BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Peningkatan kesadaran akan pentingnya menjaga kesehatan turut berimbas pada sektor pertanian. Hal tersebut dapat dilihat dengan dikembangkannya tehnologi pertanian organik. Keunggulan teknologi ini adalah meminimalkan atau bahkan menghilangkan sama sekali residu-residu pestisida dan zat kimia berbahaya lainnya. Komoditi pertanian Sragen yang telah mengaplikasikan teknologi pertanian organik adalah beras organik yang dihasilkan oleh Padi Mulya dan Pelopor. Produksi beras organik mereka telah bebas dari pestisida dan residu zat kimia lainnya yang telah diuji di laboratorium sucofindo.

Total luas lahan pertanian padi organik di kab Sragen terus bertambah dari 232 hektare pada 2001 menjadi 1.973 hektar pada 2004 kemudian menjadi 3.256,77 hektar dengan total kapasitas produksi 19.439,78 ton (data tahun 2006). Jenis padi organik yang dikembangkan di Kab. Sragen antara lain varietas IR-64, Mentik wangi dan C-64 dengan kualitas yang bisa disejajarkan dengan produk sejenis dari luar negeri sekalipun. Harga beras organik bervariasi tergantung kualitas dan varietas. Sistem pertanian organik tidak lepas dari penggunaan pupuk organik dan pestisida organik. Untuk mendukung sistem pertanian organik, Kab. Sragen turut memacu produktivitas pupuk dan pestisida organik. Saat ini di Sragen terdapat 194 produsen pupuk organik dengan total kapasitas produksi 2.226,7 ton serta 20 produsen pestisida organik. Jumlah produksi padi organik pun ikut melonjak tajam. Jika pada 2001 dihasilkan 1.187 ton gabah kering giling, tiga tahun kemudian sudah hampir 11 ribu ton gabah

kering giling. Dengan arah positif ini, tak aneh jika Bupati Untung Wiyono berani mematok target bahwa pada 2010 Sragen sudah harus menjadi sentra beras organik terbesar di Tanah Air. Untuk menyeimbangkan produktivitas dengan penjualan maka perlu adanya srategi penjualan yang baik supaya tidak terjadi penumpukan produk di gudang karena akan menambah biaya simpan dan resiko. Langkah yang akan dilakukan adalah menggali informasi dari tingkat kepentingan dan dan kepuasan pelanggan beras organik. Dan membandingkannya dengan produk dari Perusahaan Dagang yang lain untuk mengetahui kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*). Kemudian menganalisa faktor internal yang terdiri dari kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*) dengan faktor eksternal peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*), untuk merumuskan strategi pengembangan penjualan produk.

Dalam manajemen strategi dikenal beberapa metode perencanaan strategi seperti: *Balanced Scorecard*, *BCG Matrix*, *Customer Relationship Management*, *Six Sigma,* Analisis SWOT, *Total Quality Management*, dan lain-lain. Dipandang dari karakteristik perencanaan strategi, masing-masing metode mempunyai asumsi yang berbeda. Sebuah perusahaan atau organisasi dari waktu ke waktu akan mengalami perubahan baik perubahan struktur, keadaan, maupun aktivitasnya seiring berkembangnya jaman. Perubahan tersebut dapat berasal dari dalam (internal) dan dari luar (eksternal/pesaing). Dalam Kondisi ini, metode perencanaan strategis yang tepat adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi, berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Sthrengths*) dan peluang (*Opportunities*), dan secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Jadi, analisis SWOT

membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan (Rangkuti, 1997).

Sebagai input faktor internal dalam analisis SWOT yaitu kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*) akan ditentukan dengan menggunakan metode *Quality Function Deployment* (QFD). (Couhen, 1995), QFD adalah suatu metode untuk pengembangan dan perencanaan produk yang tersusun dan itu memungkinkan suatu perusahaan untuk menetapkan dengan jelas keinginan dan kebutuhan pelanggan dan kemudian mengevaluasi secara sistematis guna dilakukan perbaikan. Di lain hal QFD juga merupakan sebuah proses, proses/mekanisme yang terstruktur untuk menentukan kebutuhan pelanggan dan menerjemahkan kebutuhan pelanggan menjadi kebutuhan teknisyang relevan, dimana masing-masing area fungsional dan level organisasi dapat mengerti (Gasperz, 2001). Metode ini merupakan pendekatan yang terstruktur dalam melihat apa yang menjadi keinginan/harapan dan kebutuhan pelanggan. QFD memprioritaskan kebutuhan pelanggan, menemukan kebutuhan inovatif tersebut dan memperbaiki proses agar tercapai efektifitas maksimum.

Pada penelitian ini akan menggunakan analisis SWOT sebagai alat bantu untuk merencanakan strategi, karena diasumsikan bahwa dalam setiap kekuatan selalu ada kelemahan yang tersembunyi dan dari setiap kesempatan yang terbuka selalu ada ancaman yang harus diwaspadai. Sebagai input faktor internal dalam analisis SWOT yaitu kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*) akan ditentukan dengan menggunakan metode *Quality Function Deployment* (QFD).

Banyak peneliti yang pernah menggunakan salah satu metode ini (Metode SWOT maupun QFD) maupun ada yang pernah menggunakan kedua metode ini, namun kebanyakan dari peneliti hanya menganalisa kualitas pelayanan saja dan

banyaknya studi kasus dalam bidang perbankkan dan rumah sakit padahal masih banyak industri yang memberikan produk/jasa menyangkut peningkatan kualitas. Peneliti yang pernah melakukan penelitian tentang peningkatan kualitas diantarannya: (Andini Seno Adi, 2006) Analisa Kualitas Pelayanan Bandar Udara Juanda Dengan Menggunakan Metode QFD Dan SWOT Untuk Merumuskan Pengembangannya, (Antoni Destian Hidayat, 2006) Perencanaan Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Pasar Bebas Dengan Menggunakan SWOT, dan (Putri Perwitra Sari, 2006) yang mengaplikasikan metode QFD dengan *Competitive Benchmarking* untuk meningkatkan kualitas layanan pada rumah sakit.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan maka dapat diidentifikasi permasalahan yang dihadapi sebagai berikut :

a. Strategi apa yang dibutuhkan untuk memaksimalkan kekuatan dan kesempatan yang dimiliki serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi dalam meningkatkan penjualan beras organik?
b. Tindakan apa harus dilakukan perusahaan dalam melakukan perbaikan-perbaikan guna meningkatkan penjualan beras organik?

1.3 Batasan Masalah

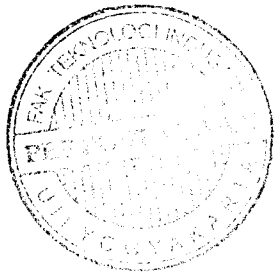
Agar penelitian yang dilakukan menjadi lebih terfokus, maka perlu adanya batasan batasan masalah antara lain :

1. Penelitian dilakukan di salah satu Perusahaan dagang di daerah Kabupaten Sragen dengan penyebaran kuesioner.
2. Data yang diambil adalah data internal dan eksternal dari perusahaan.
3. Matriks yang digunakan dalam Tugas Akhir ini adalah matrik pertama dari QFD yaitu *House Of Quality* (HOQ) untuk mendapatkan faktor internal dari perusahaan yaitu kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*) yang kemudian akan dianalisa dengan SWOT.
4. Alat yang dipakai dalam menganalisis data adalah analisis SWOT.
5. Penelitian ini hanya menggunakan satu Perusahaan Dagang sebagai pesaing. Perusahaan Dagang pesaing yang akan diteliti adalah Perusahaan Dagang yang menjadi pesaing utama saja

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan diadakannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan dilihat dari sisi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada dalam perusahaan dengan menggunakan analisa SWOT dan menggunakan QFD sebagai pendukung dalam analisa SWOT.
2. Menentukan perencanaan strategis perusahaan yang baik.



1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bacaan untuk menambah pengetahuan para pembaca dan dapat digunakan sebagai acuan penelitian berikutnya.
2. Bagi perusahaan, dapat memberikan masukan agar perusahaan dapat mengantisipasi ancaman maupun peluang yang akan terjadi, dan sebagai masukan untuk menciptakan kondisi bisnis yang lebih baik).
3. Bagi peneliti, dapat menerapkan ilmu yang didapat selama di bangku kuliah dengan kondisi di lapangan.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk lebih terstrukturnya penulisan Tugas Akhir ini maka selanjutnya sistematika penulisan ini disusun sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi uraian latar belakang, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Berisi tentang konsep dan prinsip dasar yang diperlukan untuk memecahkan masalah penelitian. Disamping itu juga memuat uraian tentang hasil penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya oleh peneliti lain yang ada hubungannya dengan penelitian yang dilakukan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Mengandung uraian tentang, kerangka dan bagan alir penelitian, teknik yang dilakukan, model yang dipakai, pembangunan dan pengembangan

model, bahan atau materi, alat, tata cara penelitian dan data yang akan dikaji serta cara analisis yang dipakai.

BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Pada sub bab ini berisi tentang data yang diperoleh selama penelitian dan bagaimana menganalisa data tersebut. Hasil pengolahan data ditampilkan baik dalam bentuk tabel maupun grafik. Yang dimaksud dengan pengolahan data juga termasuk analisis yang dilakukan terhadap hasil yang diperoleh. Pada sub bab ini merupakan acuan untuk pembahasan hasil yang akan ditulis pada bagian bab V yaitu pembahasan hasil.

BAB V PEMBAHASAN

Melakukan pembahasan hasil yang diperoleh dalam penelitian, dan kesesuaian hasil dengan tujuan penelitian sehingga dapat menghasilkan sebuah rekomendasi.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan terhadap analisis yang dibuat dan rekomendasi atau saran-saran atas hasil yang dicapai dan permasalahan yang ditemukan selama penelitian, sehingga perlu dilakukan rekomendasi/saran untuk dikaji pada penelitian lanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Daftar Tabel

Daftar Grafik