

# ANALISIS STRATEGI DAN MANAJEMAN EKSPOR PRODUK HORTIKULTURA DI PT. BUMI SARI LESTARI TEMANGGUNG

Mega Ratri Ayu Aksani<sup>a</sup>, Muh Yusuf<sup>b</sup>, Nurhidajah<sup>c</sup>  
Program Studi Teknologi Pangan Universitas Muhammadiyah Semarang  
Korespondensi, email : [megaratriayuaksani@gmail.com](mailto:megaratriayuaksani@gmail.com)

## ABSTRACT

*This study aims to determine the marketing strategy and management of PT. Bumi Sari Lestari is precise and competitive by first identifying, assessing internal factors of company and external environment that influence the company. This is done by using the method of SWOT Analysis (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) triggered by Freddy and Rangkuti. SWOT analysis is an analysis used to evaluate opportunities and threats within the business environment as well as the strengths and weaknesses of the company's internal. This research is conducted by survey method (interview and questioner) at General Manager with company company marketing staff, company agronomist staff and production staff. The result is then tested using instrumen test (validity and reliability), hypothesis test (simple linear regression and t test (partial)) and analyzed by SWOT Analysis method. Internal factors, external, position and type of business and corporate strategy is an independent variable, which means each variable is not done comparison, but explain each other and affect other variables. The results show that the company's marketing strategy is a strategy of mutual trust, where the position of the company is in a less secure position because there will be many competitors in this business and this business is an ideal business. Companies can use the company's previous strategy by improving some of the company's weaknesses and avoiding or defending against corporate threats by creating more competitive strategies.*

*Keywords: Corporate Strategy, Enterprise Management, SWOT*

## PENDAHULUAN

Ekspor adalah suatu proses dimana barang atau komoditas dari suatu negara dikirimkan ke negara lain. Perusahaan dengan skala bisnis kecil sampai dengan menengah biasanya menggunakan proses tersebut sebagai strategi utama untuk bersaing di tingkat internasional. Kegiatan ekspor adalah sistem perdagangan dengan cara mengeluarkan barang-barang dari dalam negeri keluar negeri dengan memenuhi ketentuan yang berlaku. Ekspor merupakan total barang dan jasa yang dijual oleh sebuah negara ke negara lain, termasuk diantara barang-barang, asuransi, dan jasa-jasa pada suatu tahun tertentu (Triyoso, 2004).

Salah satu perusahaan di Jawa Tengah yang bergerak di bidang ekspor hortikultura adalah PT. Bumi Sari Lestari. PT. Bumi Sari Lestari melakukan penanganan pasca panen buah dan sayur dari *supplier*. Pada tahun 2014 PT. Bumi Sari Lestari mampu mengekspor buh dan sayur sebanyak 1.362.851 ton ke negara Singapura. Perusahaan ini masih menggunakan lahan petani untuk memproduksi produknya yang akan di ekspor ke *buyer* dan akan mengeluarkan biaya lebih banyak untuk membayar petani. Komoditas yang diekspor, antara lain buncis super, *baby* buncis, cabai merah, cabai hijau, kentang, melon, *beetroot*, *pumpkin*, *chayote*, dan terong ungu. Produk-produk hortikultura ini berasal dari Temanggung, Wonosobo, Magelang dan sekitarnya.

Sebelum diekspor produk hortikultura harus melalui proses sortasi, pengemasan, penyimpanan dengan suhu rendah, agar buah dan sayur yang sudah di kemas dapat bertahan lebih lama. PT. Bumi Sari Lestari memiliki 3 *buyer* di Singapura yaitu QnQ, Alamanda, dan Aries Fresh. Pada tahun 2014 total ekspor untuk QnQ mencapai 590.519,1 kg, Alamanda mencapai 704.932,4 kg, dan Aries Fresh mencapai 67.400 kg.

Proses pengiriman barang melalui dua jalur yaitu melalui jalur udara dan jalur laut. Pengiriman barang untuk *buyer* Alamanda dan QnQ menggunakan kapal selama 7 hari, sedangkan untuk *buyer* Aries Fresh menggunakan pesawat udara. Pengiriman barang untuk *buyer* Alamanda dilakukan seminggu sekali yaitu setiap hari selasa, namun pengiriman untuk *buyer* QnQ dilakukan jika hanya ada permintaan dari *buyer*, sedangkan untuk *buyer* Aries fresh pengiriman dilakukan tiga kali dalam seminggu lewat jalur udara.

Ekspor yang dilakukan PT Bumi Sari Lestari hanya memenuhi permintaan dari *buyer* yang ada di Singapura. Komoditas yang diminta dari Singapura tersedia semua namun tidak semua permintaan dapat di kirim dikarenakan kontinuitas dan kuantitas adalah masalah utama yang dihadapi oleh perusahaan dalam pengiriman, sehingga komoditas-komoditas tertentu tidak dapat dipenuhi. Namun ekspor yang dilakukan tidak melalui perjanjian secara tertulis melainkan secara lisan, sehingga komoditas dengan spesifikasi yang disetujui oleh *buyer* saja yang akan di kirim. Sehingga PT. Bumi Sari Lestari bisa mengalami kerugian jika barang sudah terkirim namun *buyer* tidak puas dan tidak membayar atas barang/ produk yang sudah dikirim tersebut.

## **METODOLOGI**

**Jenis Penelitian :** Penelitian ini, merupakan penelitian non eksperimental, yang dilakukan di PT. Bumi Sari Lestari, Soropadan, Temanggung. Dengan melakukan wawancara, observasi dan kuesioner yang diambil pada waktu yang berbeda.

**Sampel :** Sampel dalam penelitian ini diambil dengan menggunakan teknik pengambilan sampel proposional random sampling, dimana sampel merupakan staf di beberapa bidang yang ada di PT. Bumi Sari Lestari dengan jumlah sampel adalah 60 orang. Dengan kriteria inklusi bersedia menjadi responden.

**Instrumen :** Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner yang dirancang oleh peneliti dengan menggunakan analisis SWOT terdiri dari *strengths*, *weaknesses*, *opportunity* dan *threats*.

Sebelum kuesioner disebarkan kepada responden, peneliti melakukan uji instrumen untuk mengetahui validitas dan reliabilitas kuesioner. Uji instrumen dilakukan kepada responden yang tidak terlibat dalam penelitian tetapi memiliki kriteria yang sama dengan responden yang terlibat dalam penelitian (Darma, 2011). Uji validitas dan reliabilitas ini diujikan kepada minimal 30 responden yang berbeda dengan responden penelitian (Cohen, et.al, 2007).

**Prosedur :** Tahapan pertama yaitu berawal dari PKL (Praktek Kerja Lapangan) di PT. Bumi Sari Lestari, selanjutnya melakukan observasi, wawancara, dan pengambilan data dengan mendatangi responden yang sesuai dengan inklusi yang telah ditetapkan peneliti dan melakukan penelitian

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Gambaran Umum Responden**

Responden dalam penelitian berjumlah 60 responden dengan 20 orang responden (33,33%) adalah laki-laki dan mayoritas responden adalah perempuan dengan 40 orang responden (66,67%). Responden terbanyak memiliki umur diatas 35 tahun dengan frekuensi 15 orang responden (25 %), umur 31 s.d 35 tahun sebanyak 10 responden (16.67%), umur 26 s.d 30 tahun sebanyak 12 responden (20%), umur 21 s.d 25 tahun sebanyak 13 responden (21,67%),

dan umur 15 s.d 20 tahun sebanyak 10 responden (16,67%). Dengan tingkat pendidikan terbanyak yaitu SMA sebanyak 22 responden (36,67%).

### Uji Hipotesis

#### 1. Regresi

Dari persamaan regresi tersebut diketahui bahwa parameter koefisien regresi pada variabel *Strenghts/Kekuatan* bernilai positif terhadap *Opportunity/Peluang* yang memiliki makna setiap terjadi peningkatan pada variabel *Strenghts/Kekuatan* maka *Opportunity/Peluang* akan mengalami kenaikan.

Hal ini dikarenakan nilai *Strenghts/Kekuatan* pada penelitian yang memiliki kriteria cukup serta *Opportunity/Peluang* adanya nilai yang positif dalam persamaan regresi.

#### 2. Uji T

Berdasarkan hasil yang sudah di uji diketahui bahwa  $t_{tabel}$  pada penelitian derajat kebebasan  $df=60-2$  dengan signifikan 5% adalah 0,1559. Sedangkan nilai  $t_{hitung}$  pada Tabel 7 adalah 4,394 sehingga nilai  $t_{hitung}$  lebih kecil dibandingkan dengan  $t_{tabel}$ . Jika ( $\alpha = 0,05$ ) diperoleh hasil sebagai berikut *Strenghts/Kekuatan* memiliki nilai signifikansi sebesar  $0.001 < 0,05$ , maka  $H_0$  di terima berarti *Strenghts/Kekuatan* tidak berpengaruh secara parsial terhadap *Opportunity/Peluang*. Dengan kata lain  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.

### Analisis SWOT

Dari hasil analisa SWOT meliputi kekuatan, kelemahan, peluang dan juga ancaman pada PT. Bumi Sari Lestari seperti yang sudah terlampir pada kuesioner yaitu:

Kekuatan PT.Bumi Sari Lestari adalah:

- a. Memiliki kualitas produk yang baik.
- b. Memiliki berbagai macam produk.
- c. Mempunyai *Supplier* yang dapat memenuhi permintaan.
- d. Mempunyai teknologi yang canggih.
- e. Harga produk kompetitif.

Kelemahan PT.Bumi Sari Lestari adalah:

- a. Ketersediaan produk yang terbatas dikarenakan lahan yang terbatas cuaca yang tidak menentu. .
- b. Jumlah kompensasi yang diterima tidak sesuai.
- c. Kurangnya SDM yang berpengalaman.
- d. Kurangnya inovasi produk.
- e. Terbatasnya pasar Eropa.

Peluang PT.Bumi Sari Lestari adalah:

- a. Dapat menguasai pasar internasional.
- b. Dapat memberikan peluang yang besar bagi para petani.
- c. Menambah produk perusahaan.
- d. Mendapatkan kesempatan dan peluang kerjasama.
- e. Menambah output perusahaan.

Ancaman PT.Bumi Sari Lestari adalah:

- a. Persaingan yang semakin ketat antar perusahaan ekspor.
- b. Banyaknya kualitas produk yang lebih baik dari pesaing.
- c. Cuaca yang tidak menentu mempengaruhi kualitas produk.
- d. Adanya kekuatan tawar menawar pembeli.
- e. Persaingan harga yang kompetitif.

Setelah mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada PT. Bumi Sari Lestari berikutnya akan dianalisis terhadap faktor-faktor diatas dapat dilihat pada gambar matrik SWOT dibawah ini:

Gambar	Lingkungan Internal Lingkungan Eksternal	Kekuatan Perusahaan (S)	Kelemahan Perusahaan (W)	1  Matrik SWOT
	Peluang Bisnis (O)	Strategi S-O Maksi-Maksi	Strategi W-O Mini - Maksi	
	Ancaman Bisnis (T)	Strategi S-T Maksi - Mini	Strategi W -T Mini - Mini	

Sumber: Data Diolah

Setelah faktor-faktor strategi internal dan eksternal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu matriks lingkungan internal dan lingkungan eksternal disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal tersebut dalam kerangka Strength and Weakness PT Bumi Sari Lestari. Selanjutnya untuk menyusun formulasi alternatif-alternatif strategi PT Bumi Sari Lestari menggunakan matrik SWOT. Alternatif- alternatif strategi disusun berdasarkan interaksi atas faktor internal dan eksternal perusahaan untuk memperoleh strategi kompetitif. Berdasarkan hasil analisis dengan menggunakan matrik SWOT dari beberapa faktor internal, berupa kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal berupa peluang dan ancaman untuk menentukan strategi kompetitif bagi PT Bumi Sari Lestari adalah dengan melakukan strategi diversifikasi (produk, pasar), yaitu :

Strategi ST:

- a) Meningkatkan kualitas produk dari yang baik menjadi lebih baik lagi agar tidak tergeser oleh produk pesaing.
- b) Meningkatkan kerjasama yang baik dengan *supplier* agar *supplier* bisa lebih baik lagi dalam memberikan permintaan yang di inginkan walaupun pada saat cuaca yang kurang mendukung.
- c) Perusahaan harus menentukan harga yang lebih kompetitif agar dapat menembus pasar internasional.

- d) Meningkatkan teknologi yang sudah ada menjadi lebih baik lagi agar mendapatkan kualitas yang lebih baik.

#### Strategi SO:

- a) Dengan memiliki kualitas produk yang baik dan memiliki berbagai macam produk yang dibutuhkan oleh *buyer* sehingga peluang untuk menguasai pasar internasional akan semakin besar.
- b) Mempunyai *supplier* yang dapat memenuhi permintaan perusahaan sehingga dapat menambah produk perusahaan, maka dengan itu pula bisa memberikan peluang yang besar bagi para petani.
- c) Dengan adanya teknologi canggih yang dimiliki oleh perusahaan sehingga dapat meningkatkan kualitas yang dimiliki perusahaan.
- d) Dengan harga produk yang kompetitif dan cara memasarkan yang baik maka bisa mendapatkan kesempatan dan peluang kerjasama dengan *buyer* (pembeli).

#### Strategi WO:

- a) Karena terbatasnya pasar Eropa untuk perusahaan maka harus memperbaiki cara pemasaran menjadi lebih baik lagi agar mendapatkan kesempatan dan peluang kerjasama dengan pasar Eropa.
- b) Meningkatkan SDM yang lebih berpengalaman agar dapat menambah produk perusahaan yang lebih baik lagi.
- c) Meningkatkan inovasi produk yang ada agar dapat menambah output perusahaan dan dapat memberikan kesempatan dan peluang bagi para petani.

#### Strategi WT:

- a) Menambah persediaan produk yang diinginkan pasar sehingga tidak kalah saing dengan perusahaan ekspor lainnya.
- b) Menambah SDM yang lebih berpengalaman agar dapat berinovasi dengan produk-produk yang ada sehingga dapat mengatasi masalah-masalah yang ada, misalnya cuaca yang tidak menentu dapat mempengaruhi kualitas produk.
- c) Meningkatkan kegiatan tawar-menawar dengan pembeli agar lebih mudah menguasai pasar Eropa.

Berdasarkan hasil matriks di atas dapat diketahui bahwa kekuatan yang dimiliki oleh PT. Bumi Sari Lestari sangat banyak dan memiliki peluang yang baik untuk tetap melakukan kegiatan bisnis asuransi. Namun terdapat ancaman dan kelemahan yang perlu mendapat perhatian khusus dari pihak PT. Bumi Sari Lestari juga untuk tetap eksis di dunia bisnis tersebut. Jadi strategi yang dapat diterapkan PT. Bumi Sari Lestari adalah sebagai berikut:

#### 1) Strategi SO

Dapat dilihat bahwa PT. Bumi Sari Lestari memiliki banyak kekuatan begitu pun dengan peluang yang ada. PT. Bumi Sari Lestari perlu meningkatkan kekuatan yang diperoleh dan dimiliki untuk menanggapi setiap peluang yang tercipta. Dengan penelitian dan pengembangan PT. Bumi Sari Lestari dapat cepat menilai peluang yang tercipta dengan memahami kondisi dan situasi lingkungan dalam menawarkan produknya agar dapat diterima di pasar sasaran, selain itu PT. Bumi Sari Lestari

dapat mengembangkan produknya dalam segmen tertentu untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang dituju. Untuk kesuksesan kegiatan tersebut PT. Bumi Sari Lestari tetap mempertahankan dan terus meningkatkan kualitas SDM yang dimiliki agar lebih bermanfaat bagi PT. Bumi Sari Lestari.

2) Strategi WO

Selain memiliki banyak kekuatan namun terdapat kelemahan yang perlu diperhatikan oleh PT. Bumi Sari Lestari, dengan cara meminimalisir kelemahan tersebut atau lebih meningkatkan kekuatan yang telah dimiliki. Selain itu untuk meningkatkan kualitas produk dibenak pasar sasaran, PT. Bumi Sari Lestari perlu melakukan kegiatan promosi melalui iklan atau mensponsori acara tertentu, walaupun dalam hal ini PT. Bumi Sari Lestari sudah merasa cukup dengan melakukan kegiatan pemasaran yang ada. Kelemahan PT. Bumi Sari Lestari yang lain salah satunya kurangnya kualitas SDM yang berpengalaman dalam bidangnya, sehingga dalam hal ini dapat di perbaiki dengan melakukan pelatihan atau mengganti dengan SDM yang lebih berpengalaman dalam bidang-bidang tertentu misalnya bidang agronomis bagaimana meningkatkan inovasi pada produk dalam cuaca yang tidak menentu agar kualitas tetap terjaga dengan baik.

3) Strategi ST

Untuk mempertahankan posisi terhadap ancaman yang ada, PT. Bumi Sari Lestari perlu meningkatkan kekuatan untuk meminimalisir terhadap ancaman-ancaman tersebut. Untuk tetap eksis, PT. Bumi Sari Lestari dapat melakukan inovasi produk, dengan meningkatkan daya saing melalui efektifitas dan kualitas produk, menjalin hubungan relationship yang baik dengan pemegang polis, memperluas daerah pemasaran, dan meningkatkan profesionalitas dalam mengelola keuangan yang dimiliki PT. Bumi Sari Lestari. Hal tersebut bertujuan untuk meningkatkan daya saing, mengurangi daya tawar pembeli, dan untuk posisi yang nyaman dibidang keuangan terhadap ketidakstabilan tingkat inflasi.

4) Strategi WT

Untuk mengurangi kelemahan dan ancaman yang ada, PT. Bumi Sari Lestari dapat melakukannya dengan meningkatkan kualitas produk, meminimalkan biaya tambahan, meningkatkan komunikasi antar koordinator agronomis dengan para petani/ *supplier*, mempertahankan pangsa pasar yang telah dikuasai dan terus meningkatkan pangsa pasar, dan selektif dalam menentukan *buyer*.

## KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada PT. Bumi Sari Lestari Soropadan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. **Strategi SO**

PT. Bumi Sari Lestari lebih mengutamakan kualitas produk bagi kepuasan konsumen sesuai permintaan *buyer* dan sasaran yang di tuju untuk kesenjangan jangka panjang.

2. **Strategi WO**

Kualitas SDM sangat berpengaruh besar bagi kelancaran proses dan sistem kerja dalam pengelolaan proses perencanaan agar dapat berjalan dengan baik dan terkendali sesuai target dan *planning*

3. Strategi ST

PT. Bumi Sari Lestari dengan demikian harus meningkatkan lagi sistem pemasaran dan menunjukkan produk-produk dengan kualitas yang lebih baik lagi agar bisa menguasai pasar internasional, selain itu PT. Bumi Sari lestari juga harus menjalin hubungan yang baik dengan *buyer* dan menjaga komunikasi dengan *supplier* dengan baik agar lebih mudah untuk menambah produk, menambah keuntungan dan kepuasan *buyer*.

#### 4. Strategi WT

Dengan demikian kelemahan PT. Bumi Sari Lestari menjadi suatu kekuatan baru untuk tetap berkembang dan suatu ancaman hanya merupakan resiko yang tidak lepas dari bisnis, yang mungkin dari ancaman tersebut dapat diperoleh ide-ide baru untuk bisnis ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Darma, K. 2011. Metodologi Penelitian Keperawatan. Jakarta:Trans informasi.
- Alfred, D. Chandler, Jr .1962. *Strategy and Structure: Chapters in The History of The industrial Enterprise*. Cambridge Mass: MIT Press
- Anonymous<sup>b</sup>, 2012. Manfaat dan kandungan peterseli. "<http://suakailmu.blogspot.com/2012/12/peterseli-salah-satu-tanaman-obat.html>". Diakses pada 10 Desember 2016.
- Anonymous<sup>c</sup>,2012. Kandungan Peterseli."<http://www.artikelkesehatan99.com/6-manfaat-peterseli-bagi-kesehatan-tubuh/>". Diakses pada tanggal 10 Desember 2016.
- Assauri, Sofjan. 2004. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press.
- Baldwin, 2005. *Pengantar Ekonomi Industri: Pendekatan Struktur, Prilaku dan Kinerja Pasar*, BPFE, Anggota IKAPI, Yogyakarta
- Berry, W.L., Bozarth, C., Hill, T.J., Klompmaker,J.E., 1991, "Factory Focus: Segmenting Markets From an Operations Perspective", *Journal of Operations Management* Vol.10No.3, pp. 363–387.
- Carr, A.S., Pearson, J.N., 2002, "The Impact of Purchasing and Supplier Involvement on Strategic Purchasing and its Impact on Firm's Performance", pp.1032–1053.
- Chen, I.J., Paulraj, A., 2004, "Towards of Theory of Supply Chain Management: the Construct and Measurement", *Journal of Operations Management* Vol.22, pp. 119-150.
- David, R. Freid, 2009. *Manajemen Strategi Konsep*. Salemba empat, Jakarta.
- Ellram, L.M., Carr, A.S., 1994, "Strategic Purchasing: a History and Review of the Literature", *International Journal of Physical Distribution and Materials Management* Vol. 30 No.2, pp.10–18.
- Gardjito, Murdijati, Agnes Murdiati dan Nur Aini. 2006. Mikroenkapsulasi  $\beta$ -Karoten Buah Labu Kuning dengan Enkapsulan Whey dan Karbohidrat. *Jurnal Teknologi Pertanian* 2 (I): 13-18. Universitas Jendral Sudirman Press. Purwokerto.
- Guillen, G., Badell, M., Puigjaner, L., 2007, "A Holistic Framework for Short-Term Supply Chain Management Integrating Production and Corporate Financial Planning", *International Journal Production Economics*
- Gunasoraya. 2011. Penentuan Umur Simpan Produk Terkemas. "[http:// gunasoraya.blogspot.com/2011/01/alpukat-persea-americana.html](http://gunasoraya.blogspot.com/2011/01/alpukat-persea-americana.html)."
- Herbst, S.T. 2001. *The New Food Lover's Companion: Comprehensive Definitions of Nearly 6,000 Food, Drink, and Culinary Terms*. In : Herbst, S. T. *Barron's Cooking Guide*. New York: Barron's Educational Series.
- Holland, D., and Kumar, S., 1995, "Getting past of Obstacles for Successful Reengineering", *Business Horizon*, May/June, pp.79-85.
- Hunger, J. David dan Wheelen, Thomas L. 2003. *Strategic Manajemen, Edition 5*. 1996. Addison-Wesley Publishing Company Inc.
- Ito, T., Salleh, M.R., 2000, "A Blackboard Based Negotiation for Collaborative Supply Chain System", *Journal of Material Processing Technology* Vol.107 pp.398-403.

