

## STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUKSI DAN SALURAN PEMASARAN PUPUK ORGANIK DI KECAMATAN KALIDONI KOTA PALEMBANG (STUDI KASUS SATKER INSTALASI 3R)

**Rio Ardianto dan Sutarmo Iskandar\***

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian  
Universitas Muhammadiyah Palembang

\*email korespondensi: iskandar.sutarmo@gmail.com

### ABSTRACT

*This research was carried out to determine the strategy for developing production and marketing channels for organic fertilizer (case study of the 3r instalation work unit from november 2020 to january 2021. The research method used was a survey. The sampling method used in this research is to determine the expert respondent consisting of a total of 8 people (purposive sampling), where the data obtained is qualitative data from expert respondent interviews which are then analyzed using the SWOT analysis method. The data collection method used in this study in primary data obtained from direct observations and interviews with respondent, secondary data obtained from various library sources, related agencies or institutions as well as institutions and interviews with respondents, secondary data obtained from various library sources, related agencies or institutions as well as institutions related to this research. The data processing method used is descriptive qualitative. By using SWOT analysis. The result show that the alternative strategy for developing production and marketing channels for organic fertilizer production by the 3r installation unit is the SO (strength-opportunities) strategy, which is to increas the amount of production and maintain the quality of fertilizer product so that the demand for consumers are met and increas sales creating variations of fertilizer, and also optimizing packaging by creating newer fertilizer brands, production ages, so that fertilizer sales can enter modern markets to expand business development. Creating organic fertilizer business credit by making good and attractive product quality so that consumers are interested.*

**Keywords:** marketing channels, organic fertilizer, development strategy

### ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan untuk menganalisis strategi pengembangan produksi dan saluran pemasaran pupuk organik ( studi kasus satker instalasi 3r)pada bulan November 2020 sampai Januari 2021. Metode penelitian yang digunakan survey. Metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan cara menentukan responden pakar yang totalnya terdiri dari 8 orang (*purposive sampling*), dimana data yang diperoleh adalah data kualitatif hasil wawancara responden pakar yang kemudian dianalisis dengan menggunakan metode Analisis SWOT. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara langsung terhadap responden, data sekunder diperoleh dari berbagai sumber pustaka, dinas atau instansi terkait serta lembaga-lembaga yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Metode pengolahan data yang digunakan deskriptif kualitatif dengan menggunakan Analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa alternatif strategi pengembangan produksi dan saluran pemasaran pupuk organik di Kecamatan Kalidoni Kota adalah Strategi pengembangan produksi pupuk organik Satker Instalasi 3R adalah strategi SO (*strength-opportunities*), yaitu meningkatkan jumlah produksi serta menjaga kualitas produk pupuk agar keinginan konsumen terpenuhi dan meningkatkan penjualan.Menciptakan variasi dari pupuk, dan serta pengoptimalan kemasan dengan membuat merk pupuk yang lebih baru, usia produksi, agar penjualan pupuk dapat masuk ke pasar-pasar modern untuk memperluas perkembangan usaha. Menciptakan kredit usaha pupuk organik dengan cara membuat kualitas produk yang bagus dan menarik sehingga membuat konsumen tertarik.

**Kata kunci:** pupuk organik, saluran pemasaran, strategi pengembangan

## PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi sumber daya yang sangat mendukung untuk sektor usaha pertanian. Iklim tropis yang ada di Indonesia mendukung berkembangnya sektor pertanian dengan sub sektor pertanian tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, peternakan, perikanan dan kehutanan. Sektor pertanian memberikan kontribusi langsung terhadap negara seperti penyedia lapangan kerja. Berdasarkan data statistik tahun 2008, sekitar 75 persen penduduk Indonesia tinggal di wilayah pedesaan dan lebih dari 54 persen diantaranya menggantungkan hidup pada sektor pertanian. Pada sektor pertanian inilah mayoritas penduduk Indonesia menggantungkan hidupnya. Mulai dari sebagai petani produsen, pedagang pengumpul hingga pedagang eceran yang langsung berhubungan dengan konsumen (Sutanto, 2002).

Pada sektor pertanian, Indonesia terkenal dengan hasil alam yang melimpah berkat kesuburan tanah yang dimiliki. Sektor pertanian memberikan kontribusi terbesar sebagai penyokong ketahanan pangan. Tak terkecuali pertanian merupakan salah satu kegiatan paling mendasar bagi manusia. Untuk mengembangkan dasar bagi pertumbuhan dan perkembangan pertanian, pihak pemerintah dan investor selaku pengusaha sudah mulai memberikan pengetahuan terhadap pupuk organik kepada pihak-pihak kelompok tani (Zulkarnain, 2014).

Hal ini dilakukan agar para petani menggunakan pupuk yang berkualitas pada tanaman yang akan di garapnya, dengan demikian petani dapat meningkatkan hasil panen yang berkualitas tinggi dan menghasilkan tanaman yang sehat, yaitu bebas dari bahan kimia. Dengan kondisi tersebut, memungkinkan adanya peluang pada pupuk oraganik untuk lebih mengintensifikasi lagi pengeksploasian sumber daya alam yang ada agar dapat memenuhi kebutuhan pertanian yang semakin meningkat setiap tahunnya (Zulkarnain, 2014).

Lahan di Indonesia secara tidak langsung sering digunakan sebagai media penanaman tanam pangan, karena lahan yang sebagian besar adalah tanah, mengandung unsur-unsur hara untuk pertumbuhan tanaman. Akan tetapi, saat ini banyak terdapat lahan-lahan yang mengalami kerusakan seperti sifat fisik tanah

yang menjadi keras, menggumpal, kering, dan menurunnya tingkat kesuburan lahan. Hal ini membuat lahan tidak lagi menjadi media tanam yang baik bagi pertumbuhan tanaman, karena media yang baik harus memiliki persyaratan-persyaratan sebagai tempat berpijak tanaman, memiliki kemampuan mengikat air dan menyuplai unsur hara yang dibutuhkan tanaman, mampu mengontrol kelebihan air serta memiliki sirkulasi dan ketersediaan udara yang baik, dapat mempertahankan kelembaban di sekitar akar tanaman dan tidak mudah lapuk atau rapuh (Prayugo, 2007).

Sebagian besar lahan pertanian intensif telah mengalami degradasi dan menurunnya produktivitas lahan, terutama terkait dengan sangat rendahnya kandungan C-organik dalam tanah yaitu <2%, bahkan pada banyak lahan sawah intensif di Jawa kandungannya <1%. Padahal untuk memperoleh produktivitas optimal dibutuhkan C-organik lebih dari 2%. Di lain pihak, Indonesia sebagai negara tropika basah yang memiliki sumber bahan dan pupuk organik yang melimpah belum dimanfaatkan secara optimal. Bahan atau pupuk organik sangat bermanfaat bagi peningkatan produktivitas pertanian baik dari sisi kualitas maupun kuantitas, mengkonservasi hara, mengurangi pencemaran lingkungan, serta meningkatkan kualitas lahan secara berkelanjutan (Sri Adiningsih et al, 1995).

Selain untuk perbaikan tanah, penggunaan pupuk organik juga untuk menghemat anggaran negara. Dengan penerapan teknologi pupuk, kimia tunggal maupun majemuk hingga 100%. Jika teknologi pupuk hayati ini diterapkan maka konsumsi pupuk urea yang diperkirakan mencapai 5,9 juta ton dapat diturunkan menjadi 4,5 juta atau bisa dihemat 1,4 juta ton atau 23,7%.

Pembangunan pertanian secara alami yang ramah lingkungan saat ini banyak dilakukan untuk menghasilkan bahan makanan yang aman, serta bebas dari bahan kimia yang berbahaya dan beracun. Pembangunan pertanian alami ini semula hanya menerapkan sistem pertanian organik, tetapi ternyata hasilnya sedikit. Upaya untuk mengatasi kendala yang dihadapi petani adalah tumbuhkan suatu kerja sama yang bersumber dari kesadaran petani dengan cara bergabung dalam kelompok untuk

meningkatkan taraf hidupnya. Kelompok tani berfungsi sebagai wadah belajar, unit produksi, dan kerja sama sebagai pembinaan petani. Penumbuhan kelompok tani dilaksanakan oleh dan untuk kepentingan petani sendiri (Nasir, 2015).

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang selama ini masih bias diandalkan oleh negara Indonesia karena sektor pertanian mampu memberikan pemulihan dan mengatasi kritis yang sering terjadi. Keadaan inilah yang menampakkan sektor pertanian sebagai salah satu sektor yang andal dan mempunyai potensi besar untuk berperan sebagai pemicu pemulihan ekonomi nasional. Hal ini terbukti bahwa ditengah keadaan kritis yang terjadi pada perekonomian nasional, sektor ini masih memperhatikan pertumbuhan yang positif (Husodo, 2004).

Prioritas pembangunan di Indonesia diletakan pada pembangunan dibidang ekonomi dengan titik berat pada sektor pertanian. Sektor pertanian masih memegang peranan penting bagi perekonomian nasional. Hal tersebut didasarkan pada perannya sebagai penyedia bahan pangan, bahan baku industri, sumber pendapatan bagi jutaan petani yang terbesar diseluruh Indonesia, serta sebagai sumber penghasil devisa negara setelah sektor minyak dan gas. Pertanian mencakup beberapa subsektor, yaitu tanaman pangan, perkebunan, kehutanan, peternakan, dan perikanan (Oktaliando, 2013).

Pertanian organik didasari pada pengurangan pemakaian pupuk kimia dan pestisida sintesis. Pupuk kimia yang dikurangi biasanya diganti dengan pemakaian pupuk organik. Organik artinya bahan baku pembuatannya bersumber dari zat yang ada dan diambil dari makhluk hidup. Penggunaannya bisa langsung maupun melalui proses fermentasi atau *composting* terlebih dahulu. Pertanian organik merupakan jawaban dampak negative dari penerapan

revolusi hijau yang digalakkan pada tahun 1960-an yang menyebabkan berkurangnya kesuburan tanah dan kerusakan lingkungan akibat pemakaian pupuk dan pestisida kimia yang secara berlebihan (Mayrowani, 2012).

Dari Tabel 1 di atas menunjukkan hasil pemasaran pupuk organik Instalasi TPS 3R. Pemasaran pupuk organik pada Instalasi TPS 3R ini memiliki volume penjualan yang kecil dan pemasaran yang terbatas. Sebagian besar penjualan hanya pada sekitar wilayah Kecamatan Kalidoni dan sekitarnya saja.

Strategi pemasaran mempunyai peranan penting untuk mencapai keberhasilan usaha, oleh karena itu bidang pemasaran berperan besar dalam merealisasikan rencana usaha. Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan ingin mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang mereka produksi. Dengan melakukan penerapan strategi pemasaran yang akurat melalui pemanfaatan peluang dalam meningkatkan penjualan, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat ditingkatkan atau dipertahankan. Sehubungan dengan hal tersebut pelaksanaan pemasaran modern dewasa ini mempunyai peranan yang besar sebagai penunjang langsung terhadap peningkatan laba perusahaan. Strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang kegiatan yang akan dilakukan perusahaan dalammemaksimalkan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pasar sasaran (Sofjan Assauri, 2004).

Saluran pemasaran merupakan sekelompok pedagang yang mengkombinasikan antara pemindahan hak milik dan fisik dari suatu produk untuk menciptakan kegunaan bagi pasar tertentu yang berpotensi guna terlaksananya pertukaran, yaitu minat dan citra serta daya beli yang tinggi.

Tabel 1. Data penjualan pupuk organik Instalasi TPS 3R di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang September 2020

NO	Uraian	Harga (Rp/Kg)	Jumlah Barang yang Terjual (Kg)	Total (Rp)
1	Pupuk Organik	15.000	220	3.300.000
2	Pupuk Organik + sample an. UNSRI	15.000	60	900.000
3	Depot Fauzi	15.000	80	1.200.000
4	Depot Anwar	15.000	90	1.350.000
5	Depot Yanto	15.000	75	1.125.000

Sumber : Instalasi TPS 3R di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang Tahun 2020

Kelompok dagang bekerja sama untuk mencapai sebuah tujuan, Tujuan saluran pemasaran adalah untuk mencapai pasar dan menguasai pasar tertentu dengan melaksanakan dua kegiatan yang sangat penting untuk mencapai tujuan yaitu mengadakan golongan produk dan mendistribusikannya. Dibawah ini merupakan bentuk saluran pemasaran pupuk organik Satker Instalasi 3R:

Saluran distribusi tidak langsung yaitu dari produsen tidak langsung sampai konsumen, yaitu melalui perantara (pedagang pengecer) yang sebagai penyalur hingga produk yang dihasilkan oleh Satker Instalasi 3R sampai ke konsumen.

Pupuk organik menjadi peluang usaha yang cukup menjanjikan dilihat dari tingkat perbedaan antara kebutuhan dan penawaran pupuk tersebut. Untuk memenuhi kebutuhan pupuk organik perlu dilakukan proses produksi yang menghasilkan *Out Put* pupuk organik yang diinginkan pasar. Melihat hal ini pemerintah mengeluarkan acuan melalui peraturan menteri pertanian nomor: 02/Pert/Hk.060/2/2006 tentang pupuk organik dan pembenahan tanah. Dalam aturan tersebut pasal empat bahwa pengadaan pupuk organik dapat dilakukan oleh perorangan atau badan hukum. Para produsen pupuk organik memandang ini adalah suatu peluang usaha yang menjanjikan karena pemerintah dan para petani akan mulai beralih ke pupuk organik. Meskipun memiliki peluang yang besar, para produsen pupuk organik harus mengkaji kelayakan usaha. Karena suatu usaha harus memiliki kelayakan dan mendatangkan profit. Untuk melihat suatu kelayakan usaha perlu dilakukan analisis apakah usaha tersebut layak secara finansial maupun non finansial, dan bagaimana strategi pengembangan usaha tersebut jika layak dijalankan.

Pembuatan pupuk organik yang dilakukan di Satker Instalasi 3R di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang dikarenakan selain untuk menjaga kelestarian alam dan lingkungan juga untuk mengatasi semakin mahalnya harga pupuk kimia dan terjadinya kelangkaan pupuk kimia bersubsidi.

Satker Instalasi 3R Kecamatan Kalidoni atau tempat pengolahan sampah yang dibentuk oleh Kecamatan Kalidoni dengan sistem 3R *Reus (menggunakan kembali)*, *Reduce (mengurangi)* dan *Recycle*

(*mendaur ulang*) dan menggunakan teknologi pengolah limbah yang dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:

1. Bank Sampah yang dibuat agar masyarakat sadar akan sampah yang bisa didaur ulang dan sampah yang bisa dijadikan pupuk, gas, minyak, serta bahan yang mungkin bermanfaat.
2. Satker Instalasi 3R, yaitu tempat pengolahan sampah dengan sistem 3R *Reus (menggunakan kembali)*, *Reduce (mengurangi)* dan *Recycle (mendaur ulang)* dengan memanfaatkan teknologi yang ada sepertimesin pencacah sampah, dll. Serta diterapkan sistem loket untuk warga atau masyarakat menabung sampah serta. Ketika masyarakat membuang sampah tanpa dipilah, masyarakat akan dikenakan retribusi, namun ketika mereka memilah maka tidak akan dipungut retribusi.
3. Ruang Sekolah Edukasi Persampahan, dibuat untuk mengedukasi warga atau masyarakat maupun para tamu yang datang dan berminat untuk mempelajari lebih jauh mengenai pengolahan sampah 3R.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan pupuk organik Satker Instalasi 3R dan saluran pemasaran pupuk organik Satker Instalasi 3R.

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang, yaitu pada pembuatan pupuk organik. Penentuan lokasi dilaksanakan secara sengaja (*purposive*). Dengan pertimbangan bahwa di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang merupakan satu pelaksana program pupuk organik. Penelitian ini telah dilaksanakan pada bulan Oktober sampai Desember 2020.

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus (*case study*), metode ini merupakan suatu pendekatan dari penelitian yang mendalam gunanya untuk menggambarkan penelitian terhadap suatu kasus. Sehingga hasil penelitian tidak dapat digeneralisasikan (tidak bias disimpulkan secara umum) pada yang luar kasus tersebut (Amirin, 1995), dimana satuan kasusnya adalah pembuatan pupuk organik di

Kecamatan Kalidoni, Kota Palembang. Menurut nasution (2002), studi kasus adalah bentuk menelitian yang mendalam tentang suatu aspek lingkungan sosial termasuk manusia didalamnya.

Metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *purposive sampling* (secara sengaja). Menurut Sujarweni (2014), *purposive sampling* merupakan teknik penentuan sampel secara sengaja dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu yaitu usaha pembuatan pupuk organik yang terdiri dari pemilik usaha dan juga pengurus pembuatan pupuk organik di TPS 3R di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang.

Dalam pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara dan observasi. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang menggunakan pernyataan secara lisan kepada subjek penelitian. Pada saat mengajukan pernyataan, peneliti dapat berbicara berhadapan langsung dengan responden atau bila hal itu tidak mungkin dilakukan, juga bisa melalui alat komunikasi (Anwar Sanusi, 2013). Sehingga diperoleh dengan menggunakan metode wawancara dapat diperoleh data yang jelas tentang Respon terhadap pengembangan produksi dan saluran pemasaran pupuk organik.

Observasi (pengamatan) teknik pengumpulan data observasi menurut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian. Instrumen yang dapat digunakan yaitu lembar pengamatan, panduan pengamatan. Beberapa informasi yang diperoleh dari hasil observasi ialah ruang (tempat) pelaku, kegiatan, objek, perbuatan, kejadian atau peristiwa, waktu dan prasaan (Juliansyah, 2012).

Dilihat dari sumbernya, maka data yang dikumpulkan sebagai bahan analisis penelitian ini dapat menjadi dua yaitu, data primer yaitu merupakan data yang diperoleh dari sumber data pertama dilapangan. Dan data sekunder, yaitu data yang diperoleh dan dikumpulkan dari sumber kedua.

Pengolahan data adalah manipulasi dari kata kedalam bentuk yang lebih berguna dan lebih mudah dibaca, berupa suatu informasi. Data yang diperoleh dari penelitian akan diolah secara *Editing, Coding, dan Tabulating*.

Untuk menjawab permasalahan pertama dalam rangka menciptakan suatu analisis SWOT yang baik dan tepat maka perlu kiranya dibuat suatu model analisis SWOT yang *representative*. Penafsiran *representative* disini adalah bagaimana suatu kasus yang akan dikaji dilihat berdasarkan ruang lingkup dari aktivitas kegiatannya, atau dengan kata lain kita melakukan penyesuaian analisis berdasarkan kondisi yang ada. Yaitu dengan menggunakan pendekatan matrik SWOT.

Matriks SWOT merupakan suatu teknik analisis yang dikembangkan untuk membantu para perencana strategi dalam proses pembuatan strategi. Teknik ini menggambarkan SWOT menjadi suatu matriks dan kemudiandiidentifikasi semua aspek dalam SWOT Berikut adalah tabel format dalam menganalisis dan menentukan keputusan strategis dengan pendekatan matrik SWOT. Untuk menjawab rumusan masalah ke dua peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### **Strategi Pengembangan Produksi Pupuk Organik di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang.**

Berikut ini adalah hasil penelitian mengenai strategi pengembangan produksi dan saluran pemasaran pupuk organik di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang. Adapun informan dalam penelitian ini adalah pemilik pupuk organik Satker Instalasi3R di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang.

Untuk mengeksplorasi data yang diperlukan, maka peneliti melakukan wawancara kepada responden yang terdiri dari pemilik dan juga pengurus yang ada Satker Instalasi3R di Kecamatan Kalidoni, Yang bertujuan untuk mendukung hasil dan pembahasan dalam penelitian ini.

Pelaku pembuatan pupuk organik Satker Instalasi3R ini yaitu bapak hendi Adiwilaga yang dimana sebagai penyuluh pertanian sejak tahun 2005 dan sedangkan Satker Instalasi3R sendiri terbentuk pada juli tahun 2017 yang dimana tujuan dibentuknya TPS ini adalah untuk mengajak dan mengedukasi masyarakat supaya paham mengenai sampah yang dapat didaur ulang dan sampah yang dapat dijadikan pupuk, gas, minyak dll.

Pendapat diatas menjelaskan, alasan bapak Hendi Adiwilaga selaku pelaku pembuatan usaha pupuk organik ini dikarenakan untuk menumbuhkan kesadaran masyarakat agar tidak membuang sampah sembarangan dan juga menciptakan lingkungan yang lebih bersih dan sehat. Pendapat yang sama juga disampaikan bapak Edi santoso sebagai sekretaris Satker Instalasi3R Kecamatan Kalidoni mengatakan bahwa banyaknya sampah di Kota Palembang juga menjadikan kamimempunyai niat ataupun keinginan mendirikan Satker Instalasi3R ini agar bisa menjadi salah satu solusi pengurangan volume sampah diKota Palembang.

Setelah dilakukan analisis lingkungan internal dan eksternal maka dilakukan proses pemaduan antara elemen kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dengan matriks SWOT. Tujuan dari pemaduan ini adalah untuk menentukan alternatif strategi yang dipilih. Dari hasil matriks SWOT dapat diperoleh beberapa strategi alternatif dalam pengembangan produksi pupuk organik.

### **1. Strategi *Strenghts-Opportunities* (S-O)**

Berusaha mempertahankan dan meningkatkan kualitas pupuk organik. Kualitas pupuk organik harus bisa dijaga sebelum dipasarkan agar tidak menimbulkankecewaan konsumen karena produknya tidak bermutu. Menjaga kualitas produk. Meningkatkan kualitas produk akan menimbulkan permintaan yang meningkat terhadap produk itu sendiri serta bisa dipercaya masyarakat atau konsumen kemudian bisa memperluas jaringan pemasaran.

### **2. Strategi *Weakness-Opportunities* (O)**

Strategi ini disusun untuk mengurangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini terdiri dari dua strategi yang diusulkan, yaitu:

a. Memperbaiki dan meningkatkan strategi promosi dengan teknologi informasi yang semakin maju.

Dengan memperbaiki dan meningkatkan strategi promosi yang selama ini dapat dilakukan dengan membagikan brosur, mungkin selanjutnya dapat dilakukan dengan promosi lewat pameran festival agribisnis atau melalui bazar dan pameran pertanian lainnya dengan memberikan hadiah pamflet mengenai cara pemupukan tanaman yang benar. Memperkenalkan produk kepada

masyarakat dengan memamerkan hasil tanaman dengan menggunakan pupuk atau produk sendiri secara langsung maka diharapkan konsumen akan tertarik untuk mencoba produk tersebut.

b. Meningkatkan teknologi produksi

Untuk meningkatkan hasil produksi yang baik tentunya diperlukan dengan adanya teknologi yang memadai, contohnya seperti mesin-mesin yang digunakan seperti mesin pencacah. Dan dengan ditingkatkannya teknologi produksi ini diharapkan untuk produksi pupuk organik sendiri bisa maksimal.

### **3. Strategi *Strenghts-Threats* (ST)**

Kerjasama selama ini yang sudah terbina selama ini agar terus ditingkatkan dan memperluas hubungan kerjasama dengan pihak lain terkait pendistribusian produk. Kerjasama yang dapat dilakukan misalnya bekerjasama dengan pihak depot-depot pertanian atau tempat wisata terkait pupuk organik untuk kebun maupun pertamanan. Satker Instalasi3R juga dapat menjual produknya setiap ada kegiatan pameran pertanian.

### **4. Strategi *Weakness-Threats* (WT)**

a. Meningkatkan mutu produk.

Faktor utama yang menentukan keberhasilan suatu produk menembus pasar disamping faktor harga serta pelanggan dalam memilih jasa atau produk. Berdasarkan hal tersebut perlu untuk melaksanakan pengendalian mutu yang mampu menjaga kestabilan mutu dan meningkatkan mutu produk atau jasa yang dihasilkan agar pelanggan mendapat kepuasan.

b. Bekerjasama dengan pihak pemerintah maupun swasta dalam kegiatan penyuluhan.

Berdasarkan analisis matriks SWOT, Strategi yang diusulkan dalam pengembangan produksi pupuk organik di Kecamatan kalidoni Kota Palembang antara lain:

1. Menambah jumlah produksi dan konsisten untuk menjaga mutu pupuk organik serta memperluas jaringan pemasaran.
2. Memperbaiki dan meningkatkan strategi promosi dengan teknologi informasi yang semakin maju.
3. Meningkatkan teknologi produksi.

4. Mempertahankan mitra yang lama dan menambah atau mencari kemitraan yang baru.
5. Mempertahankan mitra yang lama dan menambah atau mencari kemitraan yang baru.
6. Meningkatkan mutu produk
7. Bekerjasama dengan pihak pemerintah maupun swasta dalam kegiatan penyuluhan.

### Analisis Faktor Internal Dan Eksternal

Analisis ini bertujuan untuk menilai dan mengevaluasi faktor-faktor strategis yang berpengaruh terhadap keberhasilan strategi yang akan dilaksanakan dalam pengembangan produksi pupuk organik. Berdasarkan dari hasil matriks SWOT Faktor Internal dan Faktor Eksternal di atas dapat dijelaskan lebih rinci tentang faktor faktor yang mempengaruhi pengembangan produksi pupuk organik, baik yang termasuk elemen kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman yaitu sebagai berikut:

#### 1. **Strength (Kekuatan)**

Setiap usaha yang dijalankan pasti memiliki kekuatan atau sesuatu yang bisa diunggulkan yang dapat membuat usaha tersebut dapat bertahan, kekuatan yang dimiliki oleh Satker Instalasi 3R dalam pembuatan pupuk organik yang ada di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang yaitu sebagai berikut:

- a. Ketersediaan bahan baku yang memadai

Ketersediaan pupuk organik serta produksinya dipengaruhi oleh potensi bahan bakunya, sedangkan kontinuitas ketersediaan pupuk organik dari sampah organik rumah tangga yang dikumpulkan dipengaruhi oleh pertambahan penduduk, dinamika serta pola konsumsi penduduk. Dengan jumlah penduduk yang besar dan pertumbuhan ekonomi diatas nol persen, potensi dan ketersediaan bahan baku pupuk organik dari sampah rumah tangga akan bertambah setiap tahunnya.

- b. Lokasi yang strategis

Lokasi pembuatan pupuk organik sekaligus tempat pembuangan sampah ini cukup strategis karena dekat dengan pemukiman warga, akses jalannya yang mudah ditempuh oleh berbagai jenis kendaraan dan

letaknya di jl. Prajurit kemas ali yang membuat lokasinya mudah ditemukan oleh semua pihak.

- c. Sarana dan prasarana yang memadai  
Sarana yang dimiliki oleh Satker Instalasi 3R yaitu mesin-mesin produksi seperti mesin pencacah, mesin pengayak dan transportasi berupa *pick up*. Sedangkan untuk prasarana yang dimiliki adalah kantor, dan juga gudang. Sarana dan Prasarana yang dimiliki oleh Satker Instalasi 3R sudah terbilang memadai untuk memenuhi aktivitas kegiatan produksi maupun pemasaran produk.
- d. Kualitas produk yang baik  
Jaminan terhadap uji kualitas pupuk organik terhadap produksi tanaman sangat diperlukan untuk melindungi konsumen serta menggali kepercayaan terhadap produsen pupuk. Sampai sekarang Satker Instalasi 3R mempertahankan kualitas produknya untuk menjaga kepuasan konsumen.

#### 2. **Weakness (Kelemahan)**

- a. Kegiatan promosi kurang  
Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Satker Instalasi 3R adalah dengan memasang brosur, bazar dan via website. Aktivitas promosi seperti iklan di media elektronik, antara lain iklan di radio, toko online dan iklan yang ada di media cetak seperti majalah atau koran belum dilakukan.
- b. Terbatasnya jaringan pemasaran  
Satker Instalasi 3R belum menjangkau daerah pemasaran secara menyeluruh. Aktivitas pemasaran pada perusahaan belum optimal sehingga jaringan pemasarannya masih terbatas.
- c. Proses pengolahan bahan baku yang lambat  
Proses pengolahan bahan baku tergantung dari cuaca sehingga jika proses pengolahan mengalami keterlambatan disebabkan karena cuaca yang tidak menentu seperti penjemuran.
- d. Jumlah mesin yang dimiliki terbatas  
Satker Instalasi 3R dalam memproduksi pupuk organik menggunakan peralatan yang didominasi oleh peralatan sederhana yang di dominasi oleh peralatan

sederhana dengan tenaga manual, sedangkan penggunaan mesin hanya pada bagian pengolahan saja. Mesin atau alat tersebut diantaranya APPO (Alat Pengolah Pupuk Organik) yang fungsinya adalah untuk menghancurkan, melembutkan dan menghaluskan bahan baku. Namun keterbatasan kapasitas produk yang dihasilkan dari mesin tersebut menyebabkan perusahaan harus menggunakan cara manual dalam memproduksi pupuknya.

### 3. **Opportunities (Peluang)**

- a. Daya beli konsumen meningkat  
Trend masyarakat untuk kembali ke alam (*Back To Nature*) telah menyebabkan permintaan produk pertanian organik meningkat. Meningkatnya daya beli masyarakat akan pupuk organik menjadi peluang untuk Satker Instalasi 3R dalam memasarkan produknya sehingga akan meningkatkan keuntungan perusahaan.
- b. Pola berfikir masyarakat (konsumen) semakin maju  
Peradaban yang semakin modern membuat masyarakat mulai sadar akan bahaya yang timbul akibat dari pemakaian bahan kimia yang digunakan. Kini masyarakat lebih bijak dalam memilih produk pertanian yang ramah lingkungan dan bebas dari kimia. Berubahnya pola pikir masyarakat yang semakin maju mengenai produk pertanian organik akan memberikan peluang kepada perusahaan karena akan meningkatkan permintaan pupuk organik.
- c. Gaya hidup sehat  
Seiring dan semakin berkembangnya gaya hidup sehat menyebabkan masyarakat kini lebih suka mengonsumsi produk pupuk organik ketimbang yang menggunakan bahan anorganik sehingga permintaan akan produk organik semakin meningkat. Melihat fenomena seperti ini akan menjadikan peluang yang bagus untuk Satker Instalasi 3R dalam memasarkan produknya.
- d. Perkembangan teknologi memadai  
Perkembangan teknologi komunikasi yang semakin canggih memberikan

peluang untuk terus meningkatkan kualitas serta mencapai tujuan perusahaan. Dengan teknologi komunikasi yang mendukung maka memudahkan Satker Instalasi 3R dalam memasarkan produknya. Perusahaan sudah menggunakan jasa internet dalam memasarkan produknya.

### 4. **Threats (Ancaman)**

- a. Ketersediaan pekerja sedikit  
Sedikitnya tenaga kerja yang berminat dalam kegiatan penjemuran, pengolahan dan pengemasan dalam pekerjaan mengolah pupuk organik sehingga akan mengakibatkan proses produksi nantinya terhambat.
- b. Ketergantungan masyarakat terhadap pupuk anorganik masih tinggi.  
Ketergantungan masyarakat terhadap pupuk anorganik masih tinggi, hal ini yang menyebabkan Satker Instalasi 3R harus berfikir keras bagaimana agar produk pupuk organik dapat diterima masyarakat.
- c. Posisi tawar konsumen semakin tinggi  
Semakin tinggi daya tawar pembeli dalam menuntut harga yang lebih rendah ataupun kualitas produk yang lebih tinggi, semakin rendah profit atau laba yang akan didapatkan oleh perusahaan produsen. Harga produk yang lebih rendah berarti pendapatan bagi perusahaan juga semakin rendah. Di satu sisi, Perusahaan memerlukan biaya yang tinggi dalam menghasilkan produk yang berkualitas tinggi.
- d. Naiknya biaya produksi  
Misalkan saja terjadi kenaikan harga BBM akan berpengaruh bagi semua aspek perekonomian. Bagi perusahaan, dampak kenaikan BBM akan mempengaruhi seluruh kegiatan operasi. Apabila harga produk dinaikkan terlalu mahal maka akan mengurangi penjualan yang ditargetkan karena konsumen kini akan lebih mengurangi jumlah konsumsinya.

### **Saluran Pemasaran Pupuk Organik di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang.**

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa produksi pupuk organik di Satker Instalasi 3R yaitu 100 sampai 200 kg/minggu

dan bisa sampai 32 kali produksi dalam satu bulan tergantung dengan bahan baku yang masuk, Adapun penjualan pupuk organik Satker Instalasi 3R sendiri sebanyak 50 kg ke para pengecer.

Dan untuk penjualan hasil produksi pupuk organik Satker Instalasi3R di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang yaitu menjual produknya dengan harga Rp. 15.000/kg dimana pemasaran produknya bisa di ambil secara langsung di Satker Instalasi3R ataupun di pedagang pengecer yang ada di Kecamatan Kalidoni Kota Palembang.

Pemasaran tidak terlepas dari pembangunan sektor industri, industri besar maupun industri kecil. Pembangunan industri dalam sektor pertanian salah satunya industri pupuk organik, industri pupuk organik merupakan jenis usaha yang semakin berkembang karena pertanian dan peternakan sedang maraknya dengan program *Go Green* dimana semua produk khususnya yang dikonsumsi manusia diupayakan bersifat organik.

Pengembangan industri pupuk organik tidak hanya berdasarkan atas faktor munculnya kesadaran dari masyarakat mengenai pentingnya mengonsumsi makanan, sayuran dan buah-buahan yang bebas dari bahan-bahan kimia, pencemaran lingkungan dan kerusakan lahan tetapi juga karena usaha pupuk organik memiliki nilai bisnis dan ekonomi.

Kecamatan Kalidoni terdapat Satker Instalasi3R, yang merupakan salah satu usaha yang mengembangkan pupuk organik, hal ini didukung dengan adanya sumberdaya yang cukup memadai untuk pasokan bahan mentah pupuk organik. Pengembangan pupuk organik dapat di lihat dari segi pemasaran, pemasaran produk merupakan satu komponen pasca produksi yang perlu mendapatkan perhatian lebih karena pemasaran merupakan kunci dalam pengembangan usaha.

Dalam menunjang pemasaran semua produknya, Satker Instalasi3R mempergunakan dua saluran distribusi, yaitu:

1. Saluran pemasaran langsung dari produsen ke konsumen, yaitu konsumen datang langsung ke Satker Instalasi3R atau dengan dikirim langsung kepada konsumen. Pembeli (konsumen) disini merupakan tangan terakhir.

2. Saluran Pemasaran tak langsung yaitu dari produsen tidak langsung sampai konsumen, yaitu melalui perantara (pedagang pengecer) yang sebagai penyalur hingga produk yang dihasilkan oleh Satker Instalasi3R sampai ke konsumen.

Sarana transportasi yang dipergunakan untuk mengirim produk-produknya kepada konsumen, yaitu sepeda motor. Apabila pemesanan dalam skala kecil menggunakan sepeda motor, sedangkan dalam jumlah besar dan tidak dapat diantarkan menggunakan sepeda motor, akan diantar menggunakan mobil dan tidak jarang konsumen yang mengambil langsung pesanan mereka ke Satker Instalasi3R

Produk yang paling luas daerah pemasarannya adalah pupuk organik, daerah yang menjadi tujuan pemasaran produknya adalah masih sekitar daerah Kecamatan Kalidoni sendiri, namun tidak menutup kemungkinan juga bila ada calon pelanggan dari daerah lain yang memesan produk-produk yang dihasilkan oleh Satker Instalasi3R.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian ini, penulis memberikan beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Strategi pengembangan produksi pupuk organik Satker Instalasi 3R adalah strategi SO (*strength-opportunities*), yaitu meningkatkan jumlah produksi serta menjaga kualitas produk pupuk agar keinginan konsumen terpenuhi dan meningkatkan penjualan. Menciptakan variasi dari pupuk, dan serta pengoptimalan kemasan dengan membuat merk pupuk yang lebih baru, usia produksi, agar penjualan pupuk dapat masuk kepasar modern untuk memperluas perkembangan usaha. Menciptakan kredit usaha pupuk organik dengan cara membuat kualitas produk yang bagus dan menarik sehingga membuat konsumen tertarik.
2. Saluran pemasaran pupuk organik Satker Instalasi3R menggunakan sistem pemasaran melalui pedagang pengecer (depot) ataupun pemasaran lainnya yaitu konsumen mendatangi atau

memesan secara langsung ke tempat produksi pupuk organik.

### Saran

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, maka saran yang diberikan penulis yaitu :

1. Kepada pengelola pupuk organik agar tetap memproduksi pupuk organik dengan menciptakan produk yang lebih menarik dan kemasan yang lebih baik. Agar harga produk lebih tinggi dan dapat dilakukan promosi serta pemasaran yang luas lagi.
2. Sebaiknya dibentuk suatu koperasi yang dapat menampung hasil dari pupuk organik sehingga manajemen pemasarannya bisa terstruktur dengan baik.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin. 2013. Manajemen Pemasaran. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Arsyad Muhammad. Analisis Dampak Kebijakan Pajak Ekspor dan Subsidi Harga Pupuk Terhadap Produksi dan Ekspor Kakao Indonesia Pasca Putaran Uruguay. Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian, Vol. 8. No. 1, Februari 2011.
- Assauri, Sofyan. 2004. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali Press.
- Dalimartha Setiawan. 2000. Atlas Tumbuhan Obat Indonesia. Bogor: Trobus Agriwidya.
- Darwis Valeriana dan Supriyanti. Kebijakan Pelaksanaan dan Optimalisasi Pemanfaatannya. Analisis Kebijakan Pertanian, Volume 11. No. 1, Juni 2014: 45-60.
- David, F. R., 2001. Manajemen Strategis. Prenhallindo, Jakarta.
- Dinas Pertanian Peraturan Menteri Pertanian Nomor 2007.
- Downey W. David dan Steven P. Erickson. 1989. Manajemen Agribisnis. Edisi Kedua. Erlangga, Jakarta.
- Fahriyana Eka Novalla, Muhammad Firdaus, & Tamriatin Hidayah. 2018. Mahasiswa Prodi Manajemen STIE Mandala Jember. Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Pertanian Bersubsidi, Vol 02 No1.
- Henry, N.f 2008. Ekonomi Menejrial. PT. RajaGrafindo. Jakarta. 547 Halaman.
- Husodo, S, Y. 2004. Pertanian Mandiri Jakarta: Penebar Swadaya.
- I Made Agus, G. S., & Dewa, G. A. 2013. Jurnal Pemasaran. Bauran Pemasaran Pupuk Organik, Vol 2 No 3.
- Indranada, J.R. 1986. Pengelolaan Kesuburan Tanah. PT. Bina Aksara. Jakarta.
- Jerome, J., Mccarthy dan Wiliam DP. 1991. Dasar-dasar Pemasaran. Edisi ke 5. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kartasapoetra A.G., 2003. Teknologi Benih : Pengolahan Benih dan Tuntunan Praktikum. Rineka Cipta. Jakarta. Hal : 108-112.
- Kotler, P. 1996. Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi DanPengendalian, Jilid 2, Erlangga, Jakarta.
- Lingga, P Dan Marsono. 2002. Petunjuk Penggunaan Pupuk. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Maulana, Agus. 1994. Manajemen Pemasaran. Erlangga, Jakarta.
- Mayrowani, H. 2012. Pengembangan Pertanian Organik Di Indonesia Forum Penelitian Agro Ekonomi, Volume 30. No.2, Desember 2012:91-108.
- Mochamad, A. S. 2014. Analisis Strategi Bauran Pemasaran Pupuk Organik Di Indonesia, Vol 76 No 1.
- Mosher AT. 1997. Menggerakkan Dan Membangun Pertanian, Yasaguna.
- Mubyarto, 1989. Pengantar Ekonomi Pertanian. LP3ESJakarta. 305 Halaman.
- Nasir 2015. Rencana Strategis Direktorat Jendral Perkebunan 2015-2019.
- Niluh Gede, W. P. 2016. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik. Jurnal Pemasaran, Vol 5 No 1.
- Oktaliando, Rendy, A. Hudoyo dan A. Soelaiman 2013. Analisis Terkait Sektor Agroindustri Terhadap

- Perekonomian Di Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*.
- Prayugo, S 2007. *Media tanam Untuk Tanaman Hias*. Penebar Swadaya Jakarta.
- Purwendo. S. dan Nurhidayat. 2006. *Mengelola Sampah untuk Pupuk Pestisida Organik*. Series Agritekno. Cetakan I. Penerbit Swadaya. Jakarta.
- Rangkuti, F., 2006, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Cetakan kedua belas. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy. 2008. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sarah Ester Juliana. 2019. *Pt Rumah Bio Indonesia. Proses Personal Selling Produk Industri Pertanian*, Vol 11 No 1.
- Sudiyono, A. 2001. *Pemasaran Pertanian Malang*: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Supriadi. 1985. *Warta Penelitian dan Pengembangan Pertanian*. 7(2):11-12. Bogor.
- Suratiyah 2006. *Ilmu Usaha Tani*. Penebar Swadaya Jakarta.
- Suriawiria U. 2002, *Pupuk Organik Kompos Dari Sampah*. Bandung. Humaniora, 53.
- Susanto. (2012). *Pupuk Organik*. *Jurnal Agrotek*, Vol 5 No 1 Hal 1-10.
- Sutanto, R. 2002. *Penerapan Pertanian Organik*. Kanisius. Yogyakarta.
- Sutanto, Rachman. (2002). *Pertanian organik: Menuju Pertanian Alternatif dan Berkelanjutan*. Kanisius. Jakarta.
- Suwarso. (2017). *Jurnal Pendidikan. Pemasaran Dan Pengembangan Pupuk Organik Berbasis Kelestarian Lingkungan*, Vol 1 No1.
- Suwartini, I. 2018. *Strategi Pemasaran Hasil Olahan Limbah Minyak Jelantah dan Limbah Kulit Pisang Menjadi Souvenir di Desa Sendang Sari* [jurnal]. *Syukur* Vol. 01 No. 2. 125-131. Oktober 2018.
- Syam, S. 2014. *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik Cair Pada Gapoktan Sipakaige* [Skripsi]. Makasar Universitas Hasanuddin.
- Yanuar, M.M. 2017. *Dampak Kualitas Produk, Harga Promosi dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Optik Marlin Cabang Jember* (Jurnal), *Jurnal Manajemen Bisnis Indonesia* Vol. 3 No. 1, Juni 2017. 61-80.
- Zulkarnaini (2014). *Analisis Kelayakan Pembangunan Usaha Pupuk Organik Provinsi Lampung*.