

**PERBANDINGAN PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PEMBIBITAN KELAPA SAWIT DI KABUPATEN BANYUASIN
PROVINSI SUMATERA SELATAN
(Studi Kasus: CV. Gotama Dan CV. Bumi Sriwijaya Mandiri)**

Mhd. Dwika Juniarrafiq^{1*}, Yusniar Lubis², Tumpal HS Siregar², Endang Sari Simanullang²

¹ Mahasiswa Magister Agribisnis, Universitas Medan Area, Medan

² Dosen Pascasarjana Magister Agribisnis, Universitas Medan Area, Medan
Jalan Setiabudi Nomor 79 B / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A, Medan 20122

*Email Korespondensi : mdjraffiq1996@gmail.com

<https://doi.org/10.36841/agribios.v23i1.6116>

Abstrak

Penggunaan benih unggul di masyarakat masih sangat terbatas untuk membeli bibit karena harga yang sangat tinggi. dalam memenuhi pasar benih kelapa sawit bersertifikat perlu menggunakan analisis biaya dan strategi dalam mengembangkan benih kelapa sawit bersertifikat kepada petani dalam meningkatkan produksi kelapa sawit dan meningkatkan pendapatan petani dalam memanfaatkan luas lahan yang dimiliki. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perbandingan pendapatan dalam bibit kelapa sawit bersertifikat CV. Gotama dan CV. BSM dan strategi pengembangan yang dilakukan dalam bibit kelapa sawit bersertifikat. Metode pemilihan sampel pada penelitian ini dilakukan secara purposive sampling, yaitu informan (key person) yang memiliki kompetensi keahlian, pengalaman dan informasi pada pengembangan usaha pembibitan kelapa sawit yang akan digali dalam penelitian. Sampel pada penelitian ini adalah Direktur CV. Gotama dan Direktur CV. Bumi Sriwijaya Mandiri. Dengan metode analisis biaya dan strategi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pendapatan yang dihasilkan pada CV. Gotama senilai Rp. 8.220.634.998 dan pada CV. BSM senilai Rp. 7.589.670.856. Artinya pendapatan yang dihasilkan CV. Gotama secara nilai lebih besar didapatkan daripada CV.BSM tapi dengan total produksi yang dihasilkan CV.BSM dapat mengefesienkan produksi dan harga produksi dan analisis swot yaitu Kuadran I.

Kata Kunci : Benih Bersertifikat, perbandingan biaya dan strategi

Abstract

The use of superior seeds in the community is still very limited to buy seeds because of the very high price. in meeting the certified palm oil seed market needs to use cost analysis and strategies in developing certified palm oil seeds to farmers in increasing palm oil production and increasing farmers' income in utilising the land area owned. The purpose of this study is to determine the comparison of the income of certified oil palm seeds CV. Gotama and CV. BSM and development strategies carried out in certified oil palm seedlings. The sample selection method in this study was carried out by purposive sampling, namely informants (key persons) who have expertise competence, experience and information on the development of the oil palm nursery business that will be used in the study. The samples in this study were the Director of CV. Gotama and Director of CV. Bumi Sriwijaya Mandiri. With cost and strategy analysis methods. The results showed that the revenue generated at CV. Gotama worth Rp. 8,220,634,998 and at CV. BSM worth Rp. 7,589,670,856. This means that the income generated by CV. Gotama is greater in value than CV.BSM but with the total production generated by CV.BSM can streamline production and production prices and swot analysis, namely Quadrant I.

Keywords : Certified Seed, cost comparison and strategy

PENDAHULUAN

Sebagian besar orang Indonesia bekerja di sektor pertanian, yang menunjukkan bahwa Indonesia adalah negara agraris. Pertanian memainkan peran penting dalam sektor ekonomi dan pemenuhan kebutuhan pangan. Pertanian berkontribusi nyata pada penyerapan tenaga kerja (Singarimbun, 2016). Dalam hal ini sector yang memberikan pertumbuhan ekonomi dan peningkatan devisa melalui sector kelapa sawit.

Table 1 Produksi Tanaman Kelapa Sawit

No	Keterangan	Produksi Tanaman Kelapa Sawit					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Sumatera Selatan	4.733.939	3.826.784	3.323.670	658.612	3.449.202	3.361.940
2	Banyuasin	610.572	563.702	569.345	52.985	569.345	46.924

Sumber : Data Bps (2023)

Berdasarkan Tabel 1 dapat menunjukan bahwa produksi kelapa sawit di Banyuasin mengalami fluktuasi hal ini juga menyebabkan secara keseluruhan provinsi Sumatera Selatan yang menurun. Hal ini menunjukan penurunan yang signifikan berdasarkan tahun 2021. Dan produksi kelapa sawit tertinggi ada pada tahun 2018 dimana pada sumatera selatan 4.773.939 dan banyuasin 610.572 sehingga sampai saat ini produksi nya terus menurun.

Tabel 2 Luas Lahan Kelapa Sawit

No	Keterangan	Luas Lahan Kelapa Sawit					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Sumatera Selatan	1.137,60	1.191,40	198,00	1.058,60	1.134,20	1.162,70
2	Banyuasin	27.537	27.546	27.536	27.536	27.536	27.536

Sumber : Data Bps (2023)

Jika dibandingkan dengan luas lahan pada table 2 pada data BPS (2023) tersebut luas lahan kelapa sawit di Sumatera Selatan terus mengalami peningkatan. Hal ini menjadi permasalahan utama penurunan produksi kelapa sawit dengan luas lahan yang tidak mengalami penurunan. Salah satu penyebab rendahnya produktivitas sawit di Indonesia karena masih banyak petani yang menggunakan bibit tidak bersertifikat/palsu/asalan. Secara umum, produksi sawit ditentukan oleh tingkat produktivitas dan luas lahan tanaman sawit yang sedang berbuah. Produktivitas sawit sendiri ditentukan oleh input produksi (teknologi) yang digunakan petani, di mana salah satunya adalah bibit sawit. Di tingkat petani ada dua jenis bibit sawit yang digunakan, yaitu bibit bersertifikat dan bibit tidak bersertifikat/palsu/asalan (Ketut, 2015).

Permasalahan yang dihadapi petani dalam budidaya tanaman kelapa sawit antara lain rendahnya produktivitas yang disebabkan oleh penggunaan bibit asalan (Pratama et al., 2019). pengelolaan tanaman yang belum sesuai anjuran serta adanya serangan hama dan penyakit. Penggunaan benih unggul di masyarakat masih sangat terbatas antara lain disebabkan pengetahuan petani terhadap benih unggul masih rendah dan kemampuan petani sangat rendah untuk membeli bibit karena harga yang sangat tinggi (Lodizeno et al., 2024)

Upaya meningkatkan perkebunan rakyat dan swasta, kelapa sawit berusaha meningkatkan produktivitas CPO nasional dan telah membangun banyak tempat pembibitan untuk memproduksi bibit pre-nursery berumur tiga bulan dan bibit main-nursery berumur delapan sampai sepuluh bulan. Dengan keberadaan tempat pembibitan ini, diharapkan produksi bibit yang murah dan berkualitas tinggi secara tidak langsung akan meningkatkan pendapatan Negara (Muchsin & Hidayat, 2016).

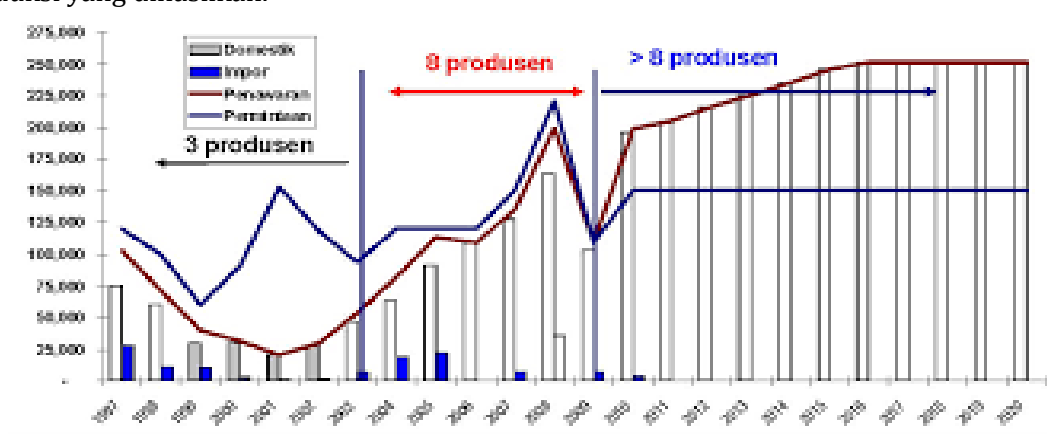
Selain itu pengembangan pembibitan benih kelapa sawit bersertifikat merupakan potensi yang dapat dikembangkan dengan rata-rata petani dan perkebunan rakyat masih menggunakan benih bersertifikat. Menurut Alaidin et al (2024) mengatakan bahwa pengembangan benih bersertifikat masih pada tahap pengembangan dengan menerapkan konsep bisnis untuk dapat meningkatkan penggunaan benih bersertifikat pada usahatani kelapa sawit.

Budidaya tanaman dengan risiko kerugian yang tinggi akan meningkat dengan penggunaan benih unggul. Untuk mencapai sasaran ketersediaan benih berkualitas tinggi, varietas, mutu, waktu, jumlah, lokasi, dan harga harus dipenuhi (Tarigan et al., 2021). Selain itu Sektor ini akan semakin strategis karena berpeluang besar untuk lebih berperan menjadi penggerak pertumbuhan ekonomi nasional dan menyerap meningkatkan produksi yang tinggi. Bisnis Benih kelapa sawit memang menjadi salah satu bisnis yang menguntungkan dan memiliki prospek yang sangat bagus untuk saat ini maupun beberapa tahun ke depan (Harahap et al., 2019).

Dalam hal ini CV. Gotama dan CV. BSM bergerak melalui visi dan misi yang sama dalam memberikan persepsi dan memberikan pengetahuan dalam menggunakan bibit yang bersertifikat untuk dapat meningkatkan produksi. Selain itu kabupaten banyuasin merupakan dengan potensi penghasilan dari kelapa sawit yang saat ini rata-rata masih benih kelapa sawit non sertifikat.

Untuk itu perusahaan dalam hal ini dalam meningkatkan kualitas benih unggul di kabupaten banyuasin menjadi potensi besar dan menjawab permasalahan bagi penurunan produksi yang signifikan dengan luas lahan yang tidak menurun. Oleh karena itu penting dalam hal ini untuk diteliti analisis biaya dan strategi pengembangan pembibitan benih kelapa sawit bersertifikat dalam rangka meningkatkan produksi dengan memanfaatkan luas lahan yang ada.

Hal ini didukung Pinem & Pratiwi (2020) yang menyatakan bahwa benih bersertifikat kelapa sawit berpengaruh signifikan dengan signifikansi senilai 0.0001 sehingga berpengaruh signifikan pada taraf $\alpha = 5\%$ sehingga dalam hal ini menjelaskan bahwa keputusan petani dalam menggunakan benih bersertifikat ada kelapa sawit memiliki koefisien positif, artinya semakin tinggi petani yang menggunakan benih bersertifikat maka semakin tinggi hasil produksi yang dihasilkan.

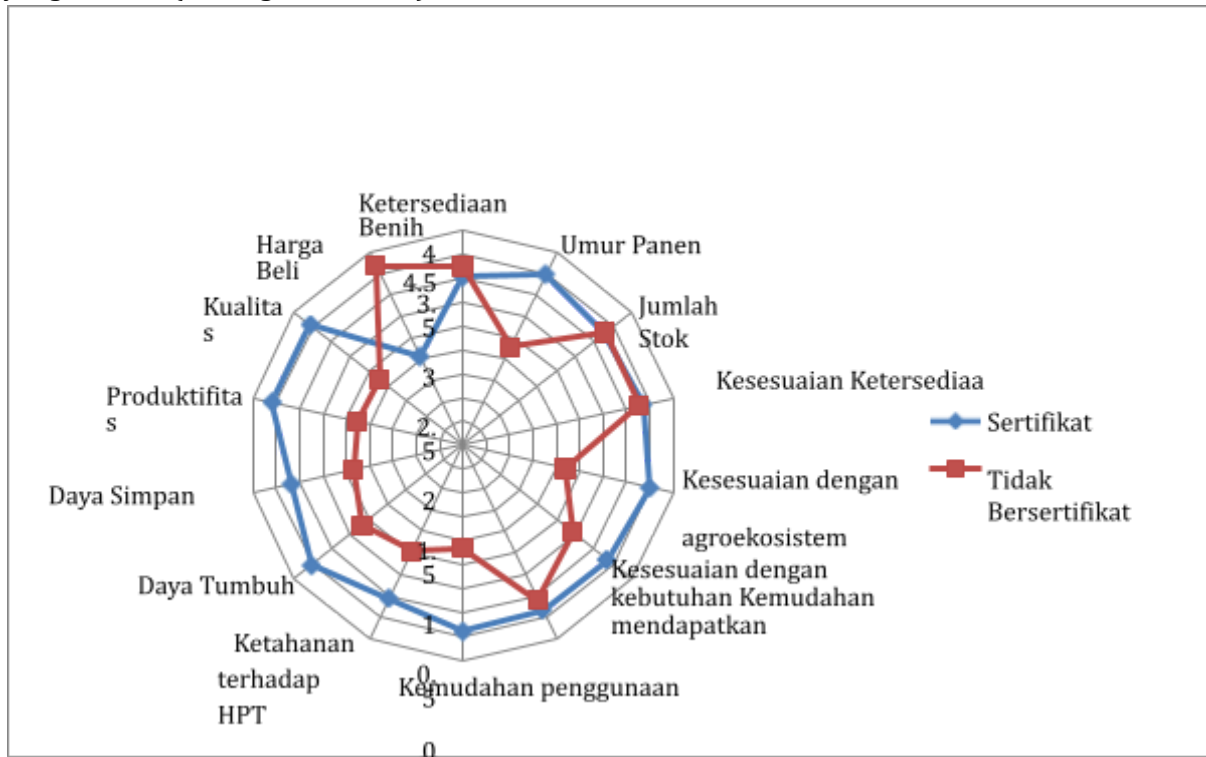


Gambar 1 Permintaan Dan Penawaran Benih Unggul Kelapa Sawit

Sumber : Liwang (2013)

Gambar 1 menunjukkan bahwa produksi benih kelapa sawit pada tahun 2009 berkurang. Untuk penanaman baru dan peremajaan 750.000 hektar tanaman kelapa sawit di Indonesia,

diperkirakan akan diperlukan 150 juta benih per tahun di masa mendatang. Pasar benih kelapa sawit ilegal muncul sebagai akibat dari kekurangan atau keterbatasan benih. Benih sawit ilegal terdiri dari benih kelapa sawit yang tidak jelas sumbernya dan sistem produksinya, dan tidak mematuhi peraturan pemerintah dan standar pemuliaan tanaman yang berlaku (Liwang et al., 2013).



Gambar 2 Persepsi Penggunaan Benih Sertifikat Kelapa Sawit
Sumber : Liwang (2013)

Menurut atribut umur panen, benih bersertifikat menghasilkan buah pada usia tiga hingga empat tahun, sedangkan benih nonsertifikat mulai dipanen setelah empat tahun. Bahkan tanaman kelapa sawit dapat berbuah hingga usia sepuluh tahun. Dengan jaminan kualitas benih yang akan digunakan, petani yang menggunakan benih bersertifikat terus menggunakannya, meskipun mendapatkan benih tersebut lebih sulit daripada mendapatkan benih nonsertifikat.

Dengan hal ini dapat disimpulkan berdasarkan permasalahan yang ada pada diatas mengenai dalam memenuhi pasar benih kelapa sawit bersertifikat perlu menggunakan analisis biaya dan strategi dalam mengembangkan benih kelapa sawit bersertifikat kepada petani dalam meningkatkan produksi kelapa sawit dan meningkatkan pendapatan petani dalam memanfaatkan luas lahan yang dimiliki.

Selain itu Biaya produksi /biaya yang dikeluarkan antara CV. Gotama Dan CV. BSM benih yang satu dengan benih lainnya berbeda termasuk harga penjualan bibit yang berbeda sehingga keuntungan yang diperoleh juga berbeda pada masing masing perusahaan. Atas dasar inilah peneliti perlu melakukan penelitian untuk melihat / menganalisis secara finansial usaha pembibitan benih kelapa sawit yang berbeda – beda pada masing – masing CV. Gotama dan CV.BSM Dan Dapat Menganalisis Strategi yang tepat dalam pengembangan pembibitan benih sertifikat kelapa sawit.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan. Penentuan daerah penelitian ini dilakukan secara purposive (disengaja), dengan alasan terdapat beberapa masalah atau perbandingan usaha tani dibidang yang sama mengenai benih kelapa sawit bersertifikat. Penelitian dilakukan Juni –November 2024.

Metode Penelitian Penelitian ini menggunakan pendekatan data primer dan data sekunder. menurut Sugiyono (2018) data primer merupakan data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti yang berkaitan dan bertujuan untuk menjawab permasalahan pada penelitian ini. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dan observasi langsung di lapangan. Wawancara dikelompokkan menjadi dua yaitu untuk menganalisa strategi yang dilakukan pada usaha benih sawit bersertifikat CV. Gotama dan CV. BSM. Kemudian untuk menganalisa perbandingan biaya usaha tani benih sawit bersertifikat CV. Gotama dan CV. BSM.

Pengumpulan data primer pada penelitian ini dilakukan dengan cara observasi dan interview, yaitu wawancara langsung dengan direktur CV. Gotama dan CV. BSM wawancara yang dilakukan kepada masing masing direktur merupakan seseorang yang memiliki kredibilitas yang memiliki pengetahuan berdasarkan sumber, metode dan teori yang dapat memastikan suatu penelitian secara valid dan dilakukan dengan cara melakukan peninjauan langsung pada objek penelitian. Hasil dari proses observasi dan wawancara berupa data informasi terkait dengan faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi pengembangan usaha benih kelapa sawit bersertifikat. Sedangkan data analisa perbandingan pendapatan menggunakan metode analisis perhitungan pendapatan untuk mengetahui biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan usaha benih kelapa sawit bersertifikat dan strategi pengembangan. Analisis data pada penelitian ini dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Data kualitatif diperlukan untuk menjelaskan faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi pengembangan benih kelapa sawit bersertifikat. Alat analisis yang dipergunakan untuk merumuskan alternatif strategi pada penelitian ini adalah matrik SWOT. Dan data kuantitatif dipergunakan untuk menghitung perbandingan pendapatan usaha pembibitan kelapa sawit dengan menghitung analisa biaya seperti biaya produksi, biaya penerimaan dan pendapatan masing masing Cv Gotama dan Cv. Bumi Sriwijaya Mandiri.

Metode pemilihan sampel pada penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling*, yaitu informan (*key person*) yang memiliki kompetensi keahlian, pengalaman dan informasi pada pengembangan usaha pembibitan kelapa sawit yang akan digali dalam penelitian. Sampel pada penelitian ini adalah Direktur CV. Gotama dan Direktur CV. Bumi Sriwijaya Mandiri.

Analisa Data

Penelitian ini menggunakan dua analisa yaitu analisa biaya dan Analisis SWOT. Adapun analisa yang digunakan sebagai berikut :

Analisis Biaya

Biaya Produksi

Biaya produksi adalah sebagai kompensasi yang diterima oleh para pemilik faktor-faktor produksi atau biaya-biaya yang dikeluarkan oleh usaha pengembangan pembibitan kelapa yang dilakukan oleh CV. Gotama dan CV. Bumi Sriwijaya Mandiri dalam proses produksi, baik secara tunai maupun tidak tunai. Berdasarkan (Ibrahim et al., 2021) Biaya produksi dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut.

$$TC=FC +VC$$

Dimana:

TC = Biaya Total (*Total Cost*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

Biaya Penerimaan

Penerimaan petani dipengaruhi oleh hasil produksi. Petani menambah hasil produksi bila tiap tambahan produksi tersebut menaikkan jumlah penerimaan yang di peroleh. Penerimaan (revenue) adalah penerimaan dari hasil penjualan outputnya (Septiawan et al., 2017). Penerimaan dapat dihitung dengan Rumus sebagai berikut.

$$TR = Q \times P$$

Dimana:

TR = Penerimaan Total Perusahaan

Q = Jumlah Produksi yang

P = Harga Jual Per Unit

Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil akhir yang didapatkan petani setelah penerimaan dikurangi dengan semua biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Dengan kata lain pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan semua biaya (Soekartawi, 2013). Pendapatan dapat diperoleh dengan Rumus :

$$I = TR-TC$$

Dimana:

I = *Income* (Pendapatan Pembibitan Kelapa Sawit)

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan Pembibitan Kelapa Sawit)

TC = *Total Cost* (Total Biaya Pembibitan Kelapa Sawit)

Analisis SWOT

Analisa SWOT adalah analisis yang mengidentifikasi berbagai faktor untuk membuat strategi. Ini didasarkan pada logika dan dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities) dengan meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Pengembangan kebijakan, misi, tujuan, dan strategi selalu terkait dengan proses pengambilan keputusan strategi. Oleh karena itu, perencana strategis (perencana strategis) harus menganalisis faktor strategis dalam keadaan saat ini (Rangkuti, 2015). Matriks SWOT merupakan *matching tool* yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe alternatif strategi antara lain sebagai berikut:

1. Strategi SO (*Strength – Opportunity*), strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan.
2. Strategi WO (*Weakness – Opportunity*), strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal.
3. Strategi ST (*Strength – Threat*), strategi ini berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.
4. Strategi WT (*Weakness – Threat*), strategi ini merupakan taktik untuk bertahan

dengan cara untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman. Lebih jelas David FR, (2011) menjelaskan delapan langkah dalam menyusun matrik SWOT tersebut digambarkan dalam bentuk tabel, seperti yang dapat dilihat dalam tabel.

Tabel 3 Matriks Analisa Swot

	Kekuatan (<i>Strengths</i> – S)	Kelemahan (<i>Weakness</i> – W)
	1. 2.	1. 2.
Peluang (<i>Opportunities</i> – O) 1. 2.	Strategi SO Memanfaatkan kekuatan untuk menarik keuntungan dari peluang	Strategi WO Memperbaiki kelemahan dengan mengambil keuntungan dari peluang
Ancaman (<i>Threats</i> -T) 1. 2.	Strategi ST Menggunakan kekuatan untuk menghindari Ancaman	Strategi WT Mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman

Gambar 4. Matriks SWOT

Sumber: David (2011)

Setelah alternatif-alternatif strategi didapatkan dari kombinasi faktor internal dan faktor eksternal perusahaan, agar alternatif strategi lebih mudah untuk dipahami oleh seluruh elemen perusahaan maka perlu dijabarkan dalam bentuk program kegiatan. Program-program kegiatan yang akan dilakukan terkait dengan alternatif strategi yang telah dihasilkan tersusun secara acak berdasar alternatif strateginya. Agar lebih mudah dipahami maka program-program kegiatan perlu dijabarkan kedalam sebuah kanvas yang menyusun program kegiatan berdasarkan runtutan waktunya, hal ini lah yang disebut sebagai arsitektur strategi. Dengan arsitektur strategi alternatif strategi yang didapat dari matrik SWOT dapat dijabarkan dalam bentuk program kegiatan dan dapat terlihat runtutan waktu pelaksanaan untuk masing-masing kegiatan secara jelas. Sehingga strategi dapat tergambar dengan jelas dan mudah dipahami oleh seluruh elemen dalam perusahaan yang terkait dengan pelaksanaan strategi.

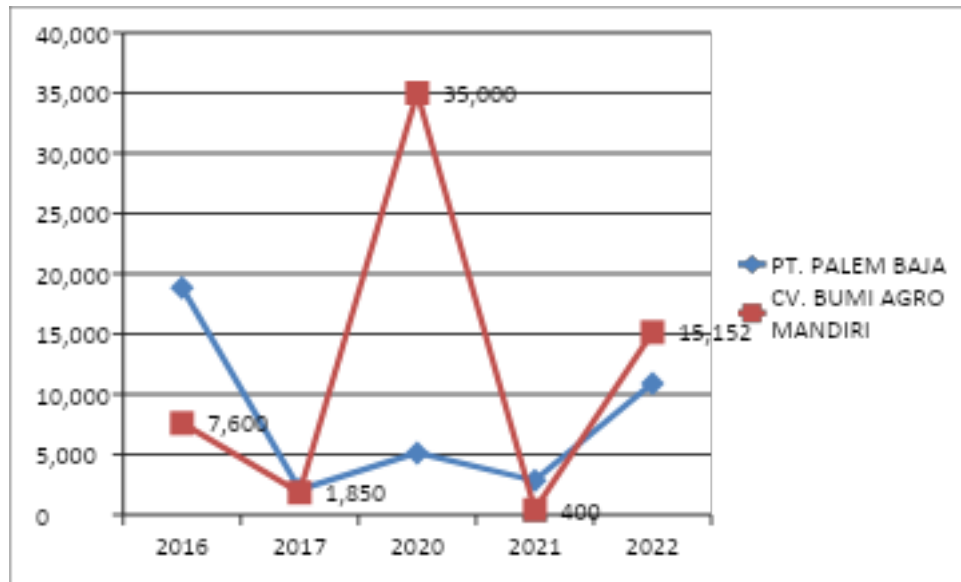
HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Perusahaan

CV Bumi Sriwijaya Mandiri

Cv Bumi Sriwijaya Mandiri terletak di daerah Desa Lubuk Lancang, Kabupaten Banyuasin Sumatera Selatan. Cv Bumi Sriwijaya Mandiri bermitra dalam penjualan bibit kepada CV Agro Mandiri (Kebun Gunung Batu), Kebun Baturaja, Kebun Talang Buluh, Kebun CV SAL-Yossi dan Kebun Tanjung Siapi api. Penjualan bibit CV Bumi Sriwijaya berjalan dari tahun 2017, 2020, 2021, 2022, 2023 dan 2024. Dimana pada tahun 2018-2019 Bumi Sriwijaya Mandiri memproduksi benih untuk memenuhi kebutuhan kebun yang dikelola sendiri sejak 13 tahun. penyebaran benih sertifikat CV. BSM pada dua perkebunan swasta yaitu PT. Palem Baja dan CV. Bumi Agro Mandiri. Penyebaran pasar benih bersertifikat ini tentu menjadi peluang bagi CV.

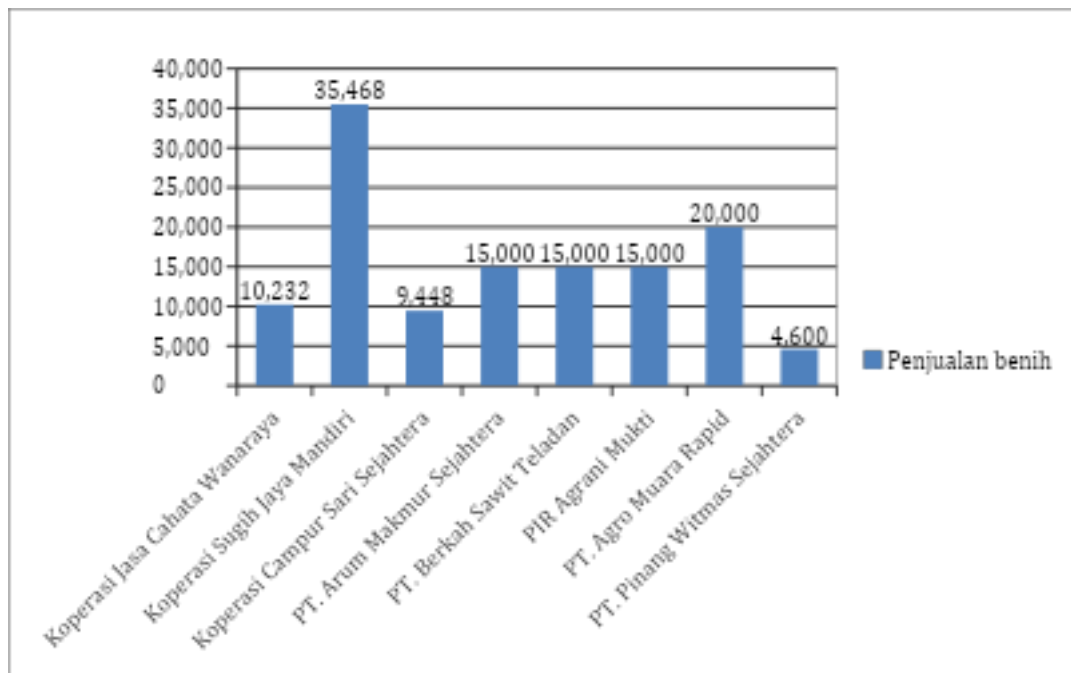
BSM dalam memenuhi penyediaan benih bersertifikat, dimana rata-rata perkebunan rakyat yang ada di kabupaten banyuasin masih menggunakan benih mariat, oleh karena itu dapat dilihat trend benih penjualan CV. BSM.



Gambar 3 Penjualan Benih CV. Bumi Sriwijaya Mandiri
Sumber : Data Sekunder CV. Bumi Sriwijaya Mandiri

CV. Gotama

Cv Gotama adalah salah satu perusahaan komanditer yang bergerak di bidang perkebunan dan pembibitan kelapa sawit yang berlokasi di langkan kab. banyuasin sumatera selatan. CV Gotama, perusahaan penangkar benih sawit di Sumatera Selatan (Sumsel), saat ini juga terus-menerus melayani permintaan bibit sawit dari para petani sawit non-PSR dari berbagai daerah. Tren fluktuatif terhadap permintaan benih bersertifikat CV. Gotama. Selain itu CV. Gotama memiliki mitra dalam penyebaran benih bersertifikat kelapa sawit yang ada pada gambar.



Gambar 4 Penjualan Benih CV. Gotama

Sumber : Data Sekunder CV. Gotama

Analisis Pendapatan CV. Gotama dan CV. BSM

Table 4 Analisis Pendapatan

NO	Uraian	Rata-rata CV Gotma	Rata-Rata CV BSM
	Penerimaan (TR) = Y.P		
	A. Produksi (Y) (Kg)	Rp. 300.000	Rp. 200.000
	B. Harga Produksi (P) (Kg)	Rp. 40.000	Rp. 50.000
Total Penerimaan		Rp.12.000.000.000	Rp. 10.000.000.000
	Biaya		
	A. Biaya Variabel (Vc)		
	1. Benih	Rp. 2.700.00.000	Rp. 1.800.000.000
	2. Pupuk		
	NPK	Rp. 75.000.000	Rp. 30.000.000
	3. Pestisida		
	Insektisida	Rp. 5.115.000	Rp. 5.115.000
	Fungisida	Rp.1.650.000	Rp. 1.650.000
	4. Tenaga Kerja	Rp. 288.000.000	Rp. 108.000.000
Total Biaya Variabel		Rp. 3.069.765.000 /Th	Rp. 1.944.765.000/Th
	B. Biaya Tetap		
	Pajak / Sewa Lahan	Rp. 100.960.002	Rp. 79.697.144
	Cangkul	Rp. 240.000	Rp. 215.000
	Mesin Air Diesel	Rp. 10.000.000	Rp. 9.250.000

☑	Polybag	Rp. 588.000.000	Rp. 375.000.000
☑	Semprotan air	Rp. 1.400.000	Rp. 1.400.000
Total Biaya Tetap		Rp. 599.640.000/Th	Rp. 385.867.000/Th
Total Biaya (TC)			
	A. Biaya Variabel	Rp. 3.069.765.000 /Th	Rp. 1.944.765.000/Th
	B. Biaya Tetap	Rp. 700.600.002	Rp. 465.564.144
Total Biaya Produksi		Rp. 3.770.365.002	Rp. 2.410.329.144
Pendapatan = TR-TC		Rp. 8.229.634.998	Rp. 7.589.670.856

Sumber : Data Primer Diolah (2024)

Berdasarkan tabel 9 di atas terdapat penerimaan, total biaya produksi dan pendapatan yang dihasilkan pada CV. Gotama dan CV. BSM. Pada CV. Gotama penerimaan yang dihasilkan dengan produksi bibit yang dihasilkan 300.000 dengan pada rata-rata penjualan berdasarkan musim Rp. 40.000 sehingga penerimaan yang dihasilkan pada CV. Gotama Rp. 12.000.000.000 sedangkan pada CV. BSM dengan produksi yang dihasilkan dari benih 200.000 dengan rata-rata penjualan berdasarkan musim Rp.50.000 sehingga total penerimaan yang dihasilkan Rp. 10.000.000.0000. Pada benih CV. BSM yang diproduksi lebih tinggi dikarenakan penjualan dan kontrak yang sudah dilakukan pada mitra-mitra sehingga harga benih rata-rata lebih tinggi dibandingkan CV. Gotama. Hal ini berbeda kepada CV. Gotama dengan benih yang rata-rata Rp.40.000 dikarenakan kepada penyebaran jaringan pasar dan mitra sehingga pada penjualan memberikan marketing baik discount dan lainnya.

Kemudian pada total biaya yang dikeluarkan pada usahatani benih kelapa sawit bersertifikat CV. Gotama dan CV. BSM dengan keseluruhan biaya tetap dan biaya variabel senilai Rp. 3.770.365.002 CV. Gotama dan pada CV. BSM senilai Rp. 2.410.329.144. Dengan ini dalam menghitung pendapatan yang dihasilkan dengan penerimaan yang dihasilkan dan mengurangi dari total biaya produksi yang dikeluarkan.

Maka dalam hal ini pendapatan yang dihasilkan pada CV. Gotama senilai Rp. 8.220.634.998 dan pada CV. BSM senilai Rp. 7.589.670.856. Artinya pendapatan yang dihasilkan CV. Gotama secara nilai lebih besar didapatkan daripada CV.BSM tapi dengan total produksi yang dihasilkan CV.BSM dapat mengefisienkan produksi dan harga produksi sehingga dalam menghasilkan produksi benih 200.000 dengan CV.Gotama 300.000 benih hanya selisih Rp. 630.964.142 dari CV.Gotama. Kemudian berdasarkan Muchsin & Hidayat, (2016) berdasarkan pendapatan yang diterima dari usahatani benih kelapa sawit unggul total penerimaan usaha pembibitan kelapa sawit di Badak Mekar dengan 2,5 ha sebesar Rp. 2.673.000.000,00. Serta pendapatan bersih Rp. 1.644.685.000,00. Jika dilihat dari Net Benefit Cost Ratio (Net B/C) pada usaha pembibitan kelapa sawit di pembibitan di Desa Badak Mekar Kecamatan Muara Badak tersebut menunjukkan indeks lebih dari satu atau Net B/C > 1, suatu produksi bibit kelapa sawit sangat dipengaruhi faktor benih yang bermutu atau varietas yang unggul, media tanam, pemeliharaan yang tepat.

Analisis SWOT

Table 5 Faktor Internal Dan Eksternal Strategis

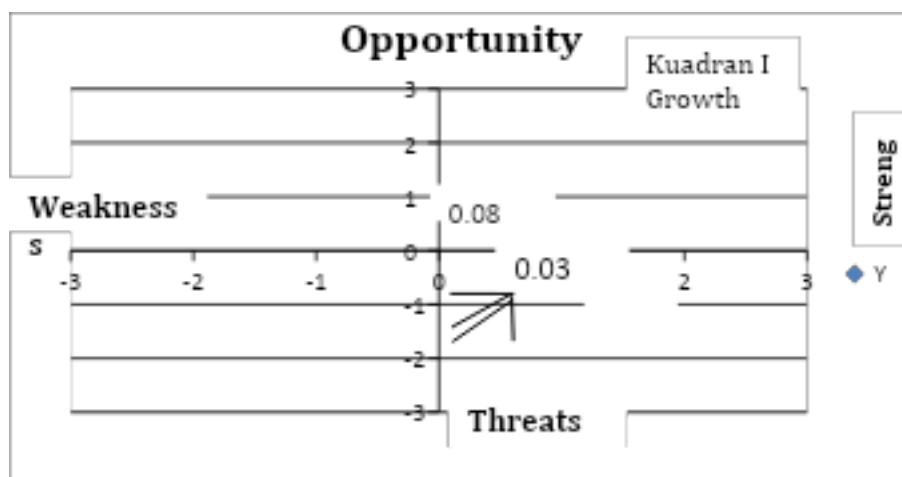
No	Keterangan	Nilai Skor Faktor Strategis
1	Kekuatan	0.25
2	Kelemahan	0.17
Internal Faktor Strategis (Kekuatan-Kelemahan)		0.08
3	Peluang	0.20
4	Ancaman	0.17
Eksternal Faktor Strategis (Peluang-Ancaman)		0.3

Sumber : Data Primer Diolah (2024)

Maka diketahui nilai dari kekuatan diatas nilai kelemahan selisih 0,08. Dan nilai peluang diatas nilai ancaman selisih 0,03. Hasil analisis matriks IFE untuk total skor faktor kekuatan ini memperoleh skor sebesar 0.25, sedangkan untuk total skor kelemahan memperoleh skor sebesar 0.17. Nilai total skor kekuatan yang lebih besar dibandingkan kelemahan menunjukkan bahwa dalam mengembangkan usaha pembibitan, Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri belum mampu memanfaatkan kekuatan internal dan belum mampu mengatasi kelemahan yang ada. Kekuatan utama yang dimiliki oleh usaha pembibitan Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri adalah persentase minyak yang tinggi dengan skor 0.17, sedangkan kelemahan pada usaha Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri adalah Belum ada pasar yang luas terhadap benih DxP, belum adanya pendampingan penyuluh Pertanian, dan kurangnya informasi mengenai benih DxP Sriwijaya dengan masing masing skor 0.03.

Peluang utama yang dimiliki oleh usaha pembibitan Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri adalah Benih peralihan benih non sertifikasi ke benih sertifikat DxP Sriwijaya dan Menjaln mitra penjualan benih sertifikat dengan skor masing masing 0.06. Sedangkan ancaman pada Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri adalah Pendatang baru dalam pengembangan benih sertifikat dengan skor 0.04.

Dari identifikasi faktor – faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram Analisis SWOT, dapat dilihat pada gambar berikut ini :



Gambar 5. Analisa SWOT

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

Dari gambar diatas dapat dilihat sangat jelas bahwa menunjukan benih pembibitan (*pre nursery*) kelapa sawit berada di jalur yang tepat dan menguntungkan. Dengan terus melakukan strategi pengembangan yang agresif (*Growth*) yang dapat meningkatkan usahatani pembibitan benih bersertifikat dengan jenis DxP Sriwijaya. Terdapat SO yang dimana dengan meningkatkan pasar yang luas dan pendampingan penyuluh Pertanian sehingga memanfaatkan keunggulan pada benih dalam menghasilkan randemin minyak yang tinggi.

Sehingga yang dihasilkan pada diagram analisis swot yaitu Kuadran I. Dimana artinya perusahaan memiliki situasi yang menguntungkan. Cv Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. pembibitan benih DxP sriwijaya ialah menjalin pasar yang luas terhadap benih dengan memberikan pendampingan penyuluh Pertanian dalam penyebaran teknologi dan informasi dalam mengantisipasi ancaman yang berasal dari pendatang baru dalam pengembangan benih sertifikat. Hal ini sejalan dengan Alaidin et al., (2024) yang menyatakan bahwa usahatani benih kelapa sawit bersertifikat memiliki hasil perhitungan pada angka IFAS 1.67 dan EFAS 0.73. Hal ini menandakan bahwa pada hasil grafik menunjukan pada kuadran 1 yang berarti (Strategi Progresif). Dengan kata lain usahatani benih kelapa sawit bersertifikat sangat menguntungkan yang dapat dimanfaatkan perusahaan dalam memiliki. Meskipun dalam hal ini pada hasil table diatas menyatakan presentasi yang rendah, untuk itu dalam meningkatkan yang harus dilakukan ialah Strategi Agresif.

Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Benih (Pre Nursery) Kelapa Sawit.

Berdasarkan dari hasil identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman maka dapat disusun matriks SWOT. Formulasi matriks SWOT akan memberikan berbagai alternatif strategi S-O, Strategi S-T, Strategi W-O dan Strategi W-T. Dalam merumuskan matriks SWOT yang dilakukan untuk usahatani pembibitan benih (pre nursery) harus dapat merumuskan strategi yang dapat ditetapkan kedalam pengembangan yang dilakukan dalam penelitian ini yang bertujuan untuk memberikan strategi pengembangan bagi Usahatani Pembibitan benih DxP (pre Nursery) Tanaman Kelapa Sawit dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.

Matriks SWOT (Strength-Weakness-Opportunity-Threat)

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada lingkungan internal dan eksternal usahatani pembibitan benih (pre nursery) kelapa sawit pada tahap input dihasilkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang diperoleh dari matriks IFE dan EFE. Maka selanjutnya dilakukan tahap pencocokan dengan menggunakan matriks SWOT agar menghasilkan beberapa alternatif strategi yang realistis dan dapat diterapkan pada usaha usahatani pembibitan benih (pre nursery) kelapa sawit Gambar diatas. Oleh karena itu dapat dirumuskan hasil SWOT sebagai berikut :

Strategi SO (Strength-Opportunity)

Strategi SO adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih dan memanfaatkan peluang eksternal yang ada di luar perusahaan. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada lingkungan internal dan eksternal usaha menggunakan tahap input matriks IFE dan EFE pada usahatani pembibitan benih (pre nursery) kelapa sawit. Kekuatan usaha pembibitan Cv Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri yang dapat digunakan ialah memanfaatkan kekuatan berdasarkan hasil skor yang diperoleh yaitu hasil yang diperoleh benih DxP Sriwijaya dengan persentase minyak yang lebih tinggi. Pengembangan benih ini tentu dapat ditingkatkan demi meningkatkan benih DxP Sriwijaya kelapa sawit yang dihasilkan sehingga dapat menarik minat benih yang belum ber sertifikasi ke benih sertifikasi DxP Sriwijaya. Hal ini Cv Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya mandiri dapat menjalin mitra benih sertifikasi dengan hasil pengembangan benih dengan kualitas dan kuantitas buah yang dihasilkan baik dengan panen pertama pada usia 25 bulan S/d 30 bulan dengan rendemen kualitas minyak yang tinggi. Berdasarkan peningkatan ini tentunya peningkatan petani benih yang terampil harus dilakukan demi memelihara benih dengan tingkat persentasi kegagalan benih DxP Sriwijaya serta kontaminasi dura < 5% dengan begitu menghasilkan permintaan bibit yang tinggi.

Strategi WO (Weakness-Opportunity)

Strategi WO adalah strategi yang bertujuan untuk meminimalkan kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang eksternal perusahaan. Berdasarkan kelemahan

yang dimiliki Cv Gotama dan Cv. Bumi Sriwijaya Mandiri. Maka kelemahan yang dapat diminimalkan berdasarkan yang dimiliki adalah kelemahan pada usaha Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri adalah Belum ada pasar yang luas terhadap benih DxP, belum adanya pendampingan penyuluh Pertanian, dan kurangnya informasi mengenai benih DxP Sriwijaya dengan masing masing skor 0.03. Sedangkan pada Peluang utama yang dimiliki oleh usaha pembibitan Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri adalah Benih peralihan benih non sertifikasi ke benih sertifikat DxP Sriwijaya dan Menjalni mitra penjualan benih sertifikat dengan skor masing masing 0.06. Berdasarkan hasil ini maka Strategi Oppportunity Cv Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri ialah dengan Meningkatkan pasar yang Belum terhadap benih DxP Sriwijaya untuk meningkatkan minat peralihan benih menjadi benih sertifikat DxP Sriwijaya dengan Memjalni mitra kepada petani yang belum menggunakan benih sertifikasi DxP Sriwijaya serta melakukan pendampingan penyuluh Pertanian dalam memberikan teknologi dan informasi terbaru.

Strategi ST (Strength-Threat)

Strategi ST adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi ancaman yang berasal dari luar perusahaan. Kekuatan yang dimiliki Cv Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri dengan nilai skor 0.17 pada matriks IFE seperti Kekuatan utama yang dimiliki oleh usaha pembibitan Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri adalah persentasi minyak yang tinggi dengan skor 0.17. Dengan keberhasilan kualitas dan kuantitas dari hasil benih sertifikasi dapat digunakan untuk mengantisipasi ancaman ancaman pada Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri yang berasal dari Pendatang baru dalam pengembangan benih sertifikat dengan skor 0.04.

Strategi ini tentu dapat dimanfaat usahatani benih sertifikasi dalam mitra dan pasar serta bekerja sama dengan pemerintah dalam regulasi penggunaan bibit sertifikasi dan menjamin Tingkat persentasi kegagalan benih DxP Sriwijaya serta kontaminasi dura < 5%.

Strategi WT (Weakness-Threat)

Strategi WT adalah strategi yang mengurangi kelemahan perusahaan dan mengindari ancaman eksternal yang ada. Berdasarkan hasil analisis, terdapat kelemahan utama yang dimiliki perusahaan yakni usahatani kelemahan pada usaha Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri adalah Belum ada pasar yang luas terhadap benih DxP, belum adanya pendampingan penyuluh Pertanian, dan kurangnya informasi mengenai benih DxP Sriwijaya dengan masing masing skor 0.03. Sedangkan ancaman ancaman pada Cv. Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri adalah Pendatang baru dalam pengembangan benih sertifikat dengan skor 0.04.

Berdasarkan hasil ini usahatani pembibitan benih DxP sriwijaya ialah menjalin pasar yang luas terhadap benih dengan memberikan pendampingan penyuluh Pertanian dalam penyebaran teknologi dan informasi dalam mengantisipasi ancaman yang berasal dari pendatang baru dalam pengembangan benih sertifikat.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari hasil analisis efisiensi produksi penangkar benih bawang merah di Provinsi Sumatera Utara adalah :

1. Pada CV. Gotama penerimaan yang dihasilkan dengan produksi bibit yang dihasilkan 300.000 dengan pada rata-rata penjualan berdasarkan musim Rp. 40.000 sehingga penerimaan yang dihasilkan pada CV. Gotama Rp. 12.000.000.000 sedangkan pada CV. BSM dengan produksi yang dihasilkan dari benih 200.000 dengan rata-rata penjualan berdasarkan musim Rp.50.000 sehingga total penerimaan yang dihasilkan Rp. 10.000.000.0000. Pada benih CV. BSM yang diproduksi lebih tinggi dikarenakan penjualan

dan kontrak yang sudah dilakukan pada mitra-mitra sehingga harga benih rata-rata lebih tinggi dibandingkan

2. CV. GotamaCv Gotama dan Cv Bumi Sriwijaya Mandiri tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Meskipun dalam hal ini pada hasil table diatas menyatakan persentasi yang rendah, untuk itu dalam meningkatkan yang harus dilakukan ialah Strategi Agresif.

REFERENSI

- Alaidin, M., Kurniawati, D., & Minartiwi, Y. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Bibit Kelapa Sawit Menggunakan Metode Analisis SWOT Dan Bussines Model Canvas (BMC) (Studi Kasus Ikm Pembibitan Kelapa Sawit Desa Way-Hawang). *Jurnal Teknik Dan Manajemen Industri Pomosda (JTMIP)*, 02(01), 1–10.
- David FR. (2011). *Manajemen Strategis* (Eds 12). Salemba Empat.
- Ibrahim, R., Halid, A., & Boekoesoe, Y. (2021). Analisis Biaya Dan Pendapatan Usahatani Padi Sawah Non Irigasi Teknis Di Kelurahan Tenilo Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 5(3), 40.
<https://ejurnal.ung.ac.id/index.php/AGR/article/view/12275/3564>
- Ketut, K. I. (2015). Financial Feasibility Analysis of Oil Palm Certified Seed Adoption in West Kalimantan Province. *Jurnal Agro Ekonomi*, 33(2), 141–159.
- Liwang, T., Daryanto, A., Gumbira-Said, E., & Nuryartono, N. (2013). Analisis Faktor-Faktor Determinasi Pasar Benih Kelapa Sawit Di Indonesia. *Manajemen Bisnis*, 1(1), 33.
<https://doi.org/10.22219/jmb.v1i1.1320>
- Lodizeno, T., Rusi, I., Rahmayuda, S., Informasi, S., Matematika, F., Ilmu, D., & Alam, P. (2024). *Coding : Jurnal Komputer dan Aplikasi SISTEM PENENTUAN KUALITAS BIBIT KELAPA SAWIT MENGGUNAKAN METODE SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING (SAW) (Studi Kasus: CV.PUTRA BORNEO RAYA) [1].* 12(01).
- Muchsin, & Hidayat, A. K. (2016). ANALISIS FINANSIAL USAHA PEMBIBITAN KELAPA SAWIT (*Elaeis guineensis* Jacq) PADA TINGKAT PETANI DI DESA BADA KARTANEGARA PROVINSI KALIMANTAN TIMUR Dalam perekonomian Indonesia , komoditas kelapa sawit (terutama minyak sawit) mempunyai peran yang sangat. *XV*(1), 259–270.
- Pinem, L. J., & Pratiwi, M. (2020). Faktor-Faktor Pendorong Petani Dalam Memilih Benih Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis*) Bersertifikat Dan Nonsertifikat. *Agrimor*, 5(1), 1–4.
<https://doi.org/10.32938/ag.v5i1.853>
- Pratama, M. A. J., Indarto, N., Wendra, F., Manalu, V. M. P., Pradipta, A. W., Lesmana, B., Sarimana, U., Erika, P., Sembiring, Z., & Asmono, D. (2019). Strategi Program Pemuliaan Tanaman Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis* Jacq.) pada Lahan Suboptimal di PT Binasawit Makmur. *Jurnal Lahan Suboptimal*, 7(1). <https://doi.org/10.33230/jlso.7.1.2018.338>
- Rangkuti, F. (2015). *Analisis SWOT, Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: P).
- Septiawan, Rochdiani, D., & Yusuf, M. N. (2017). Analisis biaya, penerimaan, pendapatan dan, R/C pada agroindustri gula aren. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 4(3), 360–365.
- Singarimbun, N. K. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis Budidaya Pembibitan Kelapa Sawit (Main-Nursery) (Studi Kasus: Usaha Sembiring di Desa Pinang Merah, Provinsi Jambi).*
- Soekartawi. (2013). *Agribisnis Teori dan Aplikasinya* (Rajawali P).
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Dan Pendekatan Penelitian : Analisa Penarikan Sampel*. CV. Alfabeta.
- Alaidin, M., Kurniawati, D., & Minartiwi, Y. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Bibit Kelapa Sawit Menggunakan Metode Analisis SWOT Dan Bussines Model Canvas (BMC) (Studi

- Kasus Ikm Pembibitan Kelapa Sawit Desa Way-Hawang). *Jurnal Teknik Dan Manajemen Industri Pomosda (JTMIP)*, 02(01), 1–10.
- David FR. (2011). *Manajemen Strategis* (Eds 12). Salemba Empat.
- Ibrahim, R., Halid, A., & Boekoesoe, Y. (2021). Analisis Biaya Dan Pendapatan Usahatani Padi Sawah Non Irigasi Teknis Di Kelurahan Tenilo Kecamatan Limboto Kabupaten Gorontalo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 5(3), 40.
<https://ejurnal.ung.ac.id/index.php/AGR/article/view/12275/3564>
- Ketut, K. I. (2015). Financial Feasibility Analysis of Oil Palm Certified Seed Adoption in West Kalimantan Province. *Jurnal Agro Ekonomi*, 33(2), 141–159.
- Liwang, T., Daryanto, A., Gumbira-Said, E., & Nuryartono, N. (2013). Analisis Faktor-Faktor Determinasi Pasar Benih Kelapa Sawit Di Indonesia. *Manajemen Bisnis*, 1(1), 33.
<https://doi.org/10.22219/jmb.v1i1.1320>
- Lodizeno, T., Rusi, I., Rahmayuda, S., Informasi, S., Matematika, F., Ilmu, D., & Alam, P. (2024). *Coding: Jurnal Komputer dan Aplikasi SISTEM PENENTUAN KUALITAS BIBIT KELAPA SAWIT MENGGUNAKAN METODE SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING (SAW) (Studi Kasus: CV.PUTRA BORNEO RAYA) [1]. 12(01).*
- Muchsin, & Hidayat, A. K. (2016). *ANALISIS FINANSIAL USAHA PEMBIBITAN KELAPA SAWIT (Elaeis guineensis Jacq) PADA TINGKAT PETANI DI DESA BADA KARTANEGARA PROVINSI KALIMANTAN TIMUR Dalam perekonomian Indonesia , komoditas kelapa sawit (terutama minyak sawit) mempunyai peran yang sangat. XV(1), 259–270.*
- Pinem, L. J., & Pratiwi, M. (2020). Faktor-Faktor Pendorong Petani Dalam Memilih Benih Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis*) Bersertifikat Dan Nonsertifikat. *Agrimor*, 5(1), 1–4.
<https://doi.org/10.32938/ag.v5i1.853>
- Pratama, M. A. J., Indarto, N., Wendra, F., Manalu, V. M. P., Pradipta, A. W., Lesmana, B., Sarimana, U., Erika, P., Sembiring, Z., & Asmono, D. (2019). Strategi Program Pemuliaan Tanaman Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis* Jacq.) pada Lahan Suboptimal di PT Binasawit Makmur. *Jurnal Lahan Suboptimal*, 7(1). <https://doi.org/10.33230/jlso.7.1.2018.338>
- Rangkuti, F. (2015). *Analisis SWOT, Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: P).
- Septiawan, Rochdiani, D., & Yusuf, M. N. (2017). Analisis biaya, penerimaan, pendapatan dan, R/C pada agroindustri gula aren. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 4(3), 360–365.
- Singarimbun, N. K. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis Budidaya Pembibitan Kelapa Sawit (Main-Nursery) (Studi Kasus: Usaha Sembiring di Desa Pinang Merah, Provinsi Jambi).*
- Soekartawi. (2013). *Agribisnis Teori dan Aplikasinya* (Rajawali P).
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Dan Pendekatan Penelitian : Analisa Penarikan Sampel*. CV. Alfabeta.