Tabel 4.15
Matriks SWOT

ANALISIS SWOT	<u>Kekuatan (S)</u> S1: UD Soember Oerip Pangestu sudah lama bergerak dalam bidang penjualan biochemical untuk pertanian secara otomatis untuk segi pengalaman sudah menguasai produk yang dijual S2: UD Soember Oerip Pangestu sudah memiliki pelanggan yang sudah tetap dengan kontrak bulanan S3: UD Soember Oerip Pangestu sudah terlebih dahulu dikenal oleh pasar sebagai perusahaan penjual biochemical pertanian	<u>Kelemahan (W)</u> W1: Harga produk yang dijual UD Soember Oerip Pangestu lebih tinggi daripada pesaing lain yang bergerak dibidang yang sama, namun harga tinggi itu juga diimbangi dengan servis yang baik dan maksimal W2: Kapasitas produksi maupun persediaan dari UD Soember Oerip Pangestu masih terbatas yaitu 30 ton per bulan
	<u>Peluang (O)</u> O1: Indonesia sedang gencar gencarnya untuk mengembangkan sector pertanian dan perkebunan terutama dengan program Nawacita yaitu swasembada pakan O2: Perkembangan teknologi yang pesat	<u>Strategi S-O</u> Strategi : Perluasan area penjualan biochemical UD Soember Oerip Pangestu ke Jawa Timur dan Jawa Barat (S1, S3, O1) Strategi : Membuat toko online yang menjual produk

memungkinkan untuk memunculkan inovasi produk baru di bidang chemical pertanian karena semakin banyak penyakit baru yang membutuhkan pengobatan baru juga	biochemical pertanian (S1, S3, O2)	menurunkan biaya produksi untuk memenuhi program pemerintah (W2, O1)
<p><u>Ancaman (T)</u></p> <p>T1: Banyak pesaing di bidang chemical yang masuk dalam industri chemical sehingga membuat persaingan ketat dan untung tidak bisa banyak</p> <p>T2: Adanya pembatasan bahan baku impor sedangkan bahan baku produk chemical yang dijual oleh UD Soember Oerip Pangestu sebagian besar berasal dari impor karena supply lokal belum bisa memenuhinya</p>	<p><u>Strategi S-T</u></p> <p>Strategi : Memanfaatkan pengalaman di bidang chemical untuk membuat sendiri bahan baku produk chemical (S1, T1, T2)</p>	<p><u>Strategi W-T</u></p> <p>Strategi : Melakukan pembelian bahan baku dalam jumlah besar untuk mengamankan persediaan (W2, T2)</p>

Sumber : Data primer, 2020

Berdasarkan matriks SWOT, maka dapat dirumuskan enam alternative strategi menurut responden yang terdiri dari 1 orang pemilik dan 2 orang karyawan UD Soember Oerip Pangestu. Berikut adalah analisis masing-masing strategi berdasarkan hasil diskusi antar responden.

4.7.1 Analisis Strategi S-O

Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan. Alternatif strategi yaitu Perluasan area penjualan biochemical UD Soember Oerip Pangestu ke Jawa Timur dan Jawa

Barat dan membuat toko online yang menjual produk biochemical pertanian. Saat ini UD Soember Oerip Pangestu baru menjual biochemical pertaniannya di area Jawa Tengah dan Yogyakarta saja, sementara masih banyak lahan pertanian di daerah Jawa Barat dan Jawa Timur. UD Soember Oerip Pangestu sebaiknya dapat memperluas area penjualannya ke berbagai area penjualan terutama di pulau Jawa terlebih dahulu untuk memperkuat posisinya sebagai distributor biochemical pertanian yang terkemuka. Hal ini dapat dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan toko-toko di daerah Jawa Barat dan Jawa Timur yang menjual bahan kimia bagi petani karena jika langsung turun ke petani akan menyulitkan karena area pemasaran yang terlalu luas dan lama.

Strategi selanjutnya adalah dengan membuat toko online yang menjual biochemical secara online melalui media seperti Tokopedia, Bukalapak atau Instagram. Media sosial dan online shop dirasakan merupakan alat pemasaran yang cukup efektif dalam menjual produk, terlebih produk yang dapat memberikan manfaat bagi konsumennya. Untuk memperkenalkan produknya, UD Soember Oerip Pangestu juga dapat memberikan promosi dengan bundling, seperti beli satu dapat dua atau dengan membeli spot premium pada beberapa marketplace.

4.7.2 Analisis Strategi W-O

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. Alternative strategi W-O adalah Membangun gudang baru untuk menambah kapasitas persediaan UD Soember Oerip Pangestu dan Menambah kapasitas produksi untuk menurunkan

biaya produksi untuk memenuhi program pemerintah. Dengan penjualan biochemical dari UD Soember Oerip Pangestu yang sudah semakin banyak, perlu adanya penambahan kapasitas persediaan dari UD Soember Oerip Pangestu. UD Soember Oerip Pangestu dapat membuat gudang baru dengan kapasitas lebih besar, misalnya sekitar 3000 m² sebab kapasitas gudang saat ini tidak memenuhi jumlah persediaan, sehingga perlu berulang kali memesan pada supplier dan hal ini akan membuat boros ongkos kirim dan biaya bongkar muat kuli. Pembuatan gudang baru walaupun mengeluarkan biaya di awal, namun akan bermanfaat untuk penghematan di masa depan. Penambahan kapasitas produksi juga dapat dilakukan untuk dapat memenuhi permintaan dari konsumen dalam pemenuhan program pemerintah sebab tidak semua biochemical dari pabrik dapat langsung digunakan oleh konsumen sehingga UD Soember Oerip Pangestu perlu untuk membantu mencampurkan dahulu atau membuat komposisi yang tepat sehingga langsung dapat digunakan oleh konsumen secara praktis.

4.7.3 Analisis Strategi S-T

Melalui strategi ini, perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal. Alternative strategi S-T adalah Memanfaatkan pengalaman di bidang chemical untuk membuat sendiri bahan baku produk chemical. Saat ini untuk bahan baku biochemical, UD Soember Oerip Pangestu masih melakukan pengambilan bahan baku dari supplier, namun hal ini membuat UD Soember Oerip Pangestu menjadi tergantung dengan supplier untuk bahan bakunya. UD Soember Oerip Pangestu dapat mempertimbangkan

untuk membuat bahan baku yang dibutuhkan untuk biochemical pertanian, seperti membuat home industry untuk bahan baku chemical. UD Soember Oerip Pangestu membutuhkan riset dan pengembangan produk terlebih dahulu sebelum membuat home industry tersebut, ketika prototype sudah jadi barulah UD Soember Oerip Pangestu dapat membuat home industry bahan baku.

4.7.4 Analisis Strategi W-T

Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Alternative strategi W-T adalah melakukan pembelian bahan baku dalam jumlah besar untuk mengamankan persediaan. Bahan baku untuk biochemical pertanian sering kosong akibat banyaknya permintaan, namun produsen tidak terlalu banyak. Maka untuk mengamankan persediaan bahan baku sehingga harga tidak berubah, maka sebaiknya UD Soember Oerip Pangestu dapat melakukan pembelian dalam jumlah besar. Pembelian dalam jumlah besar juga akan dapat menurunkan harga beli karena mendapatkan harga grosir sehingga selain mengamankan persediaan yang terkadang kosong, UD Soember Oerip Pangestu juga mendapatkan harga yang lebih murah dari supplier sehingga margin keuntungan dari UD Soember Oerip Pangestu dapat menjadi semakin tinggi.