

STRATEGI PENINGKATAN PRODUKSI USAHA PUPUK ORGANIK PADAT PADA CV. RAHAYU DI DESA SIDERA KECAMATAN SIGI BIROMARU KABUPATEN SIGI

Strategy to Increase Production of Solid Organic Fertilizer Business in CV. Rahayu in Sidera Village Sigi Biromaru District Sigi Regency

Afandi¹⁾, Max Nur Alam¹⁾, Peri²⁾

¹⁾ Staf Dosen Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Tadulako.

²⁾ Mahasiswa Program Studi Agribisnis. Fakultas Pertanian. Universitas Tadulako.

E-mail : verybengbeng15@gmail.com. E-mail : max.nuralam@yahoo.com. E-mail : fandydaus@gmail.com

ABSTRACT

This study aimed to determine the appropriate strategy to increase production of organic solid fertilizer business in the CV. Rahayu. This research was conducted on the solid organic fertilizer business of CV. Rahayu in Sidera Village, Sigi Biromaru Sub-District, Sigi Regency, from February to June 2019. The research location was determined purposively by concerning the CV. Rahayu is only company of organic fertilizer which the brand product has been registered in Indonesian Ministry of Agriculture as certified organic fertilizer in Indonesia. The number of respondents as many as 8 respondents, consisting of 4 respondents from internal company (1 company leader and 3 employees) and 4 respondents from external company (1 distributor, 2 consumers and 1 person from the office of food crop, horticulture, and plantation services). The data analysis method used SWOT analysis. The analysis showed that the total value obtained in the IFAS table was 2.70 with a strength score of 1.24 and a weakness of 1.46. This indicated that the weakness factor of organic fertilizer in CV. Rahayu is greater than the strength factor, while for the EFAS table a value of 3.05 is obtained with a probability score of 1.74 and a threat of 1.31. This showed the opportunity factor is greater than the threat factor. Based on the SWOT analysis diagram, the company's position is in quadrant III namely W-O strategy with X-axis coordinates -0.22 and Y-axis with coordinates 0.43. The right strategy to be applied in the company is the "Turn-around" strategy, namely minimizing weaknesses and seizing opportunities, with alternative strategies: 1) Requesting government assistance in terms of adding production machine. 2) Increasing the workforce. 3) Improving the company management. 4) To Build partnerships for covering capital limitations.

Keywords: Organic fertilizer, production, strategy.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang tepat untuk meningkatkan produksi pada usaha pupuk organik padat CV. Rahayu. Penelitian ini dilakukan pada usaha pupuk organik padat CV. Rahayu di Desa Sidera Kecamatan Sigi Kabupaten Sigi Biromaru, waktu penelitian pada Bulan Februari sampai Juni 2019. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa CV. Rahayu merupakan satu-satunya usaha pupuk organik yang produknya terdaftar brandnya Di Kementerian Pertanian Indonesia sebagai pupuk organik yang bersertifikat organik Indonesia. Jumlah responden dalam penelitian ini 8 orang yang terdiri dari responden internal perusahaan 4 orang (1 orang pimpinan perusahaan dan 3 orang karyawan) dan 4 orang responden eksternal perusahaan (1 orang distributor, 2 orang konsumen dan 1 orang dari pihak Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Holtikultura). Metode analisis data menggunakan analisis SWOT. Hasil analisis menunjukkan bahwa total nilai yang didapat pada tabel IFAS sebesar 2,70 dengan skor kekuatan 1,24 dan kelemahan 1,46. Hal ini menunjukkan bahwa faktor kelemahan usaha pupuk organik padat CV. Rahayu lebih besar dari faktor kekuatan, sedangkan untuk tabel

EFAS diperoleh nilai 3,05 dengan skor peluang 1,74 dan ancaman 1,31. Hal ini menunjukkan faktor peluang lebih besar dari pada faktor ancaman. Berdasarkan diagram analisis SWOT, posisi perusahaan berada pada kuadran III yakni strategi W-O dengan sumbu X koordinat - 0,22 dan sumbu Y dengan koordinat 0,43. Strategi yang tepat untuk diterapkan pada perusahaan yaitu strategi “Turn-around” yakni meminimalkan kelemahan dan merebut peluang yang ada, dengan alternatif strategi: 1) Meminta bantuan pemerintah dalam hal penambahan mesin produksi. 2) Menambah tenaga kerja. 3) Memperbaiki manajemen dalam perusahaan. 4) Membangun kemitraan guna menutupi keterbatasan modal.

Kata Kunci : Strategi, Produksi, Pupuk Organik.

PENDAHULUAN

Pertanian organik merupakan bagian dari sektor pertanian yang sangat baik dikembangkan di Negara berkembang seperti Indonesia ini. Pertanian organik merupakan sistem pertanian yang berwawasan lingkungan dengan tujuan untuk melindungi keseimbangan ekosistem alam dengan meminimalkan penggunaan bahan-bahan kimia dan merupakan praktek bertani alternatif secara alami yang dapat memberikan hasil yang optimal (Airine, 2010).

Secara bertahap Negara Indonesia berpotensi bersaing dipasar Internasional karena masuk dalam sepuluh negara pertambahan lahan organik tertinggi didunia pada Tahun 2016 (Mahendra, 2018). Adapun data pertambahan lahan organik dari Tahun 2012 hingga Tahun 2016 terlihat pada Tabel 1 yang menunjukkan luas lahan organik pada Tahun 2012 sebesar 213.768,17 ha, kemudian naik di Tahun 2013 yakni sebesar 221.209,59 ha. Luas lahan organik turun kembali pada Tahun 2014 menjadi 216.445,72 ha. Hal ini terjadi karena lembaga sertifikasi

Banyak membekukan/mencabut sertifikat produsen organik yang sudah tidak mengikuti kaidah-kaidah yang sudah ditetapkan. Namun peningkatan pertanian organik Indonesia kini semakin terasa mulai tahun 2015 dengan area luasan sebesar 261.383,65 ha karena berbagai program pemerintah, seperti program yang diluncurkan Kementerian Pertanian 1000 Desa Organik ditargetkan tercapai di Tahun 2020.

Darwis dan Rachman (2013), melakukan penelitian tentang “ potensi Pengembangan Pupuk Organik Insitu Mendukung Percepatan Penerapan Pertanian Organik”. Dari penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa berdasarkan permasalahan dan kendala yang dihadapi, maka strategi yang dapat dilakukan untuk mendorong implementasi penggunaan pupuk organik adalah : a) Menerapkan teknologi yang relatif murah dan mudah dikerjakan petani. b) Mendorong tumbuhnya industri kecil, yaitu industri kompos didaerah sentra produksi untuk mengatasi masalah yang ada terutama pengangkutan karena jumlah pupuk organik yang diperlukan relatif besar jumlahnya.

Tabel 1. Luas Lahan Organik Di Indonesia

Tipe Lahan Organik	Luas Area (ha)				
	2012	2013	2014	2015	2016
Diverifikasi	62.127,82	76.013,20	67.426,57	79.833,83	79.833,83
Konversi	744,62	908,96	1.269,31	236,35	236,35
Tanpa Sertifikat	1.382,88	31,38	1.412,44	31.381,44	31,381,44
PAMOR	50,79	36,00	36,00	36,00	36,00
Proses Sertifikasi	149.462,06	144.220,40	146.571,40	149.896,03	149.896,03
Total	213.786,17	221.209,59	216.445,72	261.383,65	261.383,65

Sumber : Aliansi Organik Indonesia (2017).

Pengembangan pertanian organik juga sudah terlihat di Provinsi Sulawesi Tengah dalam acara Penganugerahan Daya Saing Produk Pertanian Sulawesi Tengah di Palu yang diikuti oleh 80 peserta kelompok tani, sekaligus perjanjian antara kelompok tani dengan pihak rumah sakit, restoran, maupun hotel yang akan menyerap produk pertanian organik. Acara ini dilakukan dengan harapan meningkatnya petani yang akan menerapkan sistem jaminan mutu dalam penyediaan produk pertanian.

Pemerintah Sulawesi Tengah sangat mendukung penerapan sistem jaminan mutu, agar masyarakat juga mendapat produk yang aman untuk dikonsumsi serta aman bagi kesehatan lingkungan. Kepala dinas pertanian Sulawesi Tengah dilain pihak juga sudah menyatakan bahwa sudah terdapat tujuh daerah yang mengembangkan produk pertanian organik diantaranya Kabupaten Donggala, Sigi, Parigi Moutong, Tojo Una-una, Poso, serta Kota Palu. (Sinoda, 2018).

Dukungan dari pemerintah terhadap program pengembangan pertanian organik merupakan peluang yang besar dalam bisnis pupuk organik. CV. Rahayu merupakan salah satu usaha di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi yang bergerak di bidang pertanian khususnya pada produksi pupuk organik padat yang berbahan dasar kotoran sapi, tanah, dan arang sekam. Ketersediaan bahan baku yang cukup banyak menjadi salah satu kekuatan yang dimiliki perusahaan CV. Rahayu saat ini. Margaretha dalam Irham (2014), mengatakan bahwa salah satu keuntungan memiliki persediaan bahan baku yang cukup ialah menjamin kelancaran proses produksi.

Pupuk organik padat CV. Rahayu sudah tersertifikasi Organik Indonesia. Hal inilah yang menjadi salah satu indikator meningkatnya permintaan pasar, namun CV. Rahayu sendiri belum mampu memenuhi seluruh permintaan yang masuk dikarenakan sumber daya yang digunakan masih kurang sehingga hanya mampu memproduksi 90 – 100 ton per Tahunnya

sementara permintaan pasar mencapai kurang lebih 3000 ton dalam setahunnya sehingga tantangan dan permasalahan yang dihadapi CV. Rahayu menuntut adanya strategi untuk memecahkan permasalahan yang ada dalam meningkatkan produksi untuk memenuhi permintaan konsumen.

Hasil penelitian pertanian Sardjono dkk, (2012) yakni “Strategi Pengembangan Sistem Produksi Pupuk Organik Pada Unit Pengolahan Pupuk Organik (UPPO) di Desa Bangunsari Kabupaten Ciamis” diketahui bahwa faktor utama yang perlu diperhatikan dalam pengembangan UPPO adalah pengetahuan petani baik dalam penggunaan pupuk maupun dalam pengolahan. Aktor yang berperan dalam peningkatan pengetahuan tersebut adalah petani pengolah.

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya dan respons secara terus menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman. Chandler (1962) dalam Rangkuti (2008).

SWOT adalah identitas berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti 2008).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengidentifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan yang bertujuan untuk menentukan strategi dalam meningkatkan produksi usaha. Berbagai hal berkaitan lokasi, penentuan responden dan analisis data.

Penelitian ini dilaksanakan pada CV. Rahayu di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. Penentuan lokasi dilakukan secara sengaja (*Purposive*) dengan pertimbangan bahwa CV. Rahayu merupakan satu-satunya usaha pupuk organik yang produknya terdaftar brandnya di Kementerian Pertanian Indonesia sebagai

pupuk organik yang bersertifikat organik Indonesia.. Penelitian ini dimulai pada bulan Februari sampai bulan Juni 2019.

Penentuan responden dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja (Purposive sampling). Purposive sampling adalah pengambilan sampel yang berdasarkan atas suatu pertimbangan tertentu seperti sifat-sifat populasi ataupun ciri-ciri yang sudah diketahui sebelumnya, Notoadmodjo (2010). Responden yang diambil dalam penelitian berjumlah 8 orang yang terdiri dari responden internal perusahaan 4 orang (1 orang pimpinan dan 3 orang kariawan) dan responden eksternal perusahaan 4 orang (1 orang pegawai dinas tanaman pangan dan hortikultura, 2 orang konsumen dan 1 orang distributor) dengan pertimbangan bahwa responden tersebut sangat berkompeten dalam memberikan informasi sehubungan dengan penelitian yang dilaksanakan. Ruang lingkup penelitian terbatas pada strategi peningkatan produksi usaha pupuk organik padat CV. Rahayu.

Data yang digunakan dalam penelitian ini ada 2, bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi dan wawancara langsung di tempat penelitian, sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai instansi pemerintah yang terkait dengan penelitian ini yang digunakan sebagai literatur.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT, data dan informasi akan dianalisis secara deskriptif dan kuantitatif (Rangkuti, 2008). Analisis deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan. Di samping itu analisis kuantitatif digunakan untuk menentukan strategi peningkatan produksi pada perusahaan. Langkah-langkah dalam analisis data adalah sebagai berikut :

1. Menganalisa situasi usaha secara internal dan eksternal dengan mengilustrasikan bagaimana peluang dan ancaman yang merupakan faktor-faktor eksternal yang dihadapi oleh usaha dapat dipertemukan dengan kekuatan dan kelemahan yang

merupakan faktor-faktor internal usaha. Sehingga dapat diketahui posisi usaha saat ini.

2. Menentukan strategi bagi bagi perusahaan dalam melakukan peningkatan produksi usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor Internal.

Kekuatan. Bahan baku mudah diperoleh. Bahan baku merupakan input yang paling penting dalam melakukan produksi. Bahan baku yang digunakan pada produksi pupuk organik padat pada CV. Rahayu masih menggunakan bahan baku lokal yakni berasal dari Desa Sidera. Selain bahan baku yang dibeli, CV. Rahayu juga memiliki 25 ekor sapi yang dipelihara orang yang menghasilkan bahan baku (kotoran sapi). Tentunya ini salah satu nilai tambah dalam meminimalkan biaya produksi karena kemudahan dalam mendapatkan bahan baku dan memiliki tambahan bahan baku yang tanpa menggunakan biaya.

Produk bersertifikat Organik Indonesia. Legalitas adalah adalah salah satu hal yang menjadi keunggulan tersendiri suatu produk. Untuk mendapatkan sertifikat Organik Indonesia bukanlah hal yang mudah, produk haruslah memiliki standarisasi yang ditentukan oleh lembaga Organik Indonesia. CV. Rahayu dari waktu ke waktu terus berupaya meningkatkan kualitas produk sampai akhirnya mendapatkan sertifikat Organik Indonesia dan satu-satunya produk pupuk organik padat di Sulawesi Tengah yang terdaftar brandnya di kementerian pertanian sebagai pupuk Organik yang bersertifikat Organik Indonesia.

Lahan/lokasi milik pribadi seluas 2,5 ha. Lahan atau lokasi bisa berpengaruh baik bagi perusahaan namun juga bisa berpengaruh beban bagi perusahaan. Lahan akan berpengaruh baik bagi perusahaan jika lahan yang digunakan merupakan milik pribadi dan sebaliknya lahan akan berpengaruh beban bagi perusahaan jika lahan yang digunakan merupakan lahan kontrak atau sewaan. Dalam hal usaha,

CV. Rahayu tidak mengeluarkan biaya untuk sewa lahan karena lahan yang digunakan merupakan lahan milik pribadi. Tentunya ini merupakan hal yang baik bagi perusahaan dalam hal meminimalkan biaya untuk meningkatkan produksi.

Kemauan dan keterbukaan untuk menerima teknologi baru. Kegiatan produksi pupuk organik padat CV. Rahayu sudah dilakukan sejak Tahun 2014. Sebagian dalam proses produksi sampai saat ini masih menggunakan sumberdaya manual seperti halnya pengeringan bahan baku yang bergantung pada cahaya matahari langsung dan proses fermentasi yang seperti pada umumnya membutuhkan lebih banyak waktu. Berdasarkan hasil wawancara, pimpinan CV. Rahayu mengharapkan adanya penerapan teknologi baru yang lebih baik dan tentunya dapat meningkatkan produksi. CV. Rahayu terbuka untuk menerima berbagai informasi dan masukan teknologi baru dalam melakukan produksi pupuk organik padat, terutama dari pihak pemerintah dan Instansi terkait untuk melakukan transfer teknologi yang dapat meningkatkan produksi pupuk di CV. Rahayu.

Kelemahan. Mesin produksi belum memadai. Alat produksi yang digunakan CV. Rahayu khususnya mesin produksi hanya menggunakan tiga mesin saja yakni dua mesin penggiling dan satu untuk penggranul. Berdasarkan hasil wawancara dengan pimpinan perusahaan, bahwa CV. Rahayu membutuhkan sedikitnya 4 unit tambahan mesin untuk mendapatkan produksi yang lebih besar. Selain membutuhkan tambahan mesin produksi CV. Rahayu juga membutuhkan ruangan yang didalamnya terdapat mesin pemanas guna untuk mengeringkan bahan baku.

Keterbatasan modal. Modal usaha dapat dinyatakan sebagai faktor utama yang sangat perlu diperhitungkan oleh pengusaha. Modal dalam kegiatan pengelolaan usaha dapat berasal dari milik sendiri atau pinjaman dari pihak lain. Berdasarkan hasil penelitian, bahwa modal yang digunakan CV. Rahayu menggunakan modal milik sendiri. Adanya ketidakcocokan dengan lembaga keuangan

(Perbankan), membuat CV. Rahayu belum ada keinginan untuk meminjam dana di lembaga keuangan. Hingga saat ini CV. Rahayu masih mencari investor yang mau bekerja sama.

Kekurangan tenaga kerja. Menurut UU No Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat.

Berdasarkan hasil penelitian, jumlah tenaga kerja/karyawan yang bekerja pada produksi pupuk organik padat CV. Rahayu berjumlah 3 orang yang bertugas mulai dari pengeringan dan pembakaran bahan baku sampai dengan pengemasan. Melihat proses produksi mulai dari awal sampai akhir cukup menguras tenaga, tentunya CV. Rahayu membutuhkan tambahan tenaga kerja untuk memaksimalkan produksi. Kekurangan tenaga kerja ini juga disampaikan langsung oleh pimpinan CV. Rahayu pada saat peneliti melakukan wawancara.

Sistem pencatatan keuangan dan aktivitas produksi dalam perusahaan tidak baik. Pencatatan dalam perusahaan, baik pencatatan keuangan maupun pencatatan aktivitas produksi merupakan hal yang penting untuk diperhatikan dalam menunjang perkembangan suatu perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa CV. Rahayu hanya mencatat penjualan barang untuk memastikan penerimaan yang diterima sesuai dengan jumlah barang yang dijual. Hal ini menjadi salah satu kelemahan dalam perusahaan.

Setelah faktor-faktor internal teridentifikasi, selanjutnya dibuat tabel IFAS (Internal Factor Analysis Summary). Berdasarkan hasil perhitungan setiap rating, maka diperoleh pembobotan untuk masing-masing nilai faktor internal. Pembobotan untuk masing-masing nilai faktor internal terlihat pada tabel 2 yang menunjukkan bahwa Kekuatan (Strengths) mempunyai nilai sebesar 1,24 dan Kelemahan (Weaknesses) sebesar 1,46. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha produksi pupuk organik padat

CV. Rahayu tersebut mempunyai kekuatan yang lebih kecil dibandingkan kelemahan yang ada.

Berdasarkan hasil perkalian bobot x rating faktor internal untuk memperoleh letak kuadran dalam strategi peningkatan produksi usaha pupuk organik padat pada CV. Rahayu yaitu skor faktor kekuatan dikurangi dengan skor faktor kelemahan, sehingga diperoleh nilai X sebagai sumbu horizontal yaitu $1,24 - 1,46 = - 0,22$ maka sumbu X diagram SWOT adalah $- 0,22$.

Faktor Eksternal.

Peluang. Dukungan pemerintah untuk mengembangkan pertanian organik. Prospek usaha pupuk organik sangat besar mengingat usaha pupuk organik merupakan usaha yang menghasilkan produk yang berwawasan lingkungan. Pemerintah sangat mendukung perkembangan pertanian organik, terbukti pada Tahun 2018 pemerintah Sulawesi Tengah mengadakan kegiatan berbasis organik yang didalamnya ada penandatanganan kesepakatan antara petani dengan pihak rumah sakit dan supermarket yang ada di Sulawesi Tengah yang nantinya produk pertanian organik akan diserap langsung oleh pihak rumah sakit dan super market yang ada di Sulawesi Tengah. Pada Tahun 2020 kementerian

pertanian menargetkan 1000 desa organik di Indonesia. Program-program pemerintah ini tentunya menjadi peluang bagi pebisnis pupuk organik khususnya CV. Rahayu mengingat pertanian organik berkaitan erat dengan pupuk organik.

Perkembangan Teknologi. Perkembangan teknologi saat ini membawa perubahan yang besar didalam berbagai proses bisnis. Perkembangan teknologi industri seperti penggunaan mesin-mesin dalam proses produksi dapat meningkatkan efisiensi serta efektifitas kerja. Informasi dan komunikasi yang begitu cepat seharusnya dapat dimanfaatkan oleh pengusaha untuk mengembangkan perusahaannya baik dalam hal produksi maupun pemasaran produk.

Tingkat permintaan tinggi. Tersedianya pasar memberikan motivasi tersendiri bagi perusahaan untuk terus meningkatkan produksi. Kesadaran masyarakat bahaya mengkonsumsi produk pertanian yang menggunakan bahan kimia sintetis dan dukungan dari pemerintah untuk mengembangkan pertanian organik menggiring petani untuk beralih menggunakan pupuk organik. Berdasarkan hasil penelitian, permintaan pasar akan pupuk organik padat yang masuk ke CV. Rahayu sebesar 3 ribu ton per tahunnya.

Tabel 2. Analisis SWOT Matriks IFAS (Internal Factor Analisis Summary) pada Produksi Pupuk Organik Padat pada CV. Rahayu

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
Kekuatan (<i>Strengths</i>)			
1. Bahan baku mudah diperoleh	0,14	3	0,42
2. Produk bersertifikat organik Indonesia	0,14	3	0,42
3. Lahan/lokasi milik pribadi seluas 2,5 ha	0,10	2	0,20
4. Kemauan dan keterbukaan untuk menerima teknologi baru	0,10	2	0,20
Sub Total I	0,48	10	1,24
Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
1. Mesin produksi belum memadai	0,14	3	0,42
2. Keterbatasan modal	0,14	3	0,42
3. Kekurangan tenaga kerja	0,10	2	0,20
4. Sistem pencatatan keuangan dan aktivitas produksi dalam perusahaan tidak baik	0,14	3	0,42
Sub Total II	0,52	11	1,46
Total (I + II)	1,00	21	2,70

Sumber : Aliansi Organisi Pertanian (2017).

Dipercaya sebagai tempat pelatihan. Adanya kepercayaan dari pihak eksternal menjadikan CV. Rahayu sebagai tempat pelatihan berwirausaha dibidang peertanian memberikan peluang bagi CV. Rahayu dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil penelitian, bahwa pihak-pihak yang datang pelatihan bukan hanya dari kampus saja tetapi juga dari SMK-SMK pertanian dan juga orang-orang dari dinas pertanian. Hal ini bisa dimanfaatkan CV. Rahayu dalam mengembangkan usahanya baik dalam hal meningkatkan produksi maupun dari segi pemasaran. Kepercayaan sebagai tempat pelatihan menjadi keunggulan tersendiri dari CV. Rahayu.

Ancaman. Adanya pesaing baru. Adanya pesaing baru tentunya memberikan tantangan tersendiri bagi CV. Rahayu baik dari segi produk yang dihasilkan maupun dalam hal pemasaran produk. Hal yang harus di lakukan CV. Rahayu tentunya mempertahankan kualitas yang dimiliki dan mengidentifikasi produk dan kualitas produk pesaing dan pesaing mana saja yang dapat menjadi ancaman bagi perusahaan.

Belum adanya standarisasi harga untuk pupuk organik. Standarisasi harga merupakan ketetapan minimal rendahnya harga dan maksimal tingginya harga dari pemerintah yang dibebankan pada suatu produk yang dijual kekonsumen. Dengan adanya ketetapan harga ini, diharapkan tidak ada kerugian yang dialami produsen maupun konsumen dalam melakukan transaksi jual beli barang atau jasa. Belum adanya standarisasi harga untuk pupuk organik dari pemerintah, dapat memberikan kebebasan atau keluasaan konsumen maupun dsitributor untuk melakukan penawaran yang serendah-rendahnya terhadap pupuk organik padat CV. Rahayu tanpa memikirkan keuntungan yang didapatkan pengusaha. Tentunya ini menjadi ancaman bagi pebisnis pupuk organik khususnya CV. Rahayu.

Pajak legalitas organik yang tidak tetap. Pajak merupakan ketetapan yang harus dibayar perusahaan. Setiap tahunnya CV. Rahayu harus mengeluarkan biaya untuk memperpanjang legalitas organik Indonesia yang dimiliki. Nominal yang harus dikeluarkan pun cukup tinggi dan tidak menentu yakni sepuluh juta terkadang lebih.

Tabel 3. Analisis SWOT Matriks EFAS (Eksternal Factor Analisis Summary) pada Produksi Pupuk Organik Padat pada CV. Rahayu

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor (BxR)
Peluang (<i>Opportunity</i>)			
1. Dukungan pemerintah untuk mengembangkan pertanian organik	0,14	3	0,42
2. Perkembangan teknologi	0,09	2	0,18
3. Tingkat permintaan tinggi	0,18	4	0,72
4. Dipercaya sebagai tempat pelatihan	0,14	3	0,42
Sub Total I	0,55	12	1,74
Ancaman (<i>Threats</i>)			
1. Adanya pesaing baru	0,14	3	0,42
2. Belum adanya standarisasi harga untuk pupuk organik	0,14	3	0,42
3. Pajak legalitas organik yang tidak tetap	0,14	3	0,42
4. Pengiriman karung packing kadang tidak sampai tepat waktu	0,05	1	0,05
Sub Total II	0,45	10	1,31
Total (I + II)	1,00	22	3,05

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019.

Pengiriman karung packing kadang tidak sampai tepat waktu. Dalam suatu usaha, tepat waktu adalah salah satu hal yang perlu diperhatikan, hal tersebut dapat mempengaruhi suatu usaha dalam meningkatkan omset penjualan. Pengiriman karung packing yang kadang tidak sampai tepat waktu dapat menjadi ancaman karena pupuk yang telah di produksi yang siap untuk didistribusikan jadi terhambat dikarenakan karung yang digunakan untuk mengemas pupuk tersebut belum tersedia.

Setelah faktor-faktor eksternal teridentifikasi, selanjutnya dibuat tabel EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary). Berdasarkan hasil perhitungan setiap rating, maka diperoleh pembobotan untuk masing-masing nilai faktor eksternal. Pembobotan untuk masing-masing nilai faktor eksternal terlihat pada Tabel 3 yang menunjukkan bahwa faktor Peluang (Opportunities) mempunyai nilai sebesar 1,74 dan ancaman (Threats) mempunyai nilai sebesar 1,31. Berdasarkan nilai tersebut, usaha produksi pupuk organik padat pada CV. Rahayu masih memiliki prospek yang baik untuk ditingkatkan produksinya.

Berdasarkan hasil perkalian bobot x rating faktor eksternal untuk memperoleh letak kuadran dalam strategi peningkatan produksi usaha pupuk organik padat pada

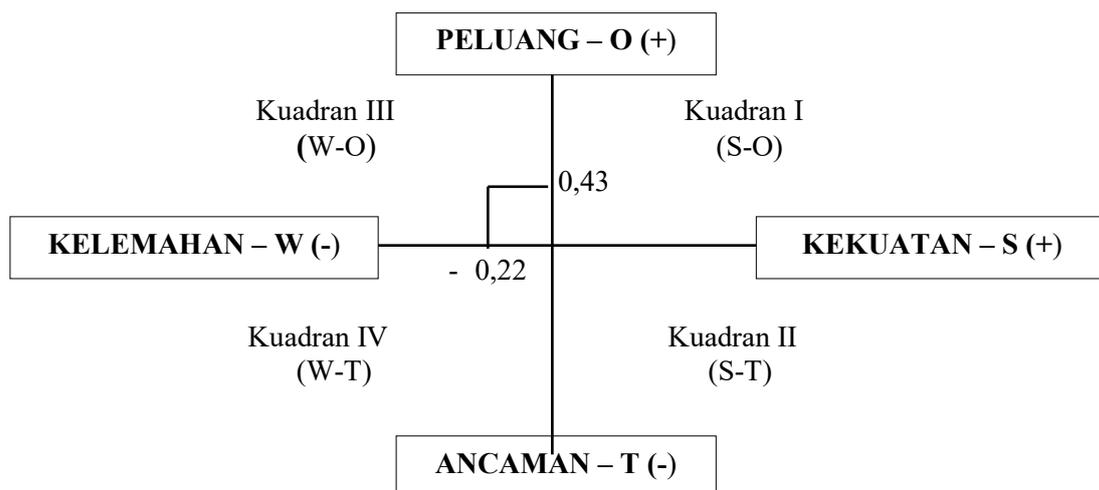
CV. Rahayu yaitu skor faktor peluang dikurangi dengan skor faktor ancaman, sehingga diperoleh nilai Y sebagai sumbu vertikal yaitu $1,74 - 1,31 = 0,43$ maka sumbu Y diagram SWOT adalah 0,43.

Berdasarkan pembobotan faktor internal dan eksternal dapat disimpulkan bahwa total skor yang diperoleh dari pengurangan total faktor kekuatan dan kelemahan sebagai sumbu X yaitu $- 0,22$ sedangkan skor faktor eksternal yang merupakan hasil pengurangan antara faktor peluang dan faktor ancaman sebagai sumbu Y yaitu sebesar 0,43 terlihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Skoring Faktor Internal dan Faktor Eksternal Strategi Peningkatan Produksi Usaha Pupuk Organik Padat pada CV. Rahayu

Kriteria	Koordinat	Keterangan
Faktor Internal Kekuatan dan Kelemahan	- 0,22	Sumbu X
Faktor Eksternal Peluang dan Ancaman	0,43	Sumbu Y

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT Strategi Peningkatan Produksi Usaha Pupuk Organik Padat Pada CV. Rahayu.

Berdasarkan skoring faktor internal dan faktor eksternal, maka dapat diketahui posisi kuadran usaha pupuk organik padat pada CV. Rahayu yang diformulasikan pada diagram SWOT terlihat pada gambar 1.

Berdasarkan diagram Analisis SWOT pada Tabel 5, diketahui posisi usaha produksi pupuk organik padat pada CV. Rahayu di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi berada pada kuadran III yang artinya bahwa perusahaan memiliki peluang namun disisi internal perusahaan terdapat kelemahan.

Penentuan Strategi. Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal dan eksternal pada strategi peningkatan produksi usaha pupuk organik padat pada CV. Rahayu dapat digunakan pendekatan matriks SWOT yang bertujuan untuk mengetahui alternatif strategi yang dapat digunakan oleh usaha pupuk organik padat pada CV. Rahayu. Berdasarkan hasil analisis diagram SWOT, maka penerapan strategi usaha pupuk organik padat pada CV. Rahayu menggunakan strategi W- O, yaitu meminimalkan kelemahan perusahaan untuk merebut peluang yang ada seperti terlihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Diagram Matriks SWOT Strategi Peningkatan Produksi Usaha Pupuk Organik Padat pada CV. Rahayu

IFAS	Strengths (S) 1. Bahan baku mudah diperoleh 2. Produk bersertifikat organik Indonesia. 3. Lahan/lokasi milik pribadi dan cukup luas. 4. Kemauan dan keterbukaan untuk menerima teknologi baru.	Weaknesses (W) 1. Mesin produksi belum memadai. 2. Keterbatasan modal. 3. Kekurangan tenaga kerja. 4. Sistem pencatatan keuangan dan aktivitas produksi dalam perusahaan tidak baik.
EFAS		
Opportunities (O) 1. Dukungan pemerintah untuk mengembangkan pertanian organik. 2. Perkembangan teknologi. 3. Tingkat permintaan tinggi 4. Dipercaya sebagai tempat pelatihan.	Strategi SO 1. Memaksimalkan produksi dengan memanfaatkan seluruh sumberdaya yang ada. 2. Memanfaatkan teknologi informasi untuk mengekspos kualitas serta legalitas yang dimiliki produk guna memperluas jangkauan perusahaan baik dalam pemasaran maupun dalam kerja sama.	Strategi WO 1. Melakukan kerjasama dengan pemerintah dalam hal penambahan mesin produksi 2. Menambah tenaga kerja 3. Memperbaiki manajemen dalam perusahaan 4. Membangun kemitraan guna menutupi keterbatasan modal.
Treaths (T) 1. Kenaikan harga BBM dan biaya listrik 2. Belum adanya standarisasi harga untuk pupuk organik 3. Pajak legalitas oganik yang tidak tetap 4. Pengiriman karung packing kadang tidak sampai tepat waktu	Strategi ST 1. Mempertahankan kualitas dan legalitas yang dimiliki produk serta menjaga hubungan baik dengan pihak yang terkait dengan usaha. 2. Penambahan ruangan pemanas untuk mengantisipasi perubahan cuaca 3. Memperbaiki manajemen stock pengemasan.	Strategi WT 1. Menjual sebagian lahan untuk menambah modal. 2. Meminimalkan biaya produksi. 3. Mempertahankan kualitas hasil produksi.

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2019.

Berdasarkan diagram analisis SWOT posisi perusahaan berada pada kuadran III, maka strategi yang difokuskan dalam hal meningkatkan produksi usaha pupuk organik padat pada CV. Rahayu yaitu menggunakan strategi W-O yakni meminimalkan kelemahan untuk merebut peluang yang ada. Berikut beberapa alternatif strategi yang dapat dijadikan sebagai program dalam peningkatan produksi usaha, diantaranya:

1. Melakukan kerjasama dengan pemerintah dalam hal penambahan mesin produksi. Dengan adanya keinginan pemerintah untuk mengembangkan pertanian organik, membuka celah yang baik bagi pelaku usaha pupuk organik karena pertanian organik tidak akan bisa berkembang secara luas tanpa adanya pasokan pupuk organik yang cukup. Melalui hal ini, CV. Rahayu sangat memungkinkan untuk membangun kerja sama dengan pemerintah dalam hal penambahan mesin produksi. Dengan bertambahnya mesin produksi, diharapkan dapat meningkatkan produksi.
2. Menambah tenaga kerja. Perusahaan perlu melakukan penambahan tenaga kerja sekurang-kurangnya 4 atau 5 tenaga kerja dengan kualifikasi kuat bekerja secara fisik. Disamping menambah tenaga kerja, perusahaan juga harus memperhatikan pembiayaan dalam hal gaji karyawan.
3. Memperbaiki manajemen dalam perusahaan. Manajemen dalam perusahaan sangat perlu diperhatikan demi kelancaran usaha. Manajemen dalam perusahaan, baik manajemen produksi, manajemen keuangan dan lain-lain betul-betul harus diperhatikan. Manajemen perusahaan yang tidak baik tentunya berdampak tidak baik pula pada perusahaan bahkan perusahaan bisa saja bangkrut, untuk itu manajemen dalam perusahaan harus ditata baik baik.
4. Membangun kemitraan guna menutupi keterbatasan modal. Dengan adanya kemitraan dengan pihak lain diharapkan

modal perusahaan yang terbatas bisa tertutupi. Salah satu cara yang bisa dilakukan adalah dengan mencari investor.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi peningkatan produksi usaha pupuk organik padat pada CV. Rahayu di Desa Sidera kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi, dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi yang tepat digunakan untuk meningkatkan produksi pada usaha pupuk organik padat CV. Rahayu di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi yaitu dengan menggunakan strategi W-O (Weaknesses – Opportunities) yakni meminimalkan kelemahan untuk merebut peluang yang, dengan alternatif strategi sebagai berikut:

- a. Melakukan kerjasama dengan pemerintah dalam hal penambahan mesin produksi.
- b. Menambah tenaga kerja.
- c. Memperbaiki manajemen dalam perusahaan.
- d. Membangun kemitraan guna menutupi keterbatasan modal.

Saran

Setelah melakukan penelitian, saran yang dapat direkomendasikan pada usaha pupuk organik padat pada CV. Rahayu di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya mengutamakan profesionalisme kerja untuk memperoleh hasil kerja yang maksimal.
2. Letak penampungan bahan baku yang berada di tengah-tengah sangat mengganggu pandangan dan kenyamanan karyawan maupun orang dari pihak luar perusahaan yang datang ke perusahaan untuk itu perlu dilakukan pemindahan tempat penampungan bahan baku.
3. Selalu mementingkan kerja sama yang baik dengan pihak-pihak yang berkaitan dengan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Airine, 2010. *Analisis Perilaku Konsumen Sayuran Organik Di Giant Botani Square Kota Bogor Jawa Barat*. Skripsi : Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Darwis, V., & Rachman, B. 2013. *Potensi Pengembangan Pupuk Organik Insitu Mendukung Percepatan Penerapan Pertanian Organik*. Forum Penelitian Agro Ekonomi. Vol. 31(1): 51-65.
- Mahendra, O., 2018. *Harapan Cerah Pertanian Organik*. <http://www.suaramerdeka.com/smcetak/baca/124084/harapan-cerah-pertanian-organik> (Diakses pada Tanggal 20 Maret 2019).
- Notoatmodjo, S. 2010. *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Irham, F. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Alfabeta : Bandung.
- Rangkuti F, 2008. *Analisis SWOT Tehnik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sardjono, N., Susilo, B., & Wignyanto, 2012. Strategi Pengembangan Sistem Produksi Pupuk Organik pada Unit Pengolahan Pupuk Organik (UPPO) di Desa Bangunsari Kabupaten Ciamis. *J. Teknologi Pertanian* Vol. 13(2): 138-148.
- Shinoda, B., 2018. *Sulteng Pelopor Pengembangan Pertanian Organik*. <http://www.jurnalsulawesi.com/sulteng-pelopor-pengembangan-pertanian-organik/> (Diakses pada Tanggal 21 Maret 2019).
- UU13-2003. *Ketenagakerjaan.pdf. (t.t.)*. <https://luk.staff.ugm.ac.id/atur/tk/UU13-2003Ketenagakerjaan.pdf>. (Diakses pada Tanggal 11 Mei 2019).