

Strategi Pengembangan Bisnis Pada CV. Tandan Es Segi Melalui Analisis SWOT

Tesis

Untuk memenuhi sebagian persyaratan

Mencapai derajat Sarjana S – 2

Program Pasca Sarjana

Magister Manajemen Perkebunan



Diajukan oleh

Maya Sari

23/213451/MMP

Kepada

**PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER MANAJEMEN PERKEBUNAN
INSTITUT PERTANIAN STIPER
YOGYAKARTA
2025**

TESIS

Strategi Pengembabgan Bisnis Pada CV. Tandan Es Sega Melalui Analisis SWOT

yang dipersiapkan dan disusun oleh

MAYA SARI

23/231451/MMP

telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Pada tanggal 18 Maret 2025

Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing I,

Dosen Penguji,


Dr. Ir. Herry Wirianta, M.S.


Prof. Dr. Ir. Hermantoro, M.S., IPU

Dosen Pembimbing II,


Dr. Sri Gunawan, S.P., M.P.

Mengetahui Direktur Pascasarjana

Magister Manajemen Perkebunan INSTIPER Yogyakarta



Prof. Dr. Ir. Hermantoro, M.S., IPU

PERNYATAAN

Dengan ini Saya menyatakan bahwa tesis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan Saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 17 Maret 2025



Maya Sari

231451

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan rasa syukur kepada tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusun dapat menyelesaikan tesis tentang **“Strategi Pengembangan Bisnis Pada CV. Tandan Es Segi Melalui Analisis SWOT”**. Penyusun menyadari bahwa selesainya tesis ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa, karena Rahmatnya dan Kurnianya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan tesis ini.
2. Bapak Prof. Dr. Ir. Hermantoro, M.S., IPU. Selaku Direktur Pascasarjana Magister Manajemen Perkebunan Institut Pertanian STIPER Yogyakarta, yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas selama penulis menyelesaikan studi ini.
3. Bapak Dr. Ir. Sushardi, M.P. Selaku Ketua Jurusan Magister Management Pertanian.
4. Ibu Dr. ir. Herry Wirianata, M.S., Selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Dr. sri Gunawan, S.P., M.P., Selaku Dosen Pembimbing II atas bimbingan, saran serta koreksi sehingga tesis ini dapat diselesaikan oleh Penulis.

5. Kedua orangtua penulis Bapak Suwandi dan Ibu Sumaryati yang selalu mendukung baik materi maupun moral serta mendoakan kesuksesan penulis.
6. Adik tercinta Ananda Arif Mustaqim yang selalu memotivasi penulis
7. Teman-teman seperjuangan di MMP serta seluruh teman-teman yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang selalu membantu, mendukung, dan mengingatkan penulis dalam pengerjaan tesis ini.

Penulis berharap tesis ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak. Penulis sadar bahwa tesis ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran serta kritik yang dapat membangun tesis ini.

Yogyakarta, 17 Maret 2025

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
I. PENDAHULUAN.....	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. RUMUSAN MASALAH.....	4
C. TUJUAN PENELITIAN.....	4
D. MANFAAT PENELITIAN.....	5
E. KEASLIAN PENELITIAN	5
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. PERKEBUNAN KELAPA SAWIT (<i>Elaeis guineensis</i> Jacq).....	6

B.	KEMITRAAN.....	7
C.	MANAJEMEN RANTAI PASOK KELAPA SAWIT	8
D.	PENELITIAN TERDAHULU	9
E.	KERANGKA PENELITIAN	15
F.	STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS	16
G.	FAKTOR INTERNAL DAN FAKTOR EKSTERNAL.....	17
H.	ANALISIS SWOT	17
I.	MATRIKS SWOT	18
J.	HIPOTESIS.....	18
III.	METODE PENELITIAN	20
A.	LOKASI DAN WAKTU PENELITIAN	20
B.	RANCANGAN PENELITIAN.....	20
C.	PENGUMPULAN DATA	21
D.	TEKNIK PENGOLAHAN DAN ANALISIS DATA.....	24
IV.	HASIL DAN PEMBAHASAN	28
A.	DESKRIPSI PERUSAHAAN.....	28
B.	IDENTIFIKASI BISNIS PADA PERUSAHAAN	29
C.	IDENTIFIKASI RESPONDEN	30
D.	IDENTIFIKASI KEMITRAAN.....	32
E.	IDENTIFIKASI FAKTOR INTERNAL DAN EKSTERNAL	33
F.	ANALISI SWOT	37
G.	PERUMUSAN ALTERNATIF STRATEGI.....	41

V. KESIMPULAN DAN SARAN	46
DAFTAR PUSTAKA.....	48
LAMPIRAN.....	50

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Identifikasi Responden Internal	30
Tabel 4. 2 Identifikasi Responden Eksternal Pengaruh Pasokan Dan Hubungan Kemitraan.....	31
Tabel 4. 3 Identifikasi Faktor Eksternal Persaingan	32
Tabel 4. 4 Analisis Matrik IFAS	38
Tabel 4. 5 Analisis Matriks EFAS	39
Tabel 4. 6 Matriks SWOT Pengembangan Bisnis CV. Tandan Es Segi	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Peran Anggota Rantai Pasok Kelapa Sawit.....	9
Gambar 2. 2 Kerangka Penelitian	16
 Gambar 3. 1 Diagram Cartesius SWOT.....	 27
 Gambar 4. 1 Denah Tempat CV. Tandan Es Segi	 28
Gambar 4. 2Susunan Anggota.....	29
Gambar 4. 3 Rantai Pasok Kemitraan Penjualan TBS.....	33
Gambar 4. 4 Rantai Kemitraan Pupuk Dan Kecambah.....	33
Gambar 4. 5 Diagram Cartesius SWOT CV. Tandan Es Segi	40

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	50
Lampiran 2 Data Jumlah Petani	58
Lampiran 3 Data Kuesioner CV.....	59
Lampiran 4 Data Kuesioner Petani	64
Lampiran 5 Data Kuesioner Pengepul Lain	81
Lampiran 6 Bobot dan Rating.....	84
Lampiran 7 Dokumentasi.....	86

ABSTRAK

CV. Tandan Es Segar (CV. TES) adalah perusahaan pengepul TBS (Tandan Buah Segar) kelapa sawit yang beroperasi di Desa Mekar Mulya, Kalimantan Tengah. Perusahaan ini menghadapi tantangan berupa persaingan ketat, fluktuasi harga TBS, serta keterbatasan modal untuk pengembangan usaha. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengembangan bisnis melalui analisis SWOT untuk mempertahankan dan meningkatkan daya saing perusahaan. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada CV. TES guna menyusun strategi pengembangan bisnis yang tepat berdasarkan analisis SWOT. Pendekatan deskriptif kualitatif digunakan dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan observasi. Data yang dikumpulkan dianalisis menggunakan matriks SWOT untuk menentukan strategi pengembangan yang tepat. Hasil penelitian di dapat faktor kekuatan berupa jaringan pemasaran luas, hubungan baik dengan petani, harga kompetitif, penerapan teknologi, dan layanan tambahan (penjualan pupuk & kecambah). Faktor kelemahan berupa persaingan dengan pengepul lain, fluktuasi harga TBS, keterbatasan modal, dan pasokan TBS yang tidak stabil. Peluang dari Perusahaan yakni kemitraan dengan petani, pemanfaatan teknologi, ekspansi jaringan pemasaran, serta peningkatan layanan dan edukasi bagi petani. Ancaman bagi Perusahaan yakni persaingan ketat, penurunan harga pasar, ketergantungan pada pasokan petani, serta fluktuasi harga akibat factor eksternal. Dari faktor faktor internal dan faktor faktor eksternal yang sudah di dapat kemudian dilakukan analisis SWOT, CV. TES berada di kuadran pertumbuhan (Growth Strategy) yang mengindikasikan potensi ekspansi bisnis dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada.

Kata Kunci: SWOT, Kelapa Sawit, Pengepul, Strategi Pengembangan, Bisnis

ABSTRACT

CV. Tandan Es Sega (CV. TES) is a company that collects fresh fruit bunches (FFB) of oil palm that operates in Mekar Mulya Village, Central Kalimantan. This company faces challenges in the form of tight competition, fluctuations in FFB prices, and limited capital for business development. Therefore, a business development strategy is needed through SWOT analysis to maintain and improve the company's competitiveness. This study aims to identify internal factors (strengths and weaknesses) and external factors (opportunities and threats) in CV. TES in order to develop the right business development strategy based on SWOT analysis. A qualitative descriptive approach is used with data collection techniques through interviews and observations. The data collected are analyzed using a SWOT matrix to determine the right development strategy. The results of the study obtained strength factors in the form of a wide marketing network, good relations with farmers, competitive prices, application of technology, and additional services (sales of fertilizers & sprouts). Weakness factors in the form of competition with other collectors, fluctuations in FFB prices, limited capital, and unstable FFB supply. Opportunities from the Company include partnerships with farmers, utilization of technology, expansion of marketing networks, and improvement of services and education for farmers. Threats to the Company are tight competition, declining market prices, dependence on farmer supplies, and price fluctuations due to external factors. From the internal and external factors that have been obtained, a SWOT analysis was carried out, CV. TES is in the growth quadrant (Growth Strategy) which indicates the potential for business expansion by utilizing existing strengths and opportunities.

Keywords: SWOT, Palm Oil, Collectors, Development Strategy, Business