

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah UD. Berkah Tani

UD. Berkah Tani berdiri sejak tahun 2005. Pemilik usaha UD. Berkah Tani ini adalah Prawit Yuwono, yang juga sebagai pimpinan diperusahaan ini. Beliau merintis usaha pada bidang penjualan jagung sebagai bahan pakan ternak ini dimulai dari 0. Awalnya mulanya beliau mencari modal dengan merantau keluar negeri. Setelah dirasa modalnya cukup beliau pulang dan membuka usaha bisnis dengan berdagang gaplek (singkong yang sudah dijemur). Beliau mencari gaplek dari para petani-petani lalu gaplek yang dibeli dari para petani tersebut dijual lagi. Kemudian beliau bertemu dengan pengusaha dari Blitar yang menyuruh beliau mencarikan gaplek, kemudian beliau diberikan modal untuk melebarkan bisnis usahanya.

Karena didaerah Kecamatan Rejotangan mempunyai lahan pertanian yang cukup banyak dan banyaknya para pengusaha peternakan, maka beliau melebarkan usahanya dengan menjual jagung sebagai bahan pakan ternak. Jagung yang akan diolah sebagai bahan pakan ternak disini dibeli dari para petani yang memiliki kualitas bagus. Karena jika jagung yang beli kualitasnya jelek akan menyebabkan kerugian harga. Jagung yang memiliki kualitas bagus yaitu jagung yang bersih, kering, tidak berjamur, bijinya besar dan berwarna kemerah-merahan, sedangkan jagung

memiliki kualitas rendah yaitu jagung yang tidak kering, warnanya pucar, berjamur dan bijinya kecil-kecil.

Pada tahun 2007 beliau membeli 1 unit truk untuk memudahkan beliau mengirim jagung sebagai bahan pakan ternak kepada para pembeli. Banyaknya bahan baku serta semakin melonjaknya para pembeli beliau mulai mencari karyawan dan menambah kendaraan. Pada tahun 2009, surat perizinan Usaha Dagang tersebut turun dan diberi nama UD. Berkah Tani. Beliau berharap dengan memberi nama tersebut kondisi usahanya bisa tetap membawa berkah bagi para petani sehingga dapat melancarkan usahanya.

2. Visi dan Misi UD Berkah Tani

- Visi : Menjadi penyedia bahan pakan ternak yang berkualitas dan terpercaya.
- Misi :
 - a. Menjalin hubungan baik dengan warga sekitar dan bertanggungjawab dalam menjalankan usahanya.
 - b. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan dengan mengutamakan kualitas yang bagus.

3. Letak Geografis UD. Berkah Tani

a. Lokasi produksi UD. Berkah Tani

Lokasi produksi UD Berkah Tani terletak di RT, RW, Dusun Cobaan, Desa Panjerejo Kidul, Kecamatan Rejotangan, Kabupaten Tulungagung.

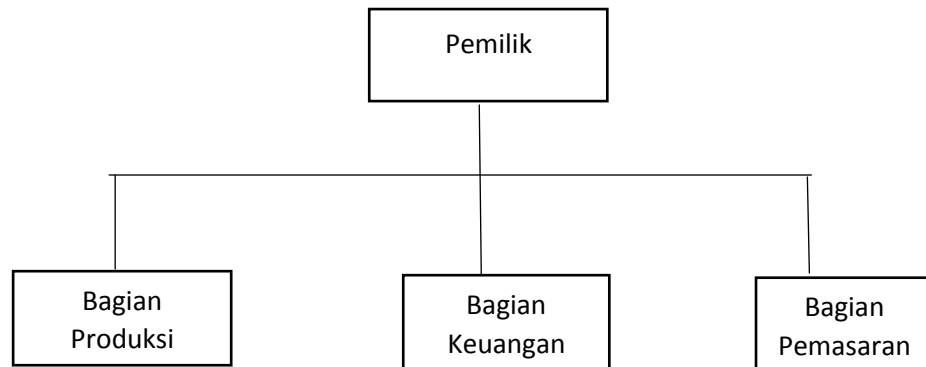
b. Lokasi Pemasaran UD. Berkah Tani

Lokasi pemasaran UD Berkah Tani terletak di tempat-tempat yang memiliki usaha peternakan yang terletak di Kabupaten Tulungagung dan Blitar.

4. Struktur Organisasi

Gambar 4.1

Struktur UD. Berkah Tani



Sumber: Data Pengelola UD Berkah Tani

B. Temuan Penelitian

1. Instrumen SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Treaths*) , *Kendala dan Solusi pada UD. Berkah Tani Rejotangan Tulungagung.*

a. Faktor Kekuatan (*Strenght*) UD Berkah Tani Rejotangan Tulngagung

- 1) Faktor kekuatan yang pertama yang menjadi salah satu kekuatan UD.Berkah Tani adalah harga yang murah dan

memiliki kualitas barang yang bagus. Jadi konsumen tidak perlu meragukan kualitasnya lagi. Pernyataan ini disampaikan langsung oleh Bpk Prawit Yuwono selaku pemilik usaha UD.

Berkah Tani:

“Disini kami berjualan jagung untuk bahan pakan ternak dengan memiliki kualitas yang bagus untuk memenuhi kepuasan konsumen. Karena konsumen tidak mau membeli jagung yang memiliki kualitas buruk karena nantinya dapat merusak kualitas telur ayamnya.”³⁸

Ungkapan tersebut juga disampaikan oleh Ibu Siti selaku salah satu pembeli jagung yang sedang membeli jagung :

“iya mbak, jagung disini memiliki jagung yang berkualitas bagus, karena jagung dari para petani sebelum masuk ke gudang sini sudah melalui tahap seleksi, terkadang ada juga pedagang yang menjual dengan kualitas bagus namun didalamnya terdapat sulaman jagung kurang bagus. Jadi, kami sebagai pembeli merasa kurang puas, namun kalau disini itu lebih mengutamakan kualitas jagung”³⁹

Dari pernyataan diatas maka dapat disimpulkan bahwa dengan perusahaan menjual jagung sebagai bahan pakan ternak dengan mengutamakan kualitas yang bagus dapat menambah kepuasan pembeli, karena dengan hal tersebut pembeli tidak merasa kecewa. Dengan demikian, tentu saja akan membuat penjualan menjadi meningkat, sehingga omzet penjualan jagung sebagai bahan pakan ternak juga dapat meningkat.

³⁸ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung, 25 Juni 2021 Pukul 09.30 WIB

³⁹ Wawancara dengan Ibu Siti selaku pembeli pakan ternak Pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung 25 Juni Pukul 09.50 WIB

- 2) Faktor kekuatan yang kedua pada jumlah karyawan yang sudah mencukupi. Hal tersebut disampaikan oleh Bapak Prawit Yuwono:

“ Karyawan yang bekerja disini sudah sangat mencukupi. Dibagian sopir ada 3 dan ada 6 kuli panggul.”

Ungkapan tersebut juga diperkuat oleh Ibu Ami selaku istrinya Bapak Prawit Yuwono:

“iya mbak, disini para pekerjanya sudah sangat mencukupi dan sesuai dengan bidangnya masing-masing”⁴⁰

Dari hasil pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa Sumber Daya Manusianya (SDM) sudah mencukupi. Sehingga tidak dapat mengecewakan para pembelinya jika keadaan pembeli yang sangat membeludak.

- 3) Faktor kekuatan ketiga pada modal yang ada di UD. Berkah Tani. Pernyataan disampaikan oleh Bapak Prawit Yuwono:

“kalau modal saya disini hasil dari kerja saya dulu mbak, jadi saya tidak meminjam modal dari bank karena bunganya sangat mahal.”⁴¹

⁴⁰ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung, 25 Juni 2021 Pukul 10.00 WIB

⁴¹ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung, 25 Juni 2021 Pukul 10.30 WIB

Hal tersebut didukung oleh Ibu Ami selaku istri dari Bapak Prawit Yuwono pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

“memang benar mbak, modal disini murni dari hasil kerja keras kami, jadi tidak ada unsur pinjaman dari bank. Sehingga jika ada keuntungan bisa langsung untuk mengembalikan modal atau bahkan bisa untuk menambah membeli unit kendaraan. Sedangkan jika modal awal kita meminjam bank nantinya keuntungan yang kita dapat tidak akan seberapa dan perlu waktu lama untuk mengembalikan modalnya.”⁴²

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa jika modal yang dipakai pada UD Berkah Tani murni modal dari tabungannya sendiri. Jadi tidak meminjam modal dari bank. Sehingga beliau tidak perlu waktu yang lama untuk mengembalikan modal dan keuntungan yang didapat juga lebih banyak sehingga beliau bisa menambah unit kendaraan untuk memudahkan pengiriman penjualan yang tidak akan mengecewakan para konsumennya, sehingga omzet penjualannya juga akan naik.

- 4) Faktor keempat lokasi pemasaran yang strategis. Pernyataan ini disampaikan oleh Bapak Prawit Yuwono:

“lokasi pemasaran disini sangat strategis, karena lokasi penjualan saya sangat dekat dengan para pengusaha peternakan, jadi tidak perlu menghabiskan uang transpot yang banyak untuk mengirim jagung kekonsumen yang berada disekitar”⁴³

⁴² Wawancara dengan Ibu Ami selaku istri pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung, 25 Juni 2021 Pukul 10.45 WIB

⁴³ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung, 25 Juni 2021 Pukul 10.50 WIB

Hal tersebut didukung oleh Ibu Ana selaku konsumen

UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

“memang benar lokasi pemasaran disini sangat strategis, sehingga memudahkan saya untuk membeli jagung sebagai bahan pakan ternak dan tidak perlu mencari sampai luar daerah untuk membeli pakan ternak yang memiliki kualitas bagus. Selain lokasi yang strategis juga tidak perlu menunggu terlalu lama untuk pengiriman jagung”⁴⁴

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa lokasi yang strategis sangat penting dalam menentukan pemasaran, karena lokasi pemasaran yang strategis dan mudah dijangkau oleh para pemilik peternakan akan lebih banyak para peminat dan pembeli akan semakin banyak sehingga omzet penjualan akan meningkat.

5) Faktor kelima adalah sarana yang sudah memadai. Pernyataan ini disampaikan oleh Ibu Ami selaku istri pemilik perusahaan:

“alhamdulillah sarana dan prasarana disini sudah memadai mbak, meskipun sarananya masih ada yang belum modern tetapi masih layak untuk digunakan dan jika diberikan keuntungan yang besar insya’allah akan segera membeli sarana yang lebih modern lagi untuk meningkatkan kualitasnya lagi”⁴⁵

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa sarana yang digunakan pada UD Berkah Tani sudah sangat memadai meskipun sudah bermunculan sarana yang modern dan disini perusahaan UD Berkah Tani memiliki

⁴⁴ Wawancara dengan ibu ana selaku konsmen UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung, 25 Juni 2021 Pukul 11.00 WIB

⁴⁵ Wawancara dengan Ibu Ami selaku istri pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 25 Juni 2021 Pukul 11.10

rencana yang akan menambah sarana yang modern untuk meningkatkan kualitasnya lagi.

b. Faktor Kelemahan (*Weakness*) UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung

Dalam wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, terdapat beberapa kelemahan yang dimiliki oleh UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung adalah sebagai berikut:

- 1) Kelemahan yang pertama adalah kualitas produk yang belum maksimal. Hal tersebut disampaikan oleh Bapak Prayit Yuwono

“Kalau lagi musim penghujan itu kualitas jagung menurun tetapi harga jagung dipasaran juga naik, sedangkan kita tidak bisa menstop jagung dari para petani meskipun kualitasnya rendah dengan harga tinggi karena banyak para peternak yang mencari jagung meskipun harga jagung naik dan kualitasnya menurun dikarenakan musim penghujan susah untuk mencari jagung yang memiliki kualitas tinggi”⁴⁶

Hal tersebut juga diperkuat oleh Bapak Nanang selaku bagian produksi di UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

“itu jelas mbak, dikarenakan pada saat musim penghujan kita banyak menerima jagung dari para petani dengan kualitas rendah tetapi harga dipasaran naik. Karena pada saat musim hujan itu para petani sering mengalami gagal panen dan ketika musim penghujan para petani sering mengeluh tidak bisa menjemur jagung sampai kering sehingga jagung dapat berjamur. Jadi kami mengatasinya dengan cara mengopen jagung dengan menggunakan openan jagung. Jadi, hal tersebut dapat meminimalisir kerugian”⁴⁷

⁴⁶ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung, 26 Juni 2021 Pukul 08.00 WIB

⁴⁷ Wawancara dengan Bapak Nanang selaku bagian produksi UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 08.20 WIB

Pernyataan tersebut juga diperkuat oleh Bapak Suparman selaku karyawan UD. Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

“Karena pada saat musim penghujan susah untuk mencari jagung, jadi kita terpaksa dengan menjual harga tinggi, misalnya kita membeli dengan harga per kg Rp 3.500 – Rp 4.500, jika biasanya kami menjual ikan dengan harga Rp 4.700 per kg, namun pada saat musim penghujan bisa kami naikkan menjadi Rp 5000 per kg mbak. Untung ataupun rugi dalam perdagangan itu pasti mbak, tetapi kita juga harus berusaha untuk meminimalisir kerugian yang ada. Jadi ya apa-apa harus kita lakukan agar tidak mengecewakan para konsumen”⁴⁸

Dari pernyataan diatas maka dapat disimpulkan bahwa pada saat musim penghujan kualitas jagung menurun dikarenakan banyaknya para petani yang mengalami gagal panen dan hal tersebut juga menyebabkan harga dipasaran bisa naik. Pada saat musim penghujan jagung yang diterima dari para petani juga tidak memiliki kualitas yang bagus karena jagung yang diterima belum benar-benar kering dan jika dibiarkan seperti itu jagung dapat berjamur dan tidak laku dipasaran. Sehingga dapat menyebabkan omzet penjualan jagung yang didapat menurun atau juga bisa rugi.

2) Kelemahan yang kedua adalah ketrampilan sumber daya manusianya yang belum mengerti kualitas jagung. Hal tersebut disampaikan oleh Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

⁴⁸ Wawancara dengan Bapak Suparman selaku karyawan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 08.40 WIB

“Itu juga termasuk kelemahan mbak, karena masih banyak para petani yang belum mengetahui bagaimana cara mengelola jagung agar memiliki kualitas yang bagus”⁴⁹

Pernyataan tersebut juga diperkuat oleh Bapak Samsul selaku karyawan UD Berkah Tani:

“Karena para petani disini masih banyak yang mencampur jagung yang kualitas bagus dengan kualitas rendah, jadi ya kita harus benar-benar selektif ketika membeli jagung dari para petani yang belum mengerti cara membedakan jagung dengan kualitas bagus dan kualitas biasa”⁵⁰

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa kurangnya pemahaman pengelolaan jagung dari para petani juga bisa menyebabkan kelemahan bagi perusahaan. Karena jika tidak selektif dalam memilih jagung nanti akan mengurangi kualitas jagung pada perusahaan dan juga akan berdampak pada omzet penjualan jagung yang akan menurun.

c. Faktor Peluang (*Opportunities*) UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung

- 1) Peluang yang pertama adalah disini terdapat banyak para pengusaha ternak, hal tersebut disampaikan oleh Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik usaha UD. Berkah Tani

⁴⁹ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung, 26 Juni 2021 Pukul 09.00 WIB

⁵⁰ Wawancara dengan Bapak Samsul selaku karyawan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 09.20

“Disini memang banyak para pengusaha peternakan ayam, jadi para pemilik peternakan sering membeli jagung disini, dikarenakan kualitas jagung disini itu bagus dan harganya juga tidak terlalu mahal”⁵¹

Pernyataan tersebut diperkuat oleh Bapak Rozak selaku karyawan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

“memang benar mbak didaerah sini memang banyak para peternak ayam yang membeli jagung disini, bahkan tidak hanya peternak didaerah sini saja yang membeli namun banyak juga para peternak dari daerah Blitar yang sering membeli jagung disini karena kualitas jagung yang dijual disini memiliki jagung kualitas bagus”⁵²

Dari hasil pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa dengan banyaknya para peternak ayam yang berada didaerah sini dan dengan mengutamakan kualitas jagung yang bagus sebagai bahan pakan ternak banyak konsumen yang merasa puas untuk membeli jagung disini, maka dari itu hal tersebut bisa dijadikan peluang. Jika pelanggan tersebut tetap bertahan untuk menjadi pelanggan setia pada UD Berkah Tani, dengan begitu semakin banyak pelanggan setia maka semakin tinggi juga penjualan pada UD Berkah Tani, sehingga omzet yang didapat dari penjualan akan naik.

⁵¹ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 09.30 WIB

⁵² Wawancara dilakukan dengan Bapak Rozak selaku karyawan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 juni 2021 Pukul 09.45 WIB

- 2) Peluang yang kedua adalah Bahan Baku yang Mudah dan Murah, hal ini disampaikan oleh Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani:

“memang benar bahan baku yang mudah dan murah itu termasuk peluang disini, karena jika bahan bakunya itu mudah tidak akan menghabiskan banyak biaya transpot”⁵³

Hal tersebut didukung oleh Ibu Ami selaku istri pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung

“memang benar bahan baku disini sangat mudah karena disini banyak lahan pertanian dan para petani disini banyak yang menanam jagung, jadi kita tidak perlu membeli jagung dari luar daerah dan tidak perlu mengeluarkan biaya untuk uang transpot”⁵⁴

- 3) Peluang yang ketiga mengikuti permintaan konsumen dipasaran. Hal ini disampaikan oleh Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD. Berkah Tani :

“Kita disini selalu mengusahan mengikuti permintaan konsumen dipasaran mbak, jadi kita selalu mengusahkan mencari apa yang dibutuhkan para konsumen sehingga para konsumen tidak kecewa dan akan bertahan membeli produk kita dan juga nantinya juga akan mengundang para peminat-peminat baru produk kita”⁵⁵

⁵³ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 10.00 WIB

⁵⁴ Wawancara dengan Ibu Ami selaku istri pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 10.20 WIB

⁵⁵ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 10.50 WIB

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan ketersediaan bahan baku yang mudah maka tidak menyulitkan UD Berkah Tani untuk membeli bahan baku, dan tidak mengeluarkan banyak biaya transportasi untuk mencari bahan baku keluar daerah, sehingga tidak mengecewakan para konsumennya. Dan dengan adanya mengikuti permintaan konsumen dipasaran dapat menjadikan peningkatan omzet penjualan pada UD Berkah Tani.

d. Faktor ancaman (*Threats*) UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung

- 1) Faktor ancaman yang pertama banyaknya para pesaing baru, hal tersebut dijelaskan oleh Bapak Prawit Yuwono”

“Dengan adanya pesaing baru juga cukup mengancam, tetapi kita tidak perlu khawatir, karena dalam berbisnis kita juga harus siap bersaing secara sehat”⁵⁶

Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan dari Bapak Ridwan selaku karyawan UD Berkah Tani:

“kita harus mampu bersaing secara sehat, misalnya kita harus mempertahankan kualitas jagung yang bagus, memberikan pelayanan yang terbaik dan memberikan harga yang terbaik, sehingga para konsumen akan nyaman dengan kualitas produk, harga dan pelayanan yang baik akan tetap memilih produk kita dan tidak akan lari ke produsen lainnya”⁵⁷

⁵⁶ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 11.00 WIB

⁵⁷ Wawancara dengan Bapak Ridwan selaku karyawan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 11.30 WIB

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa adanya pesaing baru akan menjadi faktor ancaman bagi perusahaan, maka dari itu UD Berkah Tani harus bersaing dengan sehat dengan cara mempertahankan kualitas produk yang ada dan meningkatkan kualitas pelayanan sehingga para pelanggan tidak kecewa dan akan tetap menjadi pelanggan setia UD Berkah Tani.

- 2) Faktor ancaman kedua ketika proses tawar menawar meningkat, hal tersebut disampaikan oleh Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

“tawar menawar juga termasuk ancaman, terkadang ada juga konsumen yang menawar dengan harga yang tidak wajar dan ada juga perbandingan harga, maka dari itu kita harus pandai dalam menetapkan harga dan kualitas produk.”⁵⁸

Hal tersebut diperkuat oleh pernyataan dari Ibu Ami selaku istri bapak Prawit Yuwono :

“itu juga termasuk ancaman, karena jika harga jualan lebih tinggi dengan harga pesaing, terkadang konsumen juga tidak mau, jadi kita harus menurunkan harga dan otomatis omzet yang didapat juga akan menurun.”⁵⁹

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa proses tawar menawar yang terlalu tinggi juga dapat menyebabkan ancaman terhadap penjualan Jagung sebagai bahan pakan

⁵⁸ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 13.00 WIB

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 26 Juni 2021 Pukul 13.30 WIB

ternak pada UD Berkah Tani. Karena jika penwaran tinggi, maka akan menurunkan omzet penjualan jagung.

e. Kendala UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung

- 1) Kendala yang pertama adalah wilayah panen disetiap wilayah yang berbeda-beda. Hal tersebut disampaikan oleh Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD. Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

“Kendalanya terkadang juga dari wilayah panen disetiap wilayah yang tidak selalu sama, kadang yang jauh bisa panen paling awal kadang juga bisa paling akhir begitu juga sebaliknya kadang yang dekat juga bisa panen paling awal kadang juga bisa panen paling akhir bahkan juga bisa gagal panen”.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa kendala yang dialami oleh UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung adalah wilayah panen disetiap wilayah yang berbeda-beda.

- 2) Kendala yang kedua adalah ketika terjadi kerusakan pada mesin. Hal tersebut disampaikan oleh pemilik UD. Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

“Kendalanya yang lain ya seperti ketika mesinnya itu rusak mbak, karena kalau mesinnya rusak kita juga butuh waktu untuk memperbaiki mesin tersebut. Jadi kita juga tidak bisa instan memperbaiki mesin itu sendiri.”⁶⁰

Dari pernyataan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa kendala yang terjadi di UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung adalah ketika terjadinya kerusakan pada mesin.

⁶⁰ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 27 Juni 2021 Pukul 08.00 WIB

f. Solusi dari kendala yang ada di UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung

- 1) Solusi yang pertama adalah pemilik perusahaan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung mengetahui jadwal panen pada setiap wilayah mana yang panen terlebih dahulu. Walaupun yang panen terlebih dahulu wilayahnya diluar kabupaten Tulungagung tetap diambil untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Hal tersebut dijelaskan oleh Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

“Ya kita sebagai produsen tidak selalu menunggu hasil panen dari wilayah kita sendiri, karena jika kita hanya menunggu hasil panen dari wilayah sendiri konsumen akan banyak yang kecewa karena keterlambatan bahan baku. Untuk menghindari hal tersebut maka perusahaan kami juga mengambil produk dari wilayah luar Tulungagung, seperti Jombang, Ngawi dan Tuban.”⁶¹

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa solusi dari kendala yang ada pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung adalah pemilik perusahaan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung mengetahui jadwal panen pada setiap wilayah mana yang panen terlebih dahulu. Walaupun yang panen terlebih dahulu wilayahnya diluar kabupaten Tulungagung tetap diambil untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

⁶¹ Wawancara dengan Bapak Prawit Yuwono selaku pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 27 Juni 2021 Pukul 08.30 WIB

- 2) Solusi yang kedua adalah dengan cara mendatangkan ahli servis yang berpengalaman dalam penanganan permesinan sehingga waktu yang digunakan untuk memperbaiki mesin tidak membutuhkan waktu yang lama. Pernyataan tersebut disampaikan oleh ibu Ami selaku istri pemilik perusahaan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:

“untuk mengatasi masalah mesin yang rusak kita sudah mempunyai langganan teknisi servis yang biasa menangani ketika mesin rusak dan tidak memerlukan banyak waktu karena teknisi tersebut sudah berpengalaman dalam bidangnya.”⁶²

Dari pernyataan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa solusi dari kendala yang terjadi pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung adalah dengan cara mendatangkan ahli servis yang berpengalaman dalam penanganan permesinan sehingga waktu yang digunakan untuk memperbaiki mesin tidak membutuhkan waktu yang lama.

2. Rangkuman Analisis *Strengths, Weakness, Opportunities, Threats*, Kendala dan Solusi Pada UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung

Setelah melakukan wawancara dan pemaparan, maka hasil dari paparan dirangkum kedalam:

- a. Kekuatan (*Strengths*) yang dimiliki oleh UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung:
- 1) Harga murah dan kualitas bagus
 - 2) Jumlah karyawannya yang sudah mencukupi

⁶² Wawancara dengan Ibu Ami selaku istri pemilik UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung tanggal 27 Juni 2021 Pukul 09.00 WIB

- 3) Modal dari pribadi
 - 4) Lokasi pemasaran yang strategis
 - 5) Sarana yang sudah memadai
- b. Kelemahan (*Weakness*) yang dimiliki oleh UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung
- 1) Kualitas produk menurun pada saat musim penghujan
 - 2) Ketrampilan sumber daya manusianya masih belum maksimal
- c. Peluang (*Opportunities*) yang dimiliki oleh UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung
- 1) Terdapat banyak para pengusaha ternak
 - 2) Bahan baku mudah dan murah
 - 3) Mengikuti banyaknya permintaan konsumen dipasaran
- d. Ancaman (*Threats*) yang dimiliki oleh UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung
- 1) Adanya para pesaing baru
 - 2) Terjadi Tawar menawar yang meningkat
- e. Kendala yang dimiliki oleh UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung
- 1) Wilayah panen disetiap wilayah yang berbeda-beda.
 - 2) Ketika terjadi kerusakan pada mesin.

f. Solusi dari kendala yang dimiliki oleh UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung

- 1) Pemilik perusahaan UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung mengetahui jadwal panen pada setiap wilayah mana yang panen terlebih dahulu. Walaupun yang panen terlebih dahulu wilayahnya diluar kabupaten Tulungagung tetap diambil untuk memenuhi kebutuhan konsumen.
- 2) Mendatangkan ahli servis yang berpengalaman dalam penanganan permesinan sehingga waktu yang dignakan untuk memperbaiki mesin tidak membutuhkan waktu yang lama.

Dari data yang sudah dijelaskan diatas, maka selanjutnya peneliti akan melakukan beberapa langkah pertama yaitu pembuatan matriks analisis SWOT dengan dibuatnya table IFAS dan EFAS. Didalam table tersebut terdapat faktor-faktor internal maupun eksternal yang akan diberikan pembobotan dan penilaian (rating) untuk mengetahui skor yang akan dijadikan sebagai strategi. Bobot dan rating yang ditemukan sebagai berikut:

Tabel 4.1**Pembobotan dan Rating**

| Bobot ditentukan sebagai berikut: | | Rating ditentukan sebagai berikut: | |
|-----------------------------------|--------------------------|------------------------------------|-----------------------|
| Bobot | Keterangan | Rating | Keterangan |
| 0,20 | Sangat kuat | 4 | Major strength |
| 0,15 | Diatas rata-rata | 3 | Minor strength |
| 0,10 | Rata-rata | 2 | Major weakness |
| 0,05 | Dibawah rata-rata | 1 | Minor weakness |

Dari uraian pernyataan diatas, maka dapat diketahui pembobotan rating setiap faktor sebagai berikut:

Tabel 4.2**Pembobotan Faktor – faktor SWOT Pada UD Berkah Tani****Rejotangan Tulungagung**

| Faktor-faktor dalam analisis SWOT | Bobot |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| a. Kekuatan 1) Harga murah & Kualitas Bagus 2) Jumlah karyawan sudah mencukupi 3) Modal milik pribadi 4) Lokasi pemasaran yang strategis 5) Sarana yang sudah memadai | 0,20 0,05 0,20 0,15 0,15 |
| b. Kelemahan 1) Kualitas produk belum maksimal ketika musim penghujan 2) Ketrampilan SDM belum maksimal | 0,05 0,05 |
| c. Peluang 1) Terdapat banyak pengusaha ternak 2) Bahan baku yang mudah dan murah 3) Mengikuti banyaknya permintaan konsumen dipasaran | 0,20 0,20 0,15 |

| | |
|-----------------------------------------|------|
| d. Ancaman | |
| 1) Adanya pesaing baru | 0,10 |
| 2) Terjadinya peningkatan tawar menawar | 0,05 |

Sumber : Data yang diolah dari hasil wawancara

a. Matrik IFAS

Tabel 4.3

Matrik IFAS

| Faktor – faktor Strategi Internal | Bobot | Rating | Bobot X Rating |
|----------------------------------------------------------|-------------|--------|----------------|
| a. Kekuatan | | | |
| 1) Harga murah & Kualitas Bagus | 0,20 | 4 | 0,80 |
| 2) Jumlah karyawan sudah mencukupi | 0,05 | 3 | 0,15 |
| 3) Modal milik pribadi | 0,20 | 4 | 0,80 |
| 4) Lokasi pemasaran yang strategis | 0,10 | 3 | 0,30 |
| 5) Sarana yang sudah memadai | 0,15 | 4 | 0,60 |
| Total | 0,75 | | 2,65 |
| b. Kelemahan | | | |
| 1) Kualitas produk belum maksimal ketika musim penghujan | 0,05 | 3 | 0,15 |
| 2) Ketrampilan SDM belum maksimal | 0,05 | 2 | 0,10 |
| Total | 0,10 | | 0,25 |
| Total | 0,85 | | 2,90 |

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat diketahui variabel internal kekuatan (*Strength*) memiliki skor 2,65 dan skor total kelemahan (*weakness*) 0,25. Sehingga total variabel internal 2,90

Dimana faktor kekuatan sebesar 2,65 lebih besar dari pada skor total faktor kelemahan dengan nilai skor 0,25 yang berarti faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan.

b. Matrik EFAS

Tabel 4.4

Matrik EFAS

| Faktor – faktor Strategi Eksternal | Bobot | Rating | Bobot X Rating |
|------------------------------------------------------|--------------|---------------|-----------------------|
| c. Peluang | | | |
| 1) Terdapat banyak pengusaha ternak | 0,20 | 4 | 0,80 |
| 2) Bahan baku yang mudah dan murah | 0,20 | 4 | 0,80 |
| 3) Mengikuti banyaknya permintaan konsumen dipasaran | 0,15 | 3 | 0,45 |
| Total | 0,55 | | 2,05 |
| d. Ancaman | | | |
| 1) Adanya pesaing baru | 0,5 | 3 | 0,15 |
| 2) Terjadinya peningkatan tawar menawar | 0,10 | 2 | 0,20 |
| Total | 0,20 | | 0,35 |
| Total | 0,75 | | 2,40 |

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui variabel eksternal peluang (*opportunities*) memiliki skor total 2,05 dan ancaman (*threats*) memiliki skor total 0,35. Total skor variabel eksternal adalah 2,40. Dimana faktor peluang sebesar lebih besar dari pada faktor ancaman dengan nilai skor 2,05 yang berarti faktor peluang lebih besar dibandingkan dengan faktor ancaman. Karena total skor mendekati 4,0 berarti ini mengindikasikan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luar biasa dan menghindari ancaman-ancaman

dipasaran. Kesimpulan dari pada matrik IFAS dan EFAS dapat diketahui sebagai berikut:

1. Strategi SO = $2,65 + 2,05 = 4,70$
2. Strategi ST = $2,65 + 0,35 = 3,00$
3. Strategi WO = $0,20 + 2,05 = 2,25$
4. Strategi WT = $0,20 + 0,35 = 0,55$

Langkah kedua setelah pembuatan matrik IFAS dan EFAS, peneliti akan membuat matrik SWOT :

Tabel 4.5

Matriks SWOT

| IFAS | Kekuatan (S) | Kelemahan (W) |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| / | <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga murah dan kualitas bagus 2. Jumlah karyawan sudah mencukupi 3. Modal milik pribadi 4. Lokasi pemasaran strategis 5. Sarana yang memadai | <ol style="list-style-type: none"> 6. Kualitas produk belum maksimal ketika musim penghujan 7. Ketrampilan SDM belum maksimal |
| EFAS | | |
| Peluang (O) | Strategi SO | Strategi WO |
| 1. Terdapat banyak pengusaha ternak | 1. Mengutamakan kualitas dengan melihat daya beli permintaan konsumen. | 1. meningkatkan kualitas pelayanan dengan baik. |
| 2. Tersedianya bahan | 2. Mempertahankan | 2 Menciptakan produk |

| | | |
|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| baku yang mudah dan murah | harga yang terjangkau agar tidak kalah saing dengan perusahaan lain yang mengeluarkan produk yang sama. | terbaik dengan memperhatikan kualitas dan bahan baku. |
| 3. Mengikuti banyaknya permintaan konsumen dipasaran | | |
| Ancaman (T) | Strategi ST | Strategi WT |
| 1. Adanya pesaing baru | 1. Menjaga kualitas jagung agar tidak kalah dalam persaingan. | 1 mengutamakan loyalitas konsumen dengan menciptakan pelayanan terbaik. |
| 2. Terjadinya peningkatan penawaran | 2 melakukan percobaan untuk memperoleh alternatif bahan baku yang berkualitas pada saat bahan baku sulit. | 2 melakukan pengarahannya kepada karyawan dalam meningkatkan kualitas produk |

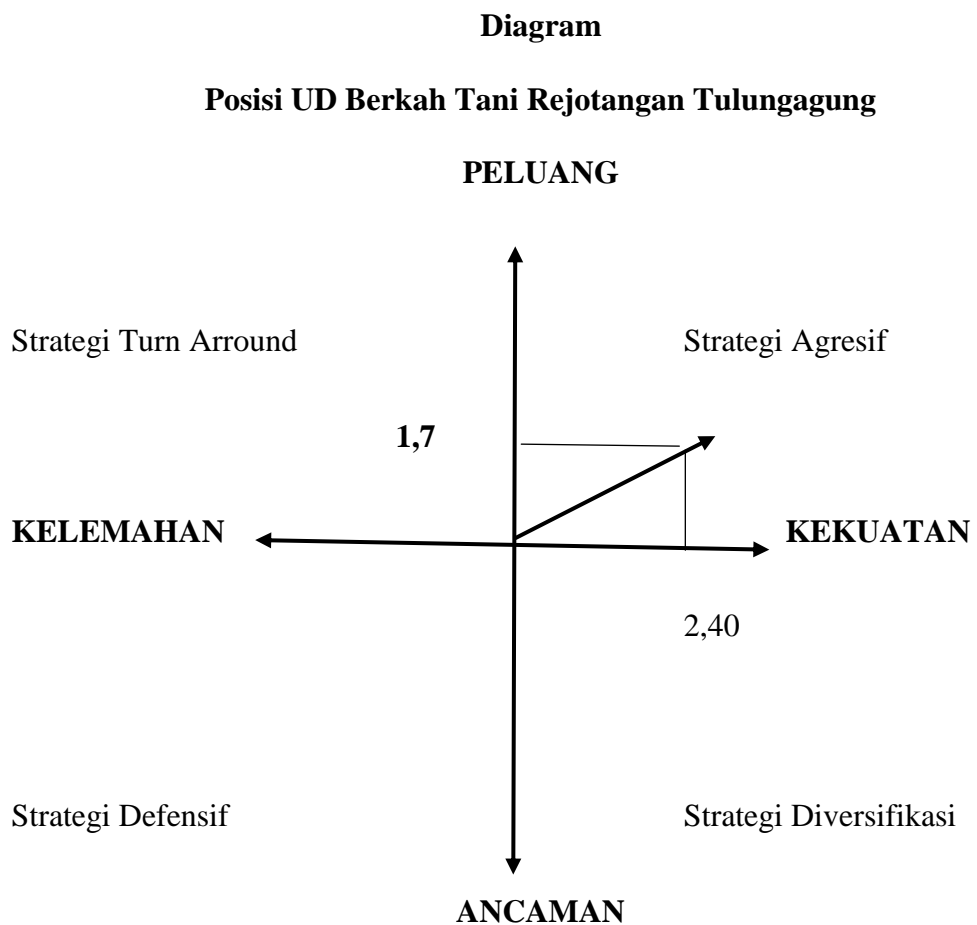
Dari tabel diatas, maka dapat diketahui berbagai macam strategi yang dihasilkan, mulai dari strategi SO,WO,ST, dan WT. Kemudian menciptakan strategi yang dilakukan dengan cara menggabungkan antara faktor IFAS dan EFAS. Dari tabel IFAS dan EFAS yang telah digambarkan, maka dapat dilihat bahwa posisi UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6

Posisi UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung

| IFAS | | EFAS | |
|-------------|--------|-------------|--------|
| Kekuatan | 2,65 | Peluang | 2,05 |
| Kelemahan | (0,25) | Ancaman | (0,35) |
| Hasil | 2,40 | Hasil | (1,7) |

Dari data diatas diketahui bahwa analisis faktor IFAS lebih besar dari analisis faktor EFAS. Faktor IFAS sebesar 2,40 sedangkan faktor EFAS 1,7. Apabila dimasukkan dalam diagram SWOT maka ditunjukkan sebagai berikut:



Dari diagram diatas dapat diketahui bahwa posisi UD Berkah Tani Rejotangan Tulungagung berada pada Kuadran I (*growth*) dengan menerapkan strategi agresif dimana kuadran tersebut merupakan situasi yang menguntungkan. Hal tersebut sudah dijelaskan oleh Freddy Rangkuti dalam bukunya yang berjudul Analisis SWOT dengan Teknik pembedah Kasus Bisnis. Situasi ini sangat menguntungkan bagi UD Berkah Tani

karena perusahaan dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki untuk merebut berbagai peluang yang ada sehingga perusahaan dapat meningkatkan dan mengembangkan pengelolaan perusahaan serta dapat menyeimbangi pesaing yang mengeluarkan produk sejenis.