

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERKEBUNAN SALAK (*Salacca edulis*) DI CV SINAR PONTI TIGA JUHAR FARM DESA RUMAH SUMBUL, KECAMATAN TIGA JUHAR KABUPATEN DELI SERDANG

FAIZAL YUSRI¹, DESI NOVITA²

¹Fakultas Pertanian, ²Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (Jl. Kapten Muchtar Basri No.3, Glugur Darat II, Kec. Medan Tim., Kota Medan, Sumatera Utara 20238)

faizalyusri@gmail.com
desinovita2@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini yaitu: 1). Untuk mengidentifikasi dan menganalisis Faktor – faktor internal dan eksternal apa saja yang Dilingkungan perusahaan . 2). Untuk mengetahui bagaimana strategi Pengembangan Usaha Perkebunan salak di CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm. Kesimpulan diperoleh hasil sebagai berikut: 1). Factor internal yang terdapat dilingkungan perusahaan faktor kekuatan terdiri dari: Produk yang dihasilkan berkualitas, lahan milik sendiri, adanya hubungan kerja sama yang baik dengan pihak pedagang atau agen salak, SDM tersedia cukup banyak. Faktor ancaman yang dimiliki oleh perusahaan terdiri dari : Ketersediaan Modal, terbatasnya tenaga ahli didalam lingkungan perusahaan, belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah salak. 2). Faktor eksternal yang dimiliki oleh perusahaan terdiri dari peluang dan ancaman, faktor peluang meliputi: Adanya supot dari pemerintah setempat guna mengembangkan usahatani salak, permintaan pasar yang tinggi, lokasi usaha yang strategis dan termasuk komodi ekspor. Sedangkan untuk fakto ancaman yang dimiliki perusahaan terdiri dari: harga input produksi yang fluktuatif, musim Trek Buah, serangan penyakit terhadap tanaman salak dan perubahan iklim. 2). Bentuk Strategi yang digunakan dalam usaha pengembangan usaha perkebunan salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Berikut adalah bentuk strategi yang ditawarkan.

Kata Kunci: Strategi Usahatani Salak

STRATEGY FOR BUSINESS DEVELOPMENT OF SALAK (*Salacca edulis*) Plantation AT CV SINAR PONTI TIGA JUHAR FARM, RUMAH SUMBUL VILLAGE, TIGA JUHAR DISTRICT DELI SERDANG

ABTRACT

The aims of this research are: 1). To identify and analyze what internal and external factors are in the company's environment. 2). To find out how the salak plantation business development strategy is at CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm. The conclusions obtained are the following results: 1). Internal factors contained in the company's environment strength factors consist of: Quality products produced, own land, good cooperative relationships with traders or salak agents, enough human resources available. Threat factors owned by the company consist of: Availability of capital, limited experts within the company, there is no further processing of salak fruit. 2). External factors owned by the company consist of opportunities and threats, opportunity factors include: The existence of support from the local government to develop salak farming, high market demand, strategic business locations and including export commodities. As for the facto threats owned by the company consist of: fluctuating production input prices, fruit track season, disease attacks on salak plants and climate change. 2). The form of strategy used in the business development of salak plantations at CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar uses the SO (Strength and Opportunities) Strategy. This strategy uses the company's strengths to overcome threats. ST strategy uses the company's internal strengths to avoid or reduce the impact of external threats. The following is a form of strategy offered.

Keywords: *Salak Farming Strategy*

PENDAHULUAN

Perkembangan produksi komoditas hortikultura di Provinsi Sumatera Utara beragam dan fluktuatif. Beragam kabupaten di Provinsi Sumatera Utara memiliki potensinya tersendiri, ada kabupaten yang menjadi sentra produksi komoditas tertentu, hal ini menunjukkan bahwa sektor pertanian masih menjadi salah satu dalam penyumbang pendapatan Provinsi Sumatera Utara. Komoditas hortikultura khususnya buah-buahan sebagai salah satu yang memiliki peran cukup besar karena masih banyak diusahakan baik dalam skala besar maupun rumah tangga oleh petani di Sumatera Utara.

Salak (*Salacca edulis*) merupakan salah satu tanaman buah yang disukai dan mempunyai prospek yang baik untuk diusahakan. Salak merupakan salah satu buah tropis yang saat ini banyak diminati oleh orang. Keunggulan buah salak yakni memiliki kandungan gizi yang cukup tinggi. Buah salak telah dijadikan sebagai salah satu buah unggulan nasional. Buah salak merupakan salah satu jenis buah tropis asli Indonesia. Varietas salak yang ada di Indonesia adalah sebagai berikut: Salak Bali, Pondoh, Condet, Padang Sidempuan, Manonjaya, Madura, Ambarawa, Kersikan, Swaru dan lain-lain. Diantara berbagai jenis salak tersebut, yang mempunyai prospek dan nilai komersial tinggi adalah Salak Pondoh dan Salak Bali.

Seiring dengan hambatan dan ancaman tersebut, peluang dalam mengembangkan industri dan pemasaran salak masih sangatlah besar dan potensial. Salah satu peluangnya adalah permintaan akan salak ini masih terus meningkat. Hal ini didukung oleh banyaknya populasi atau penduduk Sumatera Utara. Strategi pemasaran merupakan salah satu alat untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan. CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm sebagai perusahaan yang mempunyai visi dan misi sudah seharusnya merumuskan strategi

pemasaran yang tepat untuk usaha pemasaran hasil produksi salak. Persaingan yang semakin ketat dewasa ini menyebabkan tidak sedikit perusahaan yang gagal dan bangkrut karena ketidakmampuannya dalam merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan, dan mengendalikan strategi pemasaran yang tepat. Pemasaran merupakan ujung tombak kegiatan usaha atau bisnis. Suatu rangkaian proses bisnis pada akhirnya membutuhkan pemasaran yang efisien. Penanganan yang profesional serta efektivitas dalam menjalankan strategi pemasaran itu sendiri akan berperan dan berpengaruh dalam menyalurkan dan menciptakan nilai produk tersebut.

CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm memiliki peluang dan ancaman dalam menjalankan proses bisnisnya. Hal ini akan diketahui melalui proses identifikasi kekuatan dan kelemahan dari internal perusahaan. Penilaian terhadap faktor-faktor internal saja tidaklah cukup untuk merumuskan strategi pemasaran dalam rangka mencapai visi perusahaan. Oleh karena itu penilaian terhadap faktor-faktor eksternal juga diperlukan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman perusahaan yang terus berubah.

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung kelapangan, karena studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau suatu fenomena yang ditemukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan kuesioner yang telah dipersiapkan terlebih dahulu sesuai dengan tujuan dan kebutuhan penelitian. Data

sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari instansi atau lembaga yang berhubungan dengan penelitian.

Metode Analisis Data

Perumusan masalah pertama menggunakan analisis deskriptif Perumusan masalah kedua yaitu untuk mengetahui Strategi pengembangan usahatani salak dianalisis dengan analisis SWOT. dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Matriks Penggabungan EFAS + IFAS

Analisis faktor strategi internal dan eksternal adalah pengolahan faktor-faktor strategis pada lingkungan internal dan eksternal dengan memberikan pembobotan dan rating pada setiap faktor strategis. Faktor strategis adalah faktor dominan dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang memberikan pengaruh terhadap kondisi dan situasi yang ada dan memberikan keuntungan bila dilakukan tindakan positif.

Menganalisis lingkungan internal (IFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan kekuatan dan kelemahan. Masalah strategis yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini mungkin dapat mempengaruhi pariwisata dimasa yang akan datang. Menganalisis lingkungan eksternal (EFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah instrument yang digunakan untuk melakukan analisis strategis. Analisis SWOT merupakan suatu alat yang efektif dalam membantu menstrukturkan masalah terutama dengan melakukan analisis atas lingkungan strategis yang lazim disebut

sebagai lingkungan internal dan lingkungan eksternal.

Strategi yang tepat didasarkan pada kemampuan menemukenali diri dan lingkungannya, sehingga strategi benar-benar dapat terwujud dari kekuatan yang dimilikinya dan peluang yang dihadapinya. Analisis yang tepat dalam menyusun strategi adalah analisis SWOT. Kegiatan yang paling penting dalam proses analisis SWOT adalah memahami seluruh informasi dalam suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi dan memutuskan tindakan apa yang harus segera dilakukan untuk memecahkan masalah.

Analisis Lingkungan Eksternal

Menurut **David (2011)** analisis lingkungan internal merupakan proses identifikasi dan analisis terhadap kekuatan dan kelemahan dari dalam perusahaan, dengan mengkaji manajemen, pemasaran, operasi dan produksi perusahaan, sumberdaya manusia dan keuangan

Analisis lingkungan internal

Menurut **David (2011)** secara garis besar analisis eksternal dapat dibagi menjadi dua lingkungan ekonomi yaitu analisis lingkungan makro dan analisis industri. Tujuan audit eksternal (*external audit*) adalah mengembangkan daftar yang terbatas tentang peluang yang dapat memberi manfaat dan ancaman yang harus dihindari.

Menurut **David (2011)** kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi lima kategori yaitu 1) kekuatan ekonomi, 2) kekuatan sosial, budaya dan demografi, 3) kekuatan politik, pemerintah dan hukum, 4) kekuatan teknologi, dan 5) kekuatan kompetitif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor internal

Analisis Lingkungan Internal bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang ada pada kegiatan usahatani salak. Lingkungan Internal ini

didapat dari hasil wawancara serata pengamatan dilapangan. Berikut penjelasan Lingkungan Internal yang terdapat di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar:

Kekuatan

Analisis kekuatan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Kekuatan yang dimiliki perusahaan adalah sebagai berikut.

1. Produk yang dihasilkan berkualitas
Salak yang di produksi di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar terdiri dari salak pondoh dan salak madu, salak yang dihasilkan memiliki rasa yang manis. Kualitas produk yang dihasilkan sudah diakui hal ini dibuktikan dengan sampai sekarang kegiatan ekspor salak yang dilakukan oleh pihak perusahaan masih berlangsung dan permintaan untuk jenis salak pondoh dan salak madu untuk pasar lokal masih sangat tinggi
2. Lahan usaha milik sendiri
Status kepemilikan lahan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam kegiatan menunjang pendapatan usahatani, karena dengan status lahan yang milik sendiri maka pelaku usaha akan dapat menekan biaya produksi dan adanya kepastian keberlangsungan usahatani, tanpa keawatiran akan penarikan lahan. Untuk saat ini luas lahan yang dimiliki oleh pihak CV di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar untuk budidaya salak pondoh dan salak madu sekitaran 20 Ha
3. Adanya hubungan kerja sama yang baik dengan pihak pedagang atau agen salak Dengan terjalinnya kerja sama yang baik dengan para pihak pedagang salak, maka akan mempermudah perusahaandalam memasarkan hasil produksinya. Dalam proses pemasaran salak kepada pedagang yang menjadi mitra CV Tiga

Juhar Farm menggunakan sistem pemasaran dengan saluran ganda untuk memenuhi kebutuhan permintaan yang terkadang tidak mampu di penuhi oleh perusahaan. Oleh karena itu perusahaan melakukan kerja sama dengan petani untuk memenuhi kebutuhan permintaan dari mitra kerjanya dan pasar.

4. **Ketersediaan SDM**

Ketersediaan SDM merupakan salah satu unsur penting dalam kegiatan proses produksi usahatani. Kegiatan usahatani salak di CV Tiga Juhar Farm SDM yang digunkana oleh pihak perusahaan adalah masyarakat sekitaran CV Tiga Juhar Farm sebagai tenaga kerjanya baik untuk karyawan pelaksana ataupun karyawan pimpinan. Menurut Direktur CV Tiga Juhar Farm hingga saat ini belum ada kendala yang di hadapi oleh pihak CV Tiga Juhar Farm dalam hal memenuhi kebutuhan akan tenaga kerja, karena menurutnya masih banyak masyarakat di sekitaran CV Tiga Juhar yang masih menganggur sehingga ketika dibutuhkan penambahan tenaga kerja sangat mudah untuk memperolehnya

Kelemahan

Kelemahan adalah situasi ataupun kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Merupakan cara menganalisis kelemahan di dalam sebuah perusahaan ataupun organisasi yang menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan. Berikut adalah factor internal kelemahan usahatani salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar.

1. **Ketersediaan modal usaha**

Ketersediaan modal pada perusahaan yang masih minim atau terkadang kurang merupakan salah satu faktor penghambat perusahaan untuk semakin mengembangkan usahanya, menurut Direktur CV

Sinar Ponti Farm Tiga Juhar akibat kendala modal yang masih terbatas perusahaan tidak bisa untuk meningkatkan hasil produksinya untuk dapat memenuhi permintaan pasar lokal maupun internasional sehingga pihak perusahaan harus melakukan kerja sama dengan petani setempat untuk dapat memenuhi permintaan pasar

2. Terbatasnya tenaga ahli didalam lingkungan perusahaan
Terbatasnya tenaga ahli dalam lingkungan perusahaan merupakan salah satu kendala yang menghambat perusahaan untuk berkembang, dari hasil penelitian diketahui umumnya tenaga kerja dalam perusahaan adalah tenaga kerja yang masih minim pengalaman untuk kegiatan budidaya salak, kebanyakan tenaga kerja belajar secara otodidak tentang budidaya salak, hal yang menyebabkan terbatasnya tenaga ahli dalam lingkungan perusahaan dikarenakan dalam proses rekrutmen tenaga kerja tidak memiliki syarat atau kriteria khusus dalam proses pemilihan tenaga kerja.

3. Belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah salak

Pada era saat ini kegiatan agro industri merupakan salah satu usaha yang mampu menyerap tenaga kerja dan dapat memberikan nilai tambah untuk komoditi pertanian. Begitu juga halnya dengan kegiatan agro industri untuk komoditi salak hingga saat ini sudah banyak produk hasil olah agro industri salak, seperti kurma salak, dodol salak, sirup salak, keripik salak dan lain-lain. CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar dalam proses pemasaran hasil produksi masih hanya memasarkan salak saja belum ada kegiatan pengolahan lanjutan yang dilakukan oleh pihak CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar untuk menambah nilai jual dari

salak. Menurut penuturan Direktur CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar hal yang menyebabkan pihak perusahaan tidak melakukan kegiatan agro industri buah salak dikarenakan masih terbatasnya modal perusahaan disamping itu belum adanya tenaga ahli yang dibidang pengolahan lanjutan buah salak.

Faktor Eksternal

Analisis lingkungan eksternal perusahaan berkaitan dengan keadaan luar perusahaan yang berpengaruh terhadap kegiatan di perusahaan. Identifikasi terhadap faktor-faktor eksternal sangat dibutuhkan karena merupakan keadaan yang tidak dapat dikendalikan secara langsung. Faktor-faktor eksternal teridentifikasi menggambarkan peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Berikut penjelasan Lingkungan Eksternal yang terdapat di usahatani salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar:

1) Peluang

Peluang, situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan. Cara ini adalah untuk mencari peluang ataupun terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang di masa yang akan depan atau masa yang akan datang.

2) Ancaman

Ancaman adalah tantangan yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan ataupun organisasi untuk menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan pada suatu perusahaan atau organisasi yang menyebabkan kemunduran. Jika tidak segera di atasi, ancaman tersebut akan menjadi penghalang bagi suatu usaha yang bersangkutan baik di masa sekarang maupun masa yang akan datang.

KESIMPULAN

Factor internal yang terdapat dilingkungan perusahaan faktor kekuatan terdiri dari: Produk yang dihasilkan berkualitas, lahan milik sendiri, adanya hubungan kerja sama yang baik dengan pihak pedagang atau agen salak, SDM tersedia cukup banyak. Faktor ancaman yang dimiliki oleh perusahaan terdiri dari : Ketersediaan Modal, terbatasnya tenaga ahli didalam lingkungan perusahaan, belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah salak

Faktor eksternal yang dimiliki oleh perusahaan terdiri dari peluang dan ancaman, faktor peluang meliputi: Adanya supot dari pemerintah setempat guna mengembangkan usahatani salak, permintaan pasar yang tinggi, lokasi usaha yang strategis dan termasuk komodi ekspor. Sedangkan untuk faktor ancaman yang dimiliki perusahaan terdiri dari: harga input produksi yang fluktuatif, musim Trek Buah, serangan penyakit terhadap tanaman salak dan perubahan iklim

Bentuk Strategi yang digunakan dalam usaha pengembangan usaha perkebunan salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Berikut adalah bentuk strategi yang ditawarkan:

- a. Meningkatkan kualitas dan kuantitas guna memenuhi permintaan pasar (S1, S2, O2, O4)
- b. Memamfaatkan ketersediaan SDM guna meningkatkan hasil produksi untuk memenuhi permintaan pasar (S4,O2,O3)
- c. Memamfaatkan dukungan dari pemerintah setempat untuk mempermudah proses perizinan dalam melakukan ekspor.

- d. Memamfaatkan status kepemilikan lahan dan ketersediaan SDM untuk meningkatkan hasil produksi

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

Dewi, Atika. 2014. Analisis Tataniaga Salak Pondoh di Desa Wonokerto Kecamatan Turi Kabupaten Sleman. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.

Rangkuti, F. 2015. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

_____. 2011. Manajemen Strategis Konsep. Sunardi D, penerjemah; Jakarta: Salemba Empat. Ed ke-12. Terjemahan dari: Strategic Management, 12th ed.

B. Jurnal

Ardilla, D., Taufik, M., Tarigan, D. M., Thamrin, M., Razali, M., & Siregar, H. S. (2018). Analisis lemak babi pada produk pangan olahan menggunakan spektroskopi UV-vis. *Agritech: Jurnal Teknologi Pangan dan Hasil Pertanian*, 1(2).

Siregar, M. S., Masyura, M. D., & Ardilla, D. (2018). Penambahan Komonomer Divinyl Benzene untuk Meningkatkan Derajat Pencangkakan Anhidrida Maleat pada Karet Alam Siklis. *Kumpulan Penelitian dan Pengabdian Dosen*, 1(1).

Taufik, M., Ardilla, D., Tarigan, D. M., Thamrin, M., Razali, M., & Afritorio, M. I. (2018). Studi Awal: Analisis Sifat Fisika Lemak Babi Hasil Ekstraksi Pada Produk Pangan Olahan. *Agritech: Jurnal Teknologi Pangan dan Hasil Pertanian*, 1(2).

Thamrin, M., & Ardilla, D. (2016). Analysis Of Production Efficiency Factor Rice Rainfed Through Ptt Approach. *AGRIUM: Jurnal Ilmu Pertanian*, 20(2).V

Thamrin, M., & Ardilla, D. (2016). Analysis Of Production Efficiency