

## **Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Pelayanan Jasa Alsintan (UPJA) Tentrem, Tegaldlimo Banyuwangi**

*Strategy for Business Development of Tentrem Pelayanan Jasa Alsintan (UPJA) Tegaldlimo Banyuwangi*

**Nuryo Sekarnoto<sup>#1</sup>, Bagus Putu Yudhia K, Ridwan Iskandar**

<sup>#</sup>Magister Terapan Agribisnis, Politeknik Negeri Jember

<sup>1</sup>nuryosekarnotodrh@gmail.com

### **ABSTRAK**

Usaha Pelayanan Jasa Alat dan Mesin Pertanian (UPJA) adalah wilayah yang memberikan pelayanan terkait dengan optimalisasi penggunaan alat dan mesin pertanian untuk mencapai keuntungan usaha. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis strategi pengembangan bisnis usaha pelayanan jasa alsintan (UPJA) Tentrem Kecamatan Tegaldlimo Kabupaten Banyuwangi. Metodologi yang digunakan adalah Evaluasi faktor internal dan eksternal selanjutnya dipetakan dalam matriks IFE EFE, dan kemudian dilanjutkan dengan analisis SWOT untuk menghasilkan strategi kompetitif alternatif dan menerapkan strategi pengembangan. Analisis SWOT digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis pada usaha pelayanan jasa alsintan ini. Hasil penelitian menunjukkan nilai IFE dengan total score keseluruhan indikator internal yaitu sebesar 3,49 yang artinya bisnis UPJA ini dalam kategori kuat atau tinggi. Total score keseluruhan indikator eksternal pada matriks EFE yaitu 3,18 yang artinya bisnis UPJA dalam kategori kuat atau tinggi. Pemetaan matriks IFE-EFE yang dilanjutkan dengan analisis SWOT memberikan sembilan alternatif strategi dan dipilih 1 strategi yang memiliki nilai terbesar yaitu mempertahankan kelengkapan alsintan dengan nilai 1,15. Kesimpulannya strategi ini dapat diterapkan untuk membangun keunggulan kompetitif dan kemajuan bisnis UPJA Tentrem.

**Kata kunci** — Pertanian, Pelayanan Jasa, SWOT

### **ABSTRACT**

*Agricultural Equipment and Machinery Service Business (UPJA) is an area that provides services related to optimizing the use of agricultural tools and machinery to achieve business profits. The purpose of this study was to analyze the business development strategy of the machine tool service business (UPJA) Tentrem, Tegaldlimo District, Banyuwangi Regency. The methodology used is the evaluation of internal and external factors which are then mapped in the IFE EFE matrix, and then followed by a SWOT analysis to generate alternative competitive strategies and implement development strategies. SWOT analysis is used to compile strategic factors in this alsintan service business. The results showed the IFE value with a total score of 3.49 internal indicators, which means that UPJA's business is in the strong or high category. The total score of all external indicators in the EFE matrix is 3.18, which means that UPJA's business is in the strong or high category. Mapping the IFE-EFE matrix followed by a SWOT analysis provides nine alternative strategies and 1 strategy is chosen which has the greatest value, namely maintaining the completeness of the machineries with a value of 1.15. In conclusion, this strategy can be applied to build competitive advantage and business progress of UPJA Tentrem.*

**Keywords** — Agriculture, Services, SWOT

## 1. Pendahuluan

Indonesia merupakan negara dengan sumber daya alam yang melimpah serta kondisi tanah dan musim yang cocok untuk sektor pertanian [1]. Pengembangan sistem agribisnis adalah pembangunan yang mengintegrasikan pengembangan sektor pertanian dalam arti luas dengan pembangunan industri maupun jasa terkait dalam suatu klaster industri yang mencakup sub-sistem [2]. Pertanian adalah suatu proses produksi yang didasarkan pada pertumbuhan tanaman, yang didasarkan pada sumber daya alam, dan modal dalam berbagai bentuk pengelolaan, mulai dari tenaga kerja untuk memproduksi dan memasarkan berbagai barang yang diperlukan oleh manusia [3].

Saat ini besarnya peluang pengembangan sektor pertanian tengah dihadapkan pada situasi yang sangat kompleks, dinamis dan menantang. Beberapa isu strategis seperti lemahnya regenerasi pelaku pertanian, adanya globalisasi, kurangnya jaminan terhadap keamanan pangan, kesejahteraan petani, modernisasi peralatan pertanian serta masalah lingkungan menjadi *critical point* dalam proses perjalanan pembangunan pertanian. Jika sistem petani belum kuat, masalahnya akan lebih rumit, terutama dalam hal manajemen, manajemen keuangan, dan akses pasar [4].

Kabupaten Banyuwangi merupakan salah satu wilayah yang terletak di Provinsi Jawa Timur yang saat ini sedang mengembangkan pertanian sebagai salah satu sektor utama dari daerah ini. Pemerintah Kabupaten Banyuwangi berupaya untuk semakin mengembangkan keberadaan UPJA yang mendukung sektor pertanian sehingga dengan adanya UPJA penggunaan dan pengelolaan alat pertanian dapat dilaksanakan secara optimal.

Ada beberapa kelembagaan UPJA di Kabupaten Banyuwangi yang memiliki kategori mulai Pemula, Berkembang hingga Profesional. Kategori ini didasarkan pada jumlah kepemilikan alat dan Jenis alat mesin pertanian yang dimiliki. Di antaranya adalah UPJA yang berkategori Pemula yaitu UPJA Setiabudi Kecamatan Wongsorejo dan UPJA Mutiara Tani Kecamatan Blimbingsari, UPJA yang berkategori berkembang yaitu UPJA Ketanggi Santoso

Kecamatan Kalibaru dan UPJA Kenonggo Putro Kecamatan Sempu serta UPJA dengan kategori Profesional yaitu UPJA Tani Makmur Kecamatan Rogojampi dan UPJA Tentrem Kecamatan Tegaldlimo.

Tujuan utama penyediaan mesin pertanian adalah untuk meningkatkan indeks tanaman (IP), mempercepat proses penanaman, mengurangi biaya tenaga kerja yang cenderung terbatas, mengurangi kehilangan hasil, dan pada akhirnya meningkatkan produksi dan produksi pertanian [5]. Usaha Jasa Alat dan Mesin Pertanian merupakan lembaga yang bergerak di bidang ekonomi pedesaan, jasa yang mengoptimalkan penggunaan alat dan mesin pertanian untuk mencapai keunggulan usaha baik di dalam maupun di luar Poktan dan Gapoktan [6].

Diperlukan upaya untuk mengembangkan bisnis usaha pelayanan jasa yang dianggap penting sebagai dasar untuk sistem pertanian, dengan melakukan penelitian terkait dengan Analisis Strategi SWOT. Teori SWOT meliputi *Strength* (kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang) dan *Threat* (Ancaman) [7].

Penelitian ini dilakukan di UPJA Tentrem Tegaldlimo. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor internal dan eksternal serta merumuskan strategi dalam pengembangan bisnis Usaha Pelayanan Jasa Alsintan (UPJA) Tentrem berbasis SWOT. Hasil penelitian diharapkan sebagai referensi pembuat kebijakan dalam pengembangan bisnis UPJA ini. Ruang lingkup penelitian ini khususnya berkaitan dengan pengembangan usaha bisnis pelayanan jasa supaya mencapai kinerja yang optimal dalam rangka mendukung daya saing menghadapi era modern 4.0 bidang pertanian.

## 2. Metode Penelitian

### 2.1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini berada di Unit Pelayanan Jasa Alsintan (UPJA) Tentrem Kecamatan Tegaldlimo Kabupaten Banyuwangi Jawa Timur. Penelitian ini dilaksanakan selama  $\pm 6$  bulan dari tahap awal sampai tahap penyelesaian penelitian.



## 2.2. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah populasi sampel yang mempunyai pengetahuan dan terlibat secara aktif didalam kegiatan Unit Pelayanan Jasa Alat dan Mesin Pertanian (UPJA) di Kabupaten Banyuwangi [8].

Kepentingan dalam mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dipilih 7 orang expert yang terdiri dari 1 orang Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Banyuwangi, 1 orang Mantri Tani, 1 orang penyuluh pertanian, 3 orang pengurus UPJA dan 1 orang pelaku usaha alsintan.

## 2.3. Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan didukung oleh konsep analisis SWOT. Analisis SWOT untuk menggambarkan dan menentukan alternatif strategi dari faktor internal dan faktor eksternal yang ada [9].

Terdapat tahapan dalam analisis SWOT adalah: (1) identifikasi faktor internal dan eksternal, (2) pemberian bobot setiap faktor, (3) pemberian rating/ peringkat, (4) pemberian skor dan (5) tahap pencocokan matrik I-E dan matrik SWOT [10].

## 3. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan analisis, peneliti dalam pelaksanaannya melakukan audit internal pada bisnis Pelayanan Jasa Alsintan (UPJA) ini dan mengumpulkan informasi mengenai kekuatan

dan kelemahan yang menjadi faktor-faktor internal pada bisnis ini. Diantara faktor-faktor internal dan eksternal perusahaan yang merupakan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis pelayanan jasa alsintan adalah sebagai berikut:

### 3.1. Faktor Internal

Tujuan dari identifikasi faktor internal dari bisnis UPJA ini guna mendapatkan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan. Berikut indikator faktor internal: tersedianya jenis alsintan yang lengkap, tersedianya operator alsintan yang terampil, kekompakan pengurus UPJA, tingginya semangat gotong royong, motivasi manajer UPJA yang tinggi, administrasi yang masih rendah, minimnya informasi dalam promosi, umur alsintan yang sudah semakin tua, tenaga perbengkelan belum ada dan minimnya modal.

Tabel 1 merupakan Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) yang diketahui bahwa terdapat tiga indikator kekuatan yang paling tinggi yaitu tersedianya jenis alsintan yang lengkap, tersedianya operator alsintan yang terampil, dan tingginya semangat gotong royong dengan score yang sama yaitu sebesar 0,47. Sedangkan, indikator kelemahan yang paling tinggi adalah administrasi UPJA yang masih sederhana dengan score sebesar 0,38. Total score keseluruhan indikator yaitu sebesar 3,49 dimana angka tersebut mempresentasikan bahwa posisi internal dari bisnis UPJA ini dalam kategori strategi kuat atau tinggi.

Tabel 1. Hasil Matriks IFE Usaha Pelayanan Jasa Alsintan

| No    | Kekuatan                                    | Bobot | Rating | Score |
|-------|---|-------|--------|-------|
| 1     | Tersedianya jenis alsintan yang lengkap     | 0,12  | 4,00   | 0,47  |
| 2     | Tersedianya operator alsintan yang terampil | 0,12  | 4,00   | 0,47  |
| 3     | Kekompakan pengurus UPJA                    | 0,11  | 3,57   | 0,38  |
| 4     | Tingginya semangat gotong royong            | 0,12  | 4,00   | 0,47  |
| 5     | Motivasi manager UPJA yang tinggi           | 0,11  | 3,86   | 0,44  |
| No    | Kelemahan                                   | Bobot | Rating | Score |
| 1     | Administrasi UPJA yang masih sederhana      | 0,11  | 3,57   | 0,38  |
| 2     | Minimnya informasi dalam promosi            | 0,08  | 2,86   | 0,24  |
| 3     | Umur alsintan yang sudah semakin tua        | 0,08  | 2,57   | 0,20  |
| 4     | Tenaga ahli perbengkelan belum ada          | 0,07  | 2,43   | 0,17  |
| 5     | Minimnya modal                              | 0,09  | 3,00   | 0,27  |
| Total |   | 1,00  |        | 3,49  |

### 3.2. Faktor Eksternal

Tujuan dari identifikasi faktor eksternal dari bisnis UPJA ini guna mendapatkan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman. Berikut indikator faktor eksternal: kebijakan pemerintah dalam optimalisasi peningkatan indeks pertanaman, perkembangan teknologi dalam budidaya, kolaborasi antara usaha sejenis dengan UPJA, memanfaatkan tanam serempak, regenerasi tenaga kerja disektor pertanian, berkembangnya usaha sejenis oleh pihak swasta, persepsi masyarakat bahwa keberadaan UPJA menjadi ancaman mata pencaharian buruh tani, semakin mahalnya suku cadang dan pengetahuan teknologi petani masih rendah.

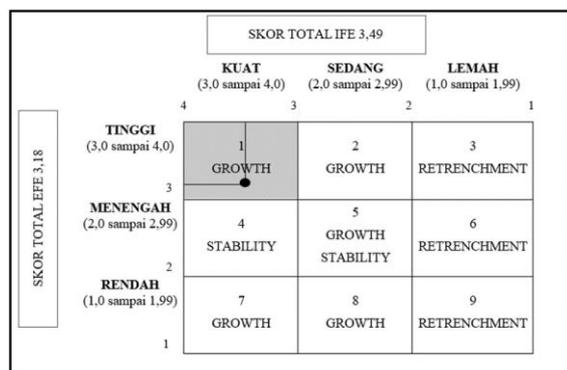
Tabel 2 merupakan Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) yang diketahui bahwa terdapat empat indikator peluang yang paling tinggi yaitu kebijakan pemerintah dalam optimalisasi peningkatan indeks pertanaman, perkembangan teknologi dalam budidaya, kolaborasi antara usaha sejenis dengan UPJA, dan memanfaatkan tanam serempak masing-masing memiliki score yang sama yaitu sebesar 0,46. Sedangkan, indikator ancaman yang paling tinggi adalah semakin mahalnya suku cadang dengan score 0,32. Total score keseluruhan indikator yaitu 3,18 dimana angka tersebut mempresentasikan bahwa posisi eksternal dari bisnis UPJA ini dalam kategori kuat atau tinggi.

Tabel 2. Hasil Matriks EFE Usaha Pelayanan Jasa Alsintan

| No    | Peluang   | Bobot | Rating | Score |
|-------|---|-------|--------|-------|
| 1     | Kebijakan pemerintah dalam optimalisasi peningkatan indeks pertanian                  | 0,13  | 3,57   | 0,46  |
| 2     | Perkembangan teknologi dalam budidaya   | 0,13  | 3,57   | 0,46  |
| 3     | Kolaborasi antara usaha sejenis dengan UPJA   | 0,13  | 3,57   | 0,46  |
| 4     | Memfaatkan tanam serempak   | 0,13  | 3,57   | 0,46  |
| 5     | Regenerasi tenaga kerja disektor pertanian  | 0,12  | 3,29   | 0,39  |
| No    | Ancaman   | Bobot | Rating | Score |
| 1     | Berkembangnya usaha sejenis oleh pihak swasta   | 0,10  | 2,71   | 0,26  |
| 2     | Persepsi masyarakat bahwa keberadaan UPJA menjadi ancaman mata pencaharian buruh tani | 0,08  | 2,14   | 0,16  |
| 3     | Semakin mahalnya suku cadang  | 0,11  | 3,00   | 0,32  |
| 4     | Pengetahuan teknologi petani masih rendah   | 0,09  | 2,43   | 0,21  |
| Total |   | 1,00  |        | 3,18  |

### 3.3. Matriks Internal-Eksternal (I-E)

Tujuan dari matrik I-E ini sendiri adalah melihat posisi perusahaan untuk menetapkan strategi bisnis yang lebih detail dan disajikan ke dalam 9 kolom. Faktor internal dengan skor 3,49 dan faktor eksternal dengan skor 3,18 digunakan sebagai parameter. Berikut adalah gambar Matriks I-E:



Gambar 1. Hasil Matriks I-E Bisnis Usaha Pelayanan Jasa Alsintan

Dapat diketahui bahwa matriks I-E bisnis Usaha Pelayanan Jasa Alsintan (UPJA) berada pada kolom 1 strategi *growth* merupakan pertumbuhan perusahaan itu sendiri yaitu usaha pelayanan jasa alsintan. Berdasarkan hal ini arah strategi yang bisa diambil adalah dengan memaksimalkan kekuatan dengan memanfaatkan peluang.

### 3.4. Matriks SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk menyusun alternatif strategi berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal yang dilakukan oleh UPJA. Hal ini ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 3. Hasil Matriks SWOT

|      | IFAS   | Kekuatan ( <i>Strenght</i> )  | Kelemahan ( <i>Weakness</i> )  |
|------|--|---|--|
| EFAS |  | <p>S1 = Tersedianya jenis alsintan yang lengkap</p> <p>S2 = Tersedianya operator alsintan yang terampil</p> <p>S3 = Kekompakan pengurus UPJA</p> <p>S4 = Tingginya semangat gotong royong</p> <p>S5 = Motivasi manager UPJA yang tinggi</p>   | <p>W1 = Administrasi UPJA yang masih sederhana</p> <p>W2 = Minimnya informasi dalam promosi</p> <p>W3 = Umur alsintan yang sudah semakin tua</p> <p>W4 = Tenaga ahli perbengkelan belum ada</p> <p>W5 = Minimnya modal</p>   |
|      | Peluang ( <i>Opportunity</i> )   | Strategi SO   | Strategi WO  |
|      | <p>O1 = Kebijakan pemerintah dalam optimalisasi peningkatan indeks pertanaman</p> <p>O2 = Perkembangan teknologi dalam budidaya</p> <p>O3 = Kolaborasi antara usaha sejenis dengan UPJA</p> <p>O4 = Memanfaatkan tanam serempak</p> <p>O5 = Regenerasi tenaga kerja disektor pertanian</p> | <p>Mengoptimalkan ketersediaan alsintan yang lengkap guna dapat meningkatkan indeks pertanaman. (S1, O1, O4)</p> <p>Mempertahankan dan mengoptimalkan operator yang terampil guna meningkatkan perkembangan teknologi budidaya tanaman. (S2, S4, O1, O2, O4)</p> <p>Mempertahankan motivasi yang tinggi pengurus UPJA guna menjalin kolaborasi antara usaha sejenis untuk meningkatkan perkembangan teknologi. (S3, S4, S5, O2, O3)</p> | <p>Memanfaatkan kebijakan pemerintah untuk mendapatkan modal usaha dan pelatihan bagi tenaga kerja. (W1, W2, W3, W5, O1)</p> <p>Menumbuhkan kemitraan dalam perkembangan teknologi pertanian dan dapat meningkatkan promosi penjualan. (W2, W3, O2, O3)</p> <p>Memberdayakan tenaga ahli dibidang perbengkelan dan dibidang pertanian guna meregenerasi tenaga kerja. (W4, O5)</p> |
|      | Ancaman ( <i>Threats</i> )   | Strategi ST   | Strategi WT  |
|      | <p>T1 = Berkembangnya usaha sejenis oleh pihak swasta</p> <p>T2 = Persepsi masyarakat bahwa keberadaan UPJA menjadi ancaman mata pencaharian buruh tani</p> <p>T3 = Semakin mahalnya suku cadang</p> <p>T4 = Pengetahuan teknologi petani masih rendah</p>                                 | <p>Mempertahankan penggunaan tenaga ahli yang terampil dalam mengopersikan alsintan. (S2, S3, S4, S5, T1, T4)</p> <p>Mempertahankan kelengkapan alsintan yang dimiliki oleh UPJA (S1, T1, T2)</p>   | <p>Melakukan promosi yang lebih variatif. (W2, T1, T2)</p>   |

### 3.4.1. Strategi S-O

Hasil identifikasi faktor kekuatan dan juga peluang yang ada di UPJA diperoleh strategi S-O dengan harapan nantinya UPJA dapat memaksimalkan kekuatan yang dimiliki dan juga dapat memanfaatkan peluang yang sudah ada dengan sebaik mungkin.

### 3.4.2. Strategi S-T

Identifikasi faktor kekuatan dan juga ancaman yang ada di UPJA menghasilkan strategi S-T dengan tujuan nantinya UPJA dapat memaksimalkan semua kekuatan yang dimiliki dan juga dapat memanfaatkan peluang yang sudah ada dengan sebaik mungkin guna mengatasi ancaman yang ada pada bisnis UPJA itu sendiri.



### 3.4.3. Strategi W-O

Strategi ini diperoleh dari identifikasi faktor kelemahan dan juga peluang yang ada di UPJA dengan harapan nantinya UPJA dapat mengatasi kelemahan yang sudah ada dengan memanfaatkan peluang yang telah ada pada usaha UPJA itu sendiri.

### 3.4.4. Strategi W-T

Strategi ini didapatkan dari mengidentifikasi faktor kelemahan dan juga ancaman yang ada di UPJA dengan harapan nantinya UPJA dapat meningkatkan kelemahan yang ada dengan pertimbangan ancaman yang dihadapi oleh UPJA sehingga kelemahan dapat diatasi dengan baik.

## 4. Kesimpulan

Dari hasil perhitungan menggunakan pendekatan SWOT dapat disimpulkan bahwa bisnis Usaha Pelayanan Jasa Alsintan (UPJA) berada di posisi kolom 1 sehingga menunjukkan situasi sangat menguntungkan bagi bisnis ini untuk melakukan strategi agresif/ pertumbuhan. Kemudian hasil faktor internal (IFE) dan faktor eksternal (EFE) pada bisnis UPJA ini memiliki kategori strategi kuat/ tinggi.

## Daftar Pustaka

- [1] E. F. dan H. C. Laili. 2018. *Pengembangan Kawasan Pertanian Berbasis Tanaman Pangan di Kecamatan Wuluhan , Kabupaten Jember*. vol. 2, no. 3, pp. 209–217,
- [2] G. Sedana. 2010. *Analisis swot subak padangbulia berorientasi agribisnis*. vol. I.
- [3] S. dkk Hadi. 2017. *Metode Analisis Swot Dalam Pelaksanaan One Village One Product Agribisnis Hortikultura (Studi Kasus di Koperasi Mitra Tani Parahyangan Cianjur)*. vol. 4, no. 2, pp. 159–172.
- [4] A. A. dkk Aji. 2014. *Dalam Meningkatkan Ketahanan Pangan Kabupaten Jember*. vol. 11, no. 1, pp. 60–67.
- [5] H. Tarigan. 2019. *Mekanisasi Pertanian Dan Pengembangan Usaha Pelayanan Jasa Alsintan ( Upja ) Agricultural Mechanization And Agricultural Machinery Services Business ( Upja ) Development*. vol. 36, no. 2, pp. 117–128.
- [6] S. widjoyo dkk. 2020. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pelayanan Jasa Alat Dan Mesin Pertanian ( Upja ) di Kabupaten Bolaang Mongondow Timur*. vol. 16, no. September, pp. 457–468.
- [7] S. A. Purba *et al.*, 2006. *Analisis Strategi SWOT Dalam Pengembangan Ekowisata Mangrove Wonorejo Surabaya ( Studi Pada Dinas Ketahanan Pangan dan Pertanian Kota Surabaya )*.
- [8] Sugiyono. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Bandung: Alfabeta.
- [9] F. Rangkuti. 2014. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus, Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*, Cetakan 19. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- [10] R. David. 2015. *Manajemen Stratejik: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing*, Edisi 15. Jakarta Selatan: Salemba Empat.

