STRATEGI USAHA PERSEMAIAN MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT DI PT. IKA PASTI SEJAHTERA BANJARBARU KALIMANTAN SELATAN

Nursery Business Strategy Using SWOT Analysis at PT. IKA Pasti Sejahtera, Banjarbaru, South Borneo

Renita, Muhammad Naparin, dan Rina Muhayah Noor Pitri
Program Studi Kehutanan,
Fakultas Kehutanan Universitas Lambung Mangkurat

ABSTRACT. *The nursery business has significant potential due to the demand for forest and land rehabilitation activities. However, with the increasing competition in similar businesses, a competitive strategy is needed to ensure that the business can compete and be sustainable. This study aimed to analyze the internal and external factors and competitive strategies of PT. IKA Pasti Sejahtera. The method used was SWOT analysis to assess the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by the company in managing the nursery. This research used both qualitative and quantitative approaches. The results show that PT. IKA Pasti Sejahtera had 8 strengths with a total score of 3.32 and 4 weaknesses with a total score of 0.99, resulting in an x-value of 2.33, which was positive. The company also had 6 opportunities with a total score of 2.49 and 4 threats with a total score of 1.05, resulting in a y-value of 1.44, which was also positive. Based on this analysis, the position on the matrix quadrant was in quadrant I. Therefore, the appropriate strategy was Strength-Opportunity, with recommended business development strategies including expanding market coverage, adding experts, and developing superior products to enhance competitiveness.*

Keywords: *Nursery; SWOT Analysis; Business Strategy; Forest Rehabilitation*

ABSTRAK. Usaha persemaian memiliki peluang yang besar dari kebutuhan akan kegiatan rehabilitasi hutan dan lahan. Akan tetapi dengan banyaknya persaingan usaha yang serupa sehingga diperlukan strategi bersaing agar usaha yang dijalankan dapat bersaing dan berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi faktor internal dan eksternal serta strategi bersaing perusahaan PT. IKA Pasti Sejahtera. Metode yang digunakan adalah analisis SWOT untuk mengkaji kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan dalam mengelola persemaian. Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. IKA Pasti Sejahtera memiliki 8 kekuatan dengan total nilai yaitu 3,32 dan memiliki 4 kelemahan dengan total nilai yaitu 0,99 sehingga didapatkan nilai x adalah 2,33 dan bernilai positif. Perusahaan dimiliki yaitu 6 peluang dengan total nilai 2,49 dan memiliki 4 ancaman dengan total nilai yaitu 1,05 sehingga didapatkan nilai y adalah 1,44 dan bernilai positif. Berdasarkan analisis ini, maka letak kuadran matriks yaitu pada kuadran I. Sehingga strategi yang sesuai yaitu *Strength-Opportunity* dengan pengembangan bisnis yang direkomendasikan yaitu mengembangkan cakupan pasar, menambahkan tenaga ahli, serta pengembangan produk unggulan agar dapat bersaing.

Kata kunci: Persemaian; Analisis SWOT; Strategi usaha; Rehabilitasi hutan

Penulis untuk korespondensi, surel : muhammad.naparin@ulm.ac.id

PENDAHULUAN

Meningkatnya eksploitasi hutan akan mengakibatkan kondisi hutan menjadi semakin kritis sehingga perlu dilakukan penanganan dan pengelolaan secara terencana. Kerusakan hutan yang kritis perlu ditangani secara cepat dan juga tepat dengan upaya rehabilitasi. Pemenuhan kebutuhan bibit dalam rangka upaya rehabilitasi tersebut, sehingga persemaian yang memadai diperlukan untuk menyediakan bibit dengan berbagai macam jenis diperlukan (Afitah, 2014). Persemaian merupakan tempat untuk dilakukan kegiatan di mana benih atau anakan bibit ditanam di suatu media tanam hingga menjadi bibit/semai yang siap untuk ditanam di lapangan (Irawan, *et al*. 2020). PT. IKA Pasti Sejahtera merupakan perusahaan pada jasa kehutanan di bidang rehabilitasi lahan dan kehutanan sosial meliputi rehabilitasi lahan dan persediaan bibit atau persemaian. Munculnya pesaing baru dari Persemaian Liang Anggang dengan teknologi modern menandakan bahwa perusahaan harus melakukan tindak lanjut. Total luas kawasan Persemaian Liang

Anggang yaitu 14 Ha dan luas areal produksi seluas 6,6 Ha diperkirakan mampu memproduksi 12 juta bibit. Persemaian Liang Anggang dibangun atas kerja sama antara Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) bersama Kementerian PUPR Ditjen Sumber Data Air BWS Kalimantan III untuk penyediaan airnya, dan PT. Adaro Energi Indonesia untuk konstruksi areal produksinya (KLHK, 2024).

Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) bekerja sama dengan *Center Economics and Development Studies* (CEDS) melakukan kajian Indeks Persaingan Usaha di 34 provinsi pada tahun 2021 diperoleh hasil sektor kehutanan memiliki persaingan tinggi berada di posisi 10 dari beberapa sektor lain (KPPU, 2021). Persaingan tinggi di bidang kehutanan ini menandakan bahwa diperlukan strategi usaha untuk mempertimbangkan serta memastikan keberhasilan usaha yang nantinya akan mendukung keberlanjutan usaha dalam bersaing. Strategi disebut juga sebagai sebuah seni dengan menggunakan keahlian serta sumber daya suatu organisasi agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai (Krisnantara & Dewi, 2023). Strategi usaha ialah suatu pedoman dalam bertindak dalam mencapai target suatu usaha yang telah ditetapkan dengan kondisi yang paling menguntungkan (Mahendra & Asmawi, 2022). Strategi tersebut dapat dijadikan bahan evaluasi terhadap keberhasilan dan kekurangan dari setiap periode usaha persemaian. Salah satu cara untuk menganalisis sebuah strategi usaha persemaian yaitu dengan menggunakan metode analisis SWOT.

Analisis SWOT adalah suatu upaya untuk mencapai suatu tujuan, dilakukan dengan mengetahui faktor internal berupa S yaitu *Strengths*/ Kekuatan dan W yaitu *Weaknesses*/ Kelemahan, serta faktor eksternal berupa O yaitu *Opportunities*/ Peluang dan T yaitu *Threats*/Ancaman (Fristasya *et al*. 2021). Menurut Huddin (2021) Faktor internal yaitu faktor asalnya dari dalam perusahaan, sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang asalnya dari luar perusahaan yang bersifat tidak bisa dikendalikan. Penelitian Fristasya *et al.* (2021) menjelaskan pengertian kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) serta ancaman (*Threats*) yaitu:

a. Kekuatan (*Strength*) adalah kelebihan yang ada dalam organisasi atau perusahaan yang bersifat mempengaruhi ekspansi atau perkembangan suatu usaha yang dijalani.
b. Kelemahan (*Weakness*) adalah kekurangan yang ada pada organisasi atau perusahaan di mana jika kekurangan tersebut dapat diatasi maka akan terdapat dampak terhadap upaya pengembangan organisasi atau perusahaan dalam mencapai targetnya.
c. Peluang (*Opportunity*) adalah kesempatan-kesempatan yang terdapat di luar perusahaan untuk mencapai sebuah tujuan. Peluang akan memberikan dampak positif jika langkah yang dilaksanakan diambil dengan cepat dan juga tepat. Kesempatan yang ada tidak akan datang berulang, jadi perusahaan harus benar-benar yakin dengan kesempatan yang hadir dan harus segera dilakukan eksekusi oleh perusahaan .
d. Ancaman (*Threats*) adalah kendala atau halangan yang tidak selalu memiliki sifat negatif. Ancaman dapat diubah menjadi positif ketika terdapat kerja sama antara seluruh karyawan untuk mencari solusi. Akan memberikan dampak yang buruk jika tidak ada inisiatif untuk berubah menjadi semakin baik dan terus berada dalam lingkaran kesalahan.

Dalam dunia industri analisis SWOT sangat berguna sebagai salah satu alat bantu untuk mengetahui strategi usaha. Sehingga tidak menutup kemungkinan untuk menggunakan analisis SWOT ini untuk membuat keputusan maupun strategi di bidang kehutanan (Evilda & Alviya 2009). Analisis SWOT dapat digunakan untuk mengidentifikasi strategi bersaing untuk pengembangan persemaian di perusahaan PT. IKA Pasti Sejahtera. Keunggulan bersaing (*competitive advantage*) adalah hal yang membuat beda suatu perusahaan dari perusahaan lainnya dan memberikan ciri khas suatu perusahaan agar dapat memenuhi atau mengabulkan segala keinginan dan juga kebutuhan dari konsumen (Kusbandono, 2019).

Berdasarkan penjelasan di atas maka penulis melakukan penelitian strategi usaha persemaian yang tepat di PT. IKA Pasti Sejahtera untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak untuk bersaing dan dilanjutkan. Penulis akan menganalisis dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan PT. IKA Pasti Sejahtera serta

menganalisis strategi bersaing perusahaan PT. IKA Pasti Sejahtera berdasarkan faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di persemaian perusahaan PT. IKA Pasti Sejahtera dengan alamat persemaian di Jalan Seledri Sungai Ulin, Kecamatan Banjarbaru Utara, Kalimantan Selatan. Penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor internal berupa kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weaknesses*), serta faktor eksternal berupa peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi oleh PT. IKA Pasti Sejahtera. Data yang diambil berupa data kuantitatif dan kualitatif.

Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui survei dan kuesioner atau wawancara. Responden yang diambil berasal dari internal perusahaan dan masyarakat sekitar persemaian PT. IKA Pasti Sejahtera. Penelitian ini menggunakan metode sensus, yakni mengambil semua populasi menjadi responden penelitian. Jumlah responden dalam penelitian ini dengan populasi yang relatif sedang yaitu sebanyak 20 orang. Responden tersebut di antaranya 4 orang dari pihak kantor PT. IKA Pasti sejahtera, 6 orang pekerja lapang dan 1 orang pengawas lapang di persemaian, dan 9 orang masyarakat sekitar persemaian.

Analisis Data

1. Mengumpulkan Data

Kegiatan ini berupa pengumpulan dan pengklasifikasian faktor eksternal dan faktor internal. Pengklasifikasian data ini dilakukan dengan sistem *Focus Group Discussion* (FGD) dengan mengumpulkan beberapa pihak yang terlibat dalam usaha pembibitan PT. IKA Pasti Sejahtera seperti pimpinan, karyawan, masyarakat sekitar persemaian secara bersama-sama mendiskusikan faktor internal dan eksternal yang dimiliki usaha pembibitan PT. IKA Pasti Sejahtera.

2. Identifikasi *Internal Factor Analysis Strategic* (IFAS) dan *External Factor Analysis Strategic* (EFAS)

Identifikasi faktor internal mencakup kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) yang berasal dari dalam usaha persemaian PT. IKA Pasti Sejahtera yaitu sumber daya seperti: keuangan, keahlian skill dan pengetahuan, teknologi dan sarana prasarana, kemampuan bahan baku, dan jiwa *entrepreneurship*. Sementara identifikasi faktor eksternal mencakup faktor peluang (*Opportunity*) dan tantangan (*Threats*) yang berasal dari luar usaha seperti kebijakan pemerintah, sosial ekonomi, permintaan penawaran pasar, dan pesaing.

3. Pendekatan Kualitatif Analisis SWOT

Faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya, kemudian dilakukan analisis matriks SWOT untuk menggambarkan keterkaitan antara satu sama lain. Setelah kuadran matriks yang didapat telah ditentukan pada pendekatan kuantitatif Analisis SWOT maka akan diketahui alternatif strategi matriks. Tabel Matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Matriks SWOT

Internal (*Internal*)/ Eksternal (*External*)	*Strength* (S) Menentukan faktor internal kekuatan	*Weakness* (W) Menentukan faktor internal kelemahan
Opportunity (O) Menentukan faktor eksternal peluang	*Strategy* S-O (Strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang)	*Strategi* W-O (Strategi meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang)
Threat (T) menentukan faktor eksternal ancaman	*Strategy* S-T (Strategi menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman)	*Strategi* W-T (Strategi meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman)

Sumber: Lugina *et al.* (2017)

4. Pendekatan Kuantitatif Analisis SWOT

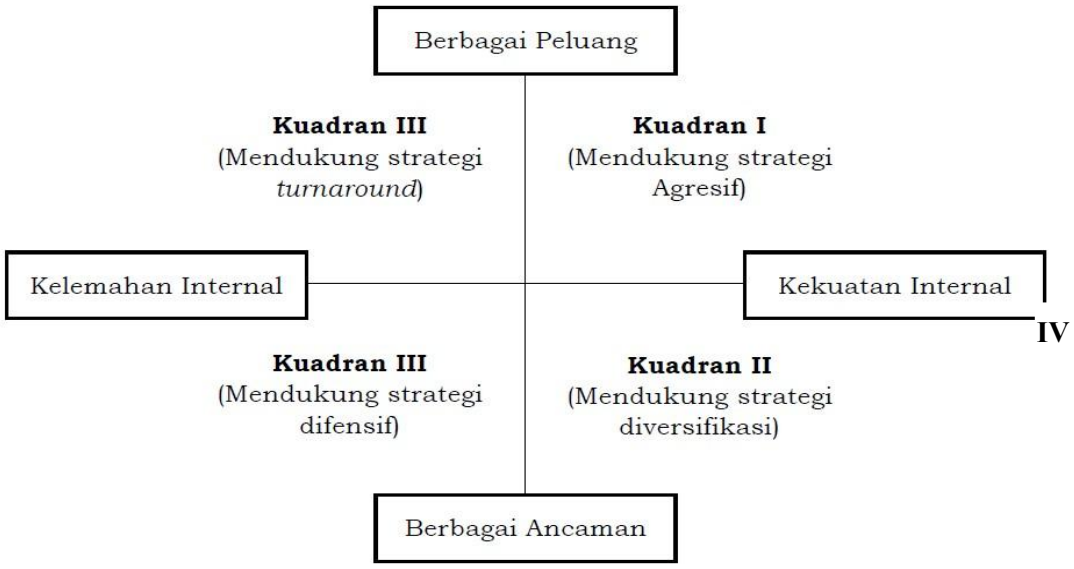
Jawaban kuesioner dari responden yang telah didapatkan, selanjutnya dilakukan *scoring* dan bobot faktor internal dan eksternal untuk mengetahui keadaan dari usaha yang diteliti dan prioritas strategi yang akan dilakukan untuk mengembangkan usaha. Pengolahan data dari kuesioner yaitu dengan cara memberikan penilaian bobot, *rating*, serta *weight score* dari setiap pertanyaan menggunakan skala *likert.* Bobot yang diberikan yaitu dari skala 1 sampai 5.

5. Penentuan Kuadran Matriks

Tahap pengambilan keputusan untuk menentukan letak kuadran matriks SWOT diambil dari hasil analisis SWOT setelah nilai x dan y yang telah didapatkan pada tahapan sebelumnya. Menurut Feriyanto (2017) makna tiap kuadran dalam *Grand Matriks* SWOT adalah sebagai berikut:

a. Kuadran I: Kuadran ini berada pada posisi usaha sangat memberikan keuntungan. Strategi ini dapat dilakukan dengan strategi agresif atau disebut juga strategi pertumbuhan (*Growth Strategy*).
b. Kuadran II: Kuadran ini memosisikan usaha mempunyai kekuatan yang baik tetapi harus dihadapkan dengan ancaman dari sisi eksternal. Strategi ini dapat dilakukan dengan strategi diversifikasi (produk/pasar).
c. Kuadran III: Kuadran ini berada pada posisi usaha dengan peluang yang baik untuk dapat dilakukan perkembangan tetapi juga mempunyai beberapa kendala yang merupakan kelemahan dari bagian internal usaha. Strategi ini dapat dilakukan dengan strategi *turn-around*.
d. Kuadran IV: Kuadran ini berada pada posisi yang sangat tidak kuat atau tidak menguntungkan disebabkan usaha ini hanya bisa bertahan agar tidak bangkrut dihadapkan oleh ancaman dan keadaan internal yang lemah. Strategi ini dapat dilakukan yaitu strategi defensif.

Gambar kuadran matriks dapat dilihat pada Gambar 1.



Sumber: Lugina et al. (2017)

Gambar 1. Kuadran Matriks

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Berdasarkan hasil *Focus Group Discussion* (FGD) yang telah dilakukan bersama dengan pihak terkait dari usaha di PT IKA Pasti Sejahtera didapatkan hasil dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) merupakan faktor yang dapat dikendalikan dan berpengaruh karena merupakan faktor dari dalam perusahaan. Setelah dilakukan identifikasi faktor internal selanjutnya adalah identifikasi faktor eksternal yaitu peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*). Faktor eksternal bersifat tidak bisa dikendalikan, hal ini disebabkan karena faktor eksternal berasal dari luar perusahaan. Faktor internal dan eksternal perusahaan PT. IKA Pasti Sejahtera dapat dilihat pada Tabel

Tabel 2. Faktor Internal dan Eksternal di PT. IKA Pasti Sejahtera

No	Kekuatan (*strength*)	Kelemahan (*Weakness*)
1	Memiliki modal yang baik	Serangan hama penyakit pada musim hujan
2	Penghasilan yang stabil	Etos kerja buruh lapang kurang tinggi
3	Memiliki tenaga ahli dari masyarakat sekitar	Masih menggunakan cara tradisional
4	Hama penyakit dikendalikan secara rutin	Bahan baku jauh untuk didapatkan
5	Letaknya strategis berada di pusat kota	
6	Memiliki berbagai jenis tanaman kehutanan	
7	Mampu memproduksi bibit dalam jumlah banyak	
8	Selalu berkreasi menciptakan nilai tambah	
No	Peluang (*Opportunity*)	Ancaman (*Threats*)
1	Didukung oleh pemerintah	Penjualan dengan penawaran biaya terendah
2	Meningkatnya isu lingkungan	Cakupan pasar masih terbatas
3	Kawasan hutan yang rusak masih luas	Konsumen mampu untuk membibitkan sendiri
4	Mempunyai pelanggan tetap	Terdapat pesaing yang lebih unggul
5	Sistem lelang	
6	Keadaan sosial di sekitar persemaian kondusif	

Pendekatan Kualitatif Matriks SWOT

Berdasarkan faktor internal dan eksternal yang telah didapatkan sebelumnya maka langkah selanjutnya yaitu menentukan tabel matriks analisis SWOT. Tabel matriks berisikan analisis strategi dengan mengidentifikasi berbagai strategi yang memungkinkan untuk dilakukan berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan juga ancaman. Adapun tabel matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks SWOT Usaha Persemaian PT. IKA Pasti Sejahtera

	Kekuatan	Kelemahan
INTERNAL	1. Memiliki modal yang baik 2. Penghasilan yang stabil 3. Memiliki tenaga ahli dari masyarakat sekitar 4. Hama penyakit dikendalikan secara rutin 5. Letak strategis berada di pusat kota 6. Memiliki berbagai jenis tanaman kehutanan	1. Serangan hama penyakit pada musim hujan 2. Etos kerja buruh lapang kurang tinggi 3. Masih menggunakan cara tradisional 4. Jauh mendapatkan bahan baku

EKSTERNAL	7. Mampu memproduksi bibit dalam jumlah banyak 8. Selalu berkreasi menciptakan nilai tambah	
Peluang	SO	WO
1. Didukung oleh pemerintah 2. Meningkatnya isu lingkungan 3. Kawasan hutan yang rusak masih luas 4. Mempunyai pelanggan tetap 5. Sistem lelang 6. Keadaan social di sekitar persemaian cukup kondusif	1. Meningkatkan pasar dengan memanfaatkan kerja sama dengan pemerintah dan keuangan yang baik untuk meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan isu lingkungan yang sedang meningkat. (S1, S2, S3, S8, O1, O2, O3) 2. Menambah tenaga ahli dengan merekrut beberapa warga sekitar yang kompeten di bidangnya sehingga bibit yang dihasilkan semakin unggul dan dapat mempertahankan pelanggan tetap (S1, S2, S3, O4, O6) 3. Meningkatkan kualitas produk serta kuantitas produksi yang dimiliki sehingga dapat bersaing pada saat lelang (S4, S6, S7, O1, O3, O5)	1. Mengembangkan program pelatihan tentang deteksi dini dan pengendalian hama penyakit dengan memanfaatkan dukungan dari pemerintah (W1, O1) 2. Menambah pemasok yang lebih dekat dengan tempat produksi memanfaatkan koneksi dengan pemerintah dan warga sekitar (W4, O1, O6)
Ancaman	ST	WT
1. Penjualan dengan penawaran biaya terendah 2. Cakupan pasar masih terbatas 3. Konsumen mampu untuk membibitkan sendiri 4. Terdapat pesaing yang lebih unggul	1. Memanfaatkan modal dan pendapatan yang baik untuk memperluas jaringan pasar (S1, S2, T2) 2. Menerapkan batas minimum biaya dalam pembuatan keputusan lelang dengan mengedepankan kelebihan produk perusahaan (S5, S6, S7, T1) 3. Mengedepankan produk dengan pengendalian hama secara terpadu sehingga dapat menjaga kualitas produk dan dapat bersaing dengan pasar (S4, T3, T4)	1. Mengembangkan teknologi tradisional menjadi modern untuk meningkatkan efisiensi waktu produksi (W3, T3, T4) 2. Mengembangkan jaringan pemasok bahan baku lokal untuk mengurangi waktu dan biaya transportasi (W4, T1) 3. Memberikan pelatihan dan motivasi kepada buruh lapang dalam pengelolaan bibit sehingga dapat menghasilkan bibit yang unggul dan berdaya saing tinggi (W1, W2, T4)

Pendekatan Kuantitatif Analisis SWOT

Penentuan posisi kuadran diperlukan perhitungan bobot, rating, serta *weight score* yang didapatkan dari pengisian kuesioner oleh beberapa pihak internal maupun pihak eksternal yang terlibat dalam usaha persemaian PT. IKA Pasti Sejahtera. Adapun tabel skor faktor internal kekuatan dan kelemahan dapat dilihat dari Tabel 4.

Tabel 4. *Scoring* Faktor Internal Kekuatan dan Kelemahan

No	Kekuatan	Skor	*Weight*	*Rating*	*Weighted Score*
1	Memiliki modal yang baik	3,8	0,08	5,0	0,41
2	Penghasilan yang stabil	4,0	0,09	5,0	0,44
3	Memiliki tenaga ahli dari warga sekitar	3,1	0,07	4,0	0,27
4	Hama penyakit dikendalikan secara rutin	4,5	0,10	4,0	0,40
5	Letak strategis berada di pusat kota	4,1	0,09	4,0	0,36
6	Memiliki berbagai jenis tanaman	4,7	0,10	5,0	0,52
7	Mampu memproduksi dalam jumlah banyak	4,2	0,09	5,0	0,46
8	Selalu berkreasi menciptakan nilai tambah	4,4	0,10	5,0	0,48
	Total				3,32
	Kelemahan	Skor	*Weight*	*Rating*	*Weighted Score*
1	Serangan hama penyakit pada musim hujan	2,6	0,06	3,0	0,17
2	Etos kerja buruh lapang kurang tinggi	2,4	0,05	4,0	0,21
3	Masih menggunakan cara tradisional	4,0	0,09	4,0	0,35
4	Bahan baku jauh untuk didapatkan	4,0	0,09	3,0	0,26
	Total	45,8	1,00		0,99
				X = S-W	2.33

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan maka didapatkan skor faktor internal yaitu 45,8 dengan *weight score* kekuatan yaitu 3,32 dan total *weight score* kelemahan yaitu 0,99. Nilai x didapatkan dari kekuatan dikurang kelemahan dan didapatkan nilai x bernilai positif yaitu 2,33. Nilai x bernilai positif artinya kelemahan yang dimiliki dapat diatasi dengan kekuatan yang dimiliki.

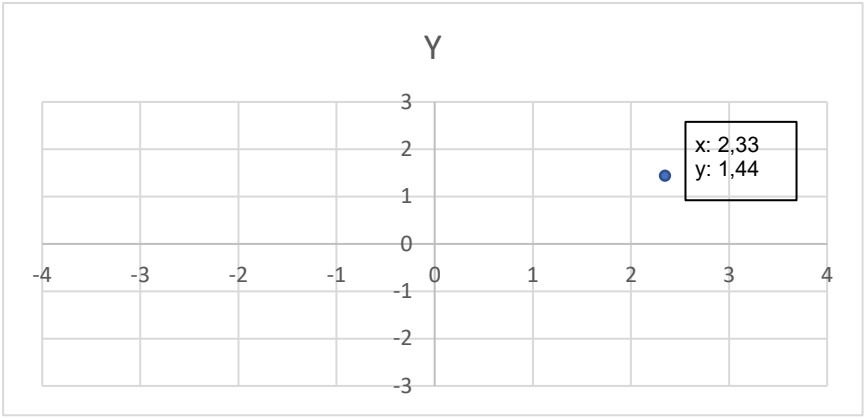
Tabel 5. Scoring Faktor Eksternal Peluang dan Ancaman

No	Peluang	Skor	*Weight*	*Rating*	*Weighted Score*
1	Didukung oleh pemerintah	1,9	0,06	3,0	0,18
2	Meningkatnya isu lingkungan	2,5	0,08	3,0	0,24
3	Kawasan hutan yang rusak masih luas	4,5	0,14	5,0	0,71
4	Mempunyai pelanggan tetap	4,3	0,14	5,0	0,68
5	Sistem lelang	4,0	0,13	2,0	0,25
6	Keadaan sosial di sekitar persemaian kondusif	4,4	0,14	3,0	0,42
	Total				2,49
No	Ancaman	Skor	*Weight*	*Rating*	*Weighted Score*
1	Penawaran dengan penawaran biaya terendah	1,8	0,06	2,0	0,11
2	Cakupan pasar masih terbatas	2,9	0,09	4,0	0,37
3	Konsumen mampu untuk membibitkan sendiri	2,5	0,08	3,0	0,24
4	Terdapat pesaing yang lebih unggul	2,5	0,08	4,0	0,32
	Total	31,4	1,00		1,05
				Y = O-T	1,44

Total nilai peluang yaitu 2,49 dan didapatkan total nilai ancaman yaitu 1,05 sehingga didapatkan nilai y dengan mengurangkan nilai peluang dengan ancaman yaitu 1,44. Nilai peluang yang dimiliki perusahaan lebih besar dari ancaman yang ada, yang artinya segala ancaman yang ada dapat diatasi dengan peluang yang dimiliki.

Penentuan Kuadran Matriks

Nilai perhitungan didapatkan nilai x bernilai positif yaitu 2.33 dan nilai y juga bernilai positif yaitu 1,44 sehingga kuadran matriks SWOT berada di kuadran I. Letak kuadran Matriks SWOT dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Kuadran Matriks SWOT

Letak kuadran matriks SWOT yaitu berada pada kuadran I dan strategi yang sesuai yaitu strategi S-O (*Strength-Opportunity*). Menurut Lestari *et al.* (2019) dalam penelitiannya menyebutkan arti dari kuadran I yaitu:

a. Merupakan posisi yang sangat memberikan keuntungan.
b. Memiliki peluang dan kekuatan yang besar sehingga diharapkan dapat maksimal dimanfaatkan.
c. Strategi yang diterapkan menyokong pelaksanaan pertumbuhan secara agresif.

Strategi ini bersifat agresif atau progresif, yang di mana artinya perusahaan memiliki kekuatan dan peluang yang baik sehingga perusahaan dapat memanfaatkan segala peluang yang ada dengan keunggulan yang dimiliki. Usaha yang dijalankan dipastikan dalam kondisi yang prima dan mantap sehingga akan sangat memungkinkan untuk mendukung dilakukannya pertumbuhan yang ekspansif atau memperbesar usaha.

Strategi ekspansif bertujuan untuk memperluas operasi, pasar, dan produk perusahaan secara agresif dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada. Strategi ekspansif yang dapat diterapkan dalam usaha persemaian bibit tanaman kehutanan perusahaan PT. IKA Pasti sejahtera yaitu memperluas pasar, meningkatkan kapasitas produksi dan jenis bibit persemaian, meningkatkan inovasi dalam proses produksi untuk mengambil alih bagian pasar yang lebih besar, melakukan pelatihan tenaga kerja untuk meningkatkan kompetensi dan pengalaman kerja agar produk yang dihasilkan mampu bersaing di pasar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Faktor internal didapatkan 8 kekuatan (modal yang baik, pendapatan stabil, tenaga ahli, pengendalian hama penyakit, lokasi strategis, memiliki berbagai jenis bibit, produksi dalam jumlah banyak, dan selalu berkreasi menciptakan nilai tambah) 4 kelemahan (Serangan hama penyakit, etos kerja buruh lapang kurang tinggi, tradisional, jauh mendapatkan bahan baku), sedangkan pada faktor eksternal didapatkan 6 peluang (dukungan pemerintah, isu lingkungan, pelanggan tetap, sistem lelang, dan kondisi sosial kondusif) dan 4 ancaman (penawaran biaya terendah, pasar terbatas, konsumen mampu untuk membibitkan sendiri, dan pesaing yang lebih unggul). Kuadran matriks

terletak pada kuadran I sehingga strategi yang digunakan yaitu strategi agresif/progresif, yaitu: (1) Memperluas pasar dengan memanfaatkan kerja sama dengan pemerintah dan keuangan yang baik untuk meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan isu lingkungan yang sedang meningkat. (2) Menambah tenaga ahli dengan merekrut beberapa warga sekitar yang kompeten di bidangnya sehingga bibit yang dihasilkan semakin unggul dan dapat mempertahankan pelanggan tetap. (3) Meningkatkan kualitas produk serta kuantitas produksi yang dimiliki sehingga dapat bersaing pada saat lelang.

Saran

Berdasarkan hasil analisis SWOT, disarankan agar PT. IKA Pasti Sejahtera memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal yang dimilikinya dengan strategi Strength-Opportunity (SO), yaitu memperluas cakupan pasar, meningkatkan kapasitas sumber daya manusia melalui penambahan tenaga ahli, serta melakukan inovasi dan pengembangan produk unggulan yang berdaya saing tinggi. Langkah ini penting untuk memperkuat posisi perusahaan di tengah persaingan usaha persemaian yang semakin ketat, sekaligus memastikan keberlanjutan bisnis melalui peningkatan kualitas layanan dan efisiensi pengelolaan sumber daya.

DAFTAR PUSTAKA

Afitah, A. 2014. Tingkat Keuntungan Pengadaan Bibit pada Persemaian CV Emas Sakti Kabupaten Pulang Pisau Kalimantan Tengah. *Jurnal Daun*, *1* (1) 1-10.

Elvida, Y. S., & Alviya, I. 2009. Implementasi dan Strategi Pembangunan Kesatuan Pengelolaan Hutan Banjar. *Jurnal Analisis Kebijakan Kehutanan, 6* (1): 57-70.

Feriyanto, N. 2017. *Penentuan Strategi Pemasaran Produk 'Darma Karya' dengan Menggunakan Analisis Grand Matriks SWOT. Asian Journal Of Innovation and Entrepreneurship,* 2 (1) 44-5.

Fristasya, A., Az-zahra, C. R., Sumiati, M., Fauziah, S., & Ahmad, F. 2021. Pendekatan SWOT dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan SDM di PT. X. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2* (1) 20-29.

Huddin, M. 2021. Manajemen Strategi Analisis SWOT dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada BMT NU Pusat Gapura Sumenep. *Jurnal Al-Idarah, 2* (1) 94-111.

Irawan, U. S., Arbiansyah., Ramlan, A., Putranto, H., & Afifudin, S. 2020. *Manual Pembuatan Persemaian dan Pembibitan Tanaman Hutan*. Bogor: Tropenbos Indonesia.

Isma, B., & Asbar. 2020. *Strategi Pengembangan Pembibitan Mangrove Desa Pebotoa Kecamatan Bumi Raya Kabupaten Morowali Sulawesi Tengah.* Morowali: Universitas Muslim Indonesia.

Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan. 2024. *Pembangunan Persemaian Skala Besar Liang Anggang Kalimantan Selatan, Kerja Koloborasi Hijaukan Indonesia.*

Komisi Pengawas Persaingan Usaha. 2021. *Ringkasan Eksekutif Indeks Persaingan Usaha.*

Krisnantara, K. D., & Dewi, M. S. 2023. Strategi Usaha Kecil Menengah Penjual Sembako di Desa Kubutambahan dalam Meningkatkan Keuntungan. *Jurnal Publikasi Ilmu Ekonomi dan Akuntansi*, *3* (1) 132-141.

Kusbandono, D. 2019. *Analisis SWOT Sebagai Upaya Pengembangan dan* Penguatan *Strategi Bisnis*. Lamongan: Universitas Islam Lamongan.

Lestari, D., Pirti, R. M. N., & Helmi, M. 2020. Potensi dan Strategi Pengembangan Ekowisata Madu di Desa Telaga Langsat Kecamatan Takisung Kabupaten Tanah Laut. *Jurnal Sylva Scienteae*, *3* (1) 92-103.

Lugina, M., Alviya, I., Indartik., & Pribadi, M. A. 2017. Strategi Keberlanjutan Pengelolaan Hutan Mangrove di TAHURA Ngurah Rai. *Jurnal Analisis Kebijakan Kehutanan, 14* (2): 61-77.

Mahendra, A. H. I., & Asmawi. 2022. Strategi Pengembangan Industri Kecil Gantra Betta Fish Tulungangung dalam Prespektif SWOT dan BMC. *Jurnal Riset Ekonomi, 1 (4): 322-332.*