

**KELAYAKAN FINANSIAL DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA
PEMBIBITANTANAMAN MPTS (MULTY PURPOSE TREE SPECIES)
(STUDI KASUS PADA CV ADAM JAYA ABADI DI DESA ADIJAYA KECAMATAN
PEKALONGAN KABUPATEN LAMPUNG TIMUR)**

***FINANCIAL FEASIBILITY AND DEVELOPMENT STRATEGY OF MPTS (MULTI
PURPOSE TREE SPECIES) PLANT NURSERY BUSINESS (CASE STUDY ON CV
ADAM JAYA ABADI IN ADIJAYA VILLAGE, PEKALONGAN DISTRICT, EAST
LAMPUNG REGENCY)***

Indah Rahmawati^{1*}, MS Djoko Umar Said², Zulkarnain³

¹Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Dharma Wacana
(indahrahmawati1710@gmail.com)

²Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Dharma Wacana
(msjokous@gmail.com)

³Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Dharma Wacana
(zulfadhilalzabir@gmail.com)

*Penulis korespondensi: indahrahmawati1710@gmail.com

ABSTRACT

The agricultural sector has prospects for development, but there are problems such as environmental damage and climate change. The large area of land lost must be restored to its function through Forest and Land Rehabilitation activities involving many parties, both government and private. There are so many seeds needed, so there are companies that operate in the field of providing seeds, one of which is CV Adam Jaya Abadi. Research was conducted to analyze financial feasibility and design a nursery business development strategy using SOAR analysis. Financial feasibility consists of short-term analysis and long-term analysis. SOAR analysis is an analysis that focuses on positive values to create a sense of belonging so that we can work together to achieve goals. The analysis carried out shows that the business is worth running because it has profits or revenues that are greater than the costs incurred. Long term analysis using the NPV method obtained a value of IDR 3,052,701,847, IRR was 14%, Net B/C value was 2.4, Gross B/C had a value of 1.2, and the Payback Period was smaller than the life of the business, namely 2.5. The values obtained indicate that the business is feasible to run. Business development using SOAR analysis shows that the development strategy is carried out using the SA strategy, namely the creation of strategies based on strengths to achieve measurable results.

Keywords: Financial, Agriculture, Rehabilitation, SOAR, Business

ABSTRAK

Sektor pertanian memiliki prospek untuk dikembangkan, namun terdapat permasalahan seperti kerusakan lingkungan dan perubahan iklim. Banyaknya luas lahan yang hilang harus dikembalikan sebagaimana fungsinya melalui kegiatan Rehabilitasi Hutan dan Lahan dengan melibatkan banyak pihak, baik pihak pemerintah maupun swasta. Banyaknya bibit yang

dibutuhkan, sehingga terdapat perusahaan yang bergerak di bidang penyedia bibit yang salah satunya adalah CV Adam Jaya Abadi. Penelitian dilakukan untuk menganalisis kelayakan finansial dan merancang strategi pengembangan usaha pembibitan dengan menggunakan analisis SOAR. Kelayakan finansial terdiri dari analisis jangka pendek dan analisis jangka panjang. Analisis SOAR merupakan analisis yang berfokus pada nilai-nilai positif untuk menciptakan rasa memiliki sehingga dapat bersama-sama untuk mencapai tujuan. Analisis yang dilakukan menunjukkan bahwa usaha layak untuk dijalankan karena memiliki keuntungan atau penerimaan lebih besar dari jumlah biaya yang dikeluarkan. Analisis jangka panjang menggunakan metode NPV diperoleh nilai sebesar Rp3.052.701.847, IRR sebesar 14%, nilai Net B/C sebesar 2,4, Gross B/C memiliki nilai sebesar 1,2, dan Payback Period lebih kecil dari umur usaha yaitu 2,5. Nilai-nilai yang diperoleh tersebut menunjukkan bahwa usaha layak untuk dijalankan. Pengembangan usaha dengan analisis SOAR menunjukkan bahwa strategi pengembangan dilakukan menggunakan strategi SA yaitu penciptaan strategi berdasarkan kekuatan untuk mencapai hasil yang terukur.

Kata kunci: Finansial, Pertanian, Rehabilitasi, SOAR, Usaha

PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan sektor yang sangat potensial atau dapat disebut dengan sektor ekonomi. Dikatakan sebagai sektor ekonomi yakni berlandaskan pada kontribusi yang diberikan pada pertumbuhan dan pembangunan ekonomi nasional, baik dari segi pendapatan maupun penyerapan tenaga kerja (Hayati, Elfiana, & Martina, 2017). Pada 2021, sektor pertanian memberikan kontribusi terhadap perekonomian nasional sebesar 13,28 % dan pada tahun 2022 berkontribusi sebesar 12,98 % (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, 2022). Sektor pertanian menjadi sektor penting dalam mendukung pembangunan ekonomi nasional. Pembangunan pertanian pada tahun 2020-2021 mengalami kendala akibat adanya pandemi Covid-19, namun sektor ini menjadi sektor yang paling kuat bertahan dibanding sektor lainnya.

Sektor yang sangat mempunyai prospek untuk dikembangkan ini tidak terlepas dari permasalahan yang cukup kompleks baik di masa sekarang maupun masa mendatang. Salah satu permasalahan yang seringkali dihadapi terkait dengan kerusakan lingkungan dan perubahan iklim. Pembalakan liar, degradasi lahan dan kebakaran hutan serta lahan merupakan beberapa kerusakan lingkungan yang diakibatkan oleh aktivitas manusia. Keadaan ini semakin parah bersamaan dengan hilangnya luasan lahan pertanian setiap tahunnya. Menurut Menteri Pertanian, Syahrul mengatakan bahwa hilangnya lahan pertanian akibat alih fungsi lahan menjadi lahan industri hingga pembangunan jalan terus bertambah setiap tahunnya (Indraini, 2021).

Pasal 40 Undang-Undang Nomor 41 Tahun 1999, kegiatan rehabilitasi hutan dan lahan yang bertujuan memulihkan, mempertahankan, dan meningkatkan fungsi hutan dan lahan, agar hutan tetap terjaga produktivitas dan perannya sebagai sistem penyangga kehidupan. Rehabilitasi adalah reboisasi, penghijauan, pemeliharaan, pengayaan tanaman, yang dilakukan di hutan dan kawasan hutan, diluar dari cagar alam dan zona inti taman nasional. Rehabilitasi hutan dan lahan dilaksanakan berdasarkan kondisi spesifik biofisik dan diutamakan melalui pendekatan partisipatif untuk membangun potensi dan daya kreatifitas masyarakat, baik itu orang perseorangan, badan usaha, badan hukum, dan lembaga sosial. Kegiatan Rehabilitasi Hutan dan Lahan (RHL) sangat erat kaitannya dengan kebutuhan bibit. Bibit dapat berupa

tanaman kayu-kayuan dan buah-buahan tahunan atau tanaman multy purpose tree species (MPTS) yang digunakan sebagai tanaman pokok, sela, pagar, dan sekat bakar (Ratnawati, 2019).

Banyaknya lahan yang rusak di Provinsi Lampung merupakan salah satu alasan menjadi sasaran kegiatan rehabilitasi hutan dan lahan. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Luas Lahan Rehabilitasi Hutan dan Lahan di Provinsi Lampung

Tahun	Luas (ha)
2016	613
2017	1.220
2018	250
2019 – 2020	1.398
2021	1.810
2022	23.906

(Sumber: BPS Lampung, 2023)

Pada tabel 1 terlihat bahwa sasaran kegiatan rehabilitasi hutan dan lahan sangat luas sehingga membutuhkan bibit dalam jumlah yang banyak. Kebutuhan bibit dapat terpenuhi dari pembibitan yang dimiliki oleh perseorangan, swasta, atau pemerintah.

Pembibitan yang berasal dari pihak swasta dapat diperoleh dari perusahaan (CV atau *Commanditaire Vennotschaap*) yang bergerak dibidang hortikultura, perkebunan dan kehutanan salah satunya adalah CV Adam Jaya Abadi. CV merupakan kelas perusahaan kecil hingga menengah, umumnya memiliki keuntungan relatif kecil. Padahal peran perusahaan seperti CV ini sangat mendorong upaya-upaya pelestarian hutan dan lahan, terutama dalam kegiatan RHL. Pengetahuan tentang bibit penting dalam perencanaan dan pengelolaan pembibitan untuk memperoleh bibit yang berkualitas. Perlu diketahui, faktor yang dipertimbangkan dalam perencanaan pembibitan yaitu penggunaan masukan dan sumberdaya, identifikasi masalah dan solusi potensial, mengawasi perkembangan dan berusaha mencapai tujuan. Pada umumnya, tujuan usaha pembibitan (pembibitan proyek, kelompok ataupun individual) adalah untuk rehabilitasi lahan, untuk memenuhi kebutuhan penanaman dan untuk mendapatkan penghasilan (Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan, 2014).

Berdasarkan uraian diatas, perusahaan seharusnya terus dikembangkan untuk mendapatkan benefit yang maksimal. Pengembangan usaha menggunakan strategi yang tepat agar usaha dari CV Adam Jaya Abadi mampu bersaing dengan perusahaan lainnya dengan memperhatikan beberapa faktor yaitu faktor internal (Strengths dan Opportunities) dan eksternal (Aspirations dan Results). Selain itu, dari segi finansial sangat penting dalam sebuah usaha maka tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis kelayakan finansial dan merancang strategi pengembangan usaha menggunakan metode SOAR.

METODE PENELITIAN

Objek penelitian ini adalah CV Adam Jaya Abadi, yang berlokasi di Desa Adijaya Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur. Hal yang diperhatikan dalam mewawancarai responden adalah tingkat kemampuan dan pengetahuan tentang usaha di bidang pembibitan. Maka sampel yang digunakan dalam pengembangan usaha adalah pihak-pihak yang bersangkutan dengan CV Adam Jaya Abadi seperti kelompok tani, rekanan perusahaan, dan pemerintah daerah. Sehingga responden khusus dibutuhkan untuk memberikan masukan terkait usaha pembibitan sehingga usaha dapat dikembangkan dan memenuhi harapan konsumen.

Pengembangan strategi usaha dalam hal ini akan menggunakan analisis SOAR. Analisis ini merupakan pengembangan dari analisis SWOT dengan mengubah faktor-faktor kekurangan

(*weakness*) internal organisasi serta ancaman (*threats*) eksternal yang dihadapi menjadi faktor-faktor aspirasi (*aspiration*) yang dimiliki perusahaan serta hasil (*results*) terukur yang ingin dicapai. Analisis SWOT dapat menurunkan motivasi mereka (pemilik ataupun pegawai perusahaan) untuk berbuat yang terbaik, sehingga analisis SOAR mengacu pada hal-hal positif yang dapat membuat perusahaan terus berkembang (Sianipar, 2018). Dari observasi yang telah dilakukan, diperoleh pernyataan yang bersifat positif yang kemudian akan dianalisis melalui tahapan-tahapan sebagai berikut :

- a Membuat matriks SOAR.

Matriks terdiri dari faktor internal dan eksternal yang dapat dilihat pada tabel 2 berikut.

Tabel 2. Faktor-faktor analisis SOAR

Strengths (Kekuatan)	Opportunities (Peluang)
Lokasi pembibitan dekat dengan air	Pelatihan perbanyak tanaman
Lokasi pembibitan memiliki akses jalan yang mudah	Perkembangan teknologi
Memiliki gubuk kerja dan kantor	Pemasaran digital
Budidaya menggunakan benih/bibit yang baik	Besarnya peluang pasar
Ditunjang dengan fasilitas persemaian	Jangkauan pasar yang luas
Sarana atau peralatan yang memadai	Meningkatnya kesadaran akan kondisi lingkungan saat ini
Aspiration (A)	Results (Hasil)
Menyediakan lapangan pekerjaan	Berkurangnya pengangguran
Manajemen perusahaan yang lebih baik	Menambah kuantitas bibit
Inovasi untuk pengembangan usaha	Mampu bersaing
Terjalannya relasi konsumen	Apresiasi terhadap karyawan
Kualitas bibit tanaman	Mengurangi lahan rusak
Menarik Investor untuk pengembangan usaha	Dukungan finansial/materi dari pemerintah

- b Memberikan bobot pada masing-masing faktor.

- c Menghitung rating dan skor masing-masing faktor.

- d Mengalikan bobot dan rating untuk memperoleh skor dan menjumlahkan skor pembobotan tiap faktor untuk memperoleh total skor

Untuk mengetahui kelayakan finansial suatu usaha maka dilakukan penelitian menggunakan beberapa metode diantaranya adalah NPV, IRR, Net B/C, Gross B/C, dan Payback Periode. Berikut analisis yang akan dilakukan menggunakan rumus yang dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Rumus NPV, IRR, Net B/C, Gross B/C, dan Payback Periode

No.	Kelayakan Finansial	Rumus	Kriteria pengambilan keputusan	
1.	Net Present Value (NPV)	$NVP = \sum_{i=1}^n \frac{NB_i}{(1+i)^n}$	NPV > 0	Usaha layak untuk dilanjutkan
			NPV < 0	Usaha tidak layak untuk dilanjutkan
			NPV = 0	Usaha berada dalam keadaan BEP

2	Internal Rate of Return (IRR)	$IRR = i^1 \frac{NPV^1}{NPV^1 - NPV^2} \times (i^2 - i^1)$	$IRR > discount\ factor$	Usaha layak.
			$IRR < discount\ factor$	Usaha tidak layak
			$IRR = discount\ factor$	Usaha berada dalam keadaan (BEP).
3	Net B/C	$Net\ \frac{B}{C} = \frac{\sum_{i=1}^n NB_i(+)}{\sum_{i=1}^n NB_i(-)}$	Net B/C > 1	Usaha menguntungkan
			Net B/C < 1	Usaha merugikan
			Net B/C = 1	Usaha dalam kondisi BEP
4	Gross B/C	$Gross\ B/C = \frac{\sum_{i=1}^n B_i(1+i)^{-n}}{\sum_{i=1}^n C_i(1+i)^{-n}}$	Gross B/C > 1	Usaha menguntungkan
			Gross B/C < 1	Usaha merugikan
			Gross B/C = 1	Usaha dalam kondisi BEP
5	Payback Periode (PP)	$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Net Benefit rata - rata tiap tahun}}$	PP (Tahun, Bulan dan Hari)	Waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan semua biaya investasi yang telah dikeluarkan untuk sebuah usaha

Sumber : (Dayanti & Zulkarnain, 2022)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Umum Perusahaan

Perusahaan terletak di Kecamatan Pekalongan yang memiliki topografi datar dengan letak geografis sebagai berikut:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kota Metro dan Kabupaten Lampung Tengah.
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Batanghari.
3. Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Batanghari Nuban dan Kabupaten Lampung Tengah.
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Kota Metro (BPS Kecamatan Pekalongan, 2021).

Visi dan Misi dari Perusahaan ini adalah:

Visi : Mampu menjadi perusahaan pengadaan bibit yang terbaik.

Misi :

1. Mensejahterakan masyarakat sekitar dengan memberikan lapangan pekerjaan, sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran.
2. Dengan bibit yang baik dan berkualitas dapat menghidupkan kembali lahan-lahan yang sudah rusak.
3. Dengan penghijauan kembali maka dapat melindungi bumi dari bencana alam seperti longsor.

Selain visi dan misi diatas, CV Adam Jaya Abadi memiliki struktur organisasi yang memudahkan dalam mengatur tugas pekerjaan. Struktur Organisasi merupakan rangkaian kerjasama untuk mencapai tujuan organisasi yang bersangkutan, untuk menentukan pembagian

tugas, tanggung jawab dan pelimpahan wewenang secara jelas. Suatu Organisasi dapat menggambarkan bagian dan fungsi yang ada dalam perusahaan. Koordinasi *structural* dapat dilaksanakan dengan baik guna menunjang aktivitas perusahaan. Struktur organisasi terdiri dari direktur, wakil direktur, pekerja (tetap dan tidak tetap).

Usaha yang bergerak dibidang pembibitan memiliki luas lahan usaha seluas 1 ha yang mengusahakan berbagai jenis bibit. Jenis bibit pada pembibitan ini yaitu cengkeh, pala, kakao, alpukat dan durian. Selain itu, usaha ini menggunakan polybag berbagai ukuran seperti 10x15, 15x20, 20x25 dan 25x30. Saat ini, pembibitan milik CV Adam Jaya Abadi telah memproduksi bibit sebanyak 300.000 batang. Sebanyak 10 – 15% dari jumlah bibit yang di produksi biasanya tidak terjual. Hal tersebut dikarenakan sudah tercukupinya kebutuhan bibit, dan untuk mengatasi bibit yang tidak terjual dilakukan dengan mengurangi harga jual atau diberikan kepada orang yang menginginkan bibit tersebut.

Analisis Kelayakan Finansial

Metode yang digunakan dalam analisis finansial pada dasarnya memiliki kekurangan dan kelebihan tersendiri. Dalam hal ini, metode yang digunakan meliputi NPV, IRR, Net B/C, Gross B/C dan Payback Period. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka kelayakan finansial menggunakan metode tersebut dapat dilihat pada tabel 4 sebagai berikut.

Tabel 4. Metode dalam Penilaian Kelayakan Finansial Usaha Pembibitan

Kriteria	Nilai
NPV	Rp3.052.701.847
IRR	14%
Net B/C	2,4
Gross B/C	1,2
Payback Periode	2,5

(Sumber : Data Primer 2024)

Berdasarkan tabel 4, berikut uraian dari setiap kriteria yang digunakan yaitu sebagai berikut:

1. Net Present Value (NPV)

Net Present Value merupakan hasil dari perbandingan antara benefit dengan biaya. Analisis yang telah dilakukan pada usaha milik CV. Adam Jaya Abadi dengan tingkat suku bunga sebesar 6%. Hasil analisis terlihat bahwa nilai yang diperoleh sebesar Rp3.052.701.847. Nilai NPV yang diperoleh lebih besar dari 0 maka usaha atau proyek ini layak untuk diusahakan, hal ini sejalan dengan penelitian (Zulkarnain & Ranchiano, 2020)

2. Internal Rate of Return (IRR)

Internal Rate and Return digunakan untuk mengukur profitabilitas investasi dan mengetahui laju pengembalian investasi. Nilai yang diperoleh dari analisis yang telah dilakukan adalah sebesar 14%. Angka tersebut menunjukkan bahwa nilai yang diperoleh lebih besar daripada tingkat suku bunga, yaitu 6%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan atau dikembangkan, hal tersebut sejalan dengan penelitian(Kaizan, Arifin, & Santoso, 2014)

3. Net B/C

Net Benefit Cost Ratio merupakan hasil dari perbandingan antara present value yang bernilai positif dan negatif yang digunakan untuk mengetahui keuntungan ekonomis. Berdasarkan tabel 13 nilai Net B/C lebih besar dari 1 yaitu 2,4 maka dapat diartikan bahwa proyek atau usaha yang dijalankan menunjukkan keberhasilan secara finansial.

4. Gross B/C

Gross Benefit Cost Ratio merupakan hasil dari perbandingan antara *present value benefit* dan *cost* (Nurhayati, 2019). Sama seperti metode lainnya, Gross B/C memiliki kriteria bahwa apabila nilai lebih besar dari 1 maka usaha layak dijalankan, sama dengan 1 maka usaha BEP (break event point) dan kurang dari 1 maka usaha tidak layak dijalankan. Tabel 13 menunjukkan bahwa nilai Gross B/C dari analisis yang dilakukan memiliki nilai sebesar 1,2 maka dapat diartikan bahwa usaha ini layak untuk dijalankan.

5. Payback Periode

Payback periode merupakan metode yang menunjukkan jangka waktu tertentu terjadinya arus penerimaan dengan jumlah investasi. Apabila modal atau biaya dikembalikan dalam waktu yang relatif singkat maka usaha tersebut baik untuk dijalankan. Perlu diperhatikan juga umur usaha yang dijalankan, karena apabila jangka waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan modal lebih lama daripada umur usaha maka usaha tidak layak untuk dijalankan. Berdasarkan tabel 13 nilai payback period yang diperoleh sebesar 2,5 atau 2 tahun 5 bulan dengan umur usaha 8 tahun, maka usaha ini layak untuk dijalankan.

Strategi Pengembangan

Analisis SOAR merupakan salah satu alat perencanaan strategis dengan pendekatan yang memfokuskan pada kekuatan dan berusaha untuk memahami keseluruhan sistem. Manfaat dari SOAR Analysis adalah seluruh anggota organisasi terlibat dalam rencana masa depan. Melalui penyelidikan, imajinasi, inovasi, dan inspirasi, organisasi dalam memberikan kontribusi yang dapat membantu menciptakan masa depan yang dapat diharapkan. Fokus soal kekuatan organisasi adalah fokus internal SOAR analysis, kecuali itu luaran analisis yang mencakup melacak peluang dan persepsi yang selaras dengan kekuatan tersebut untuk dapat dicapai. Secara positif, Analisis SOAR adalah juga metode yang lebih partisipatif yang secara signifikan akan membantu organisasi dalam merumuskan strategi yang dapat mencapai misi dan visinya dan maksimalkan potensinya. (Wardani, Agustiono, & Rahayu, 2015).

Analisis SOAR merupakan analisis pengembangan dari analisis SWOT yang dapat digunakan untuk strategi pengembangan usaha pembibitan. Strategi merupakan tanggungjawab setiap orang yang menunjukkan sebuah sistem/tim yang bekerjasama untuk melayani pemangku kepentingan dengan memahami misi serta Langkah awal strategis untuk mencapai tujuan dan sasarannya (Astuti *et.al.*, 2023). Strategi adalah jalur yang menentukan posisi saat ini, tujuan yang ingin dicapai, dan cara mencapainya. SOAR dapat membantu anggota organisasi ikut berpartisipasi dalam strategi sehingga menumbuhkan rasa memiliki (Stavros, 2020).

Perhitungan bobot dari faktor internal dan eksternal yang diawali dengan identifikasi masing-masing faktor (kekuatan, peluang, aspirasi dan hasil) sesuai dengan kondisi CV Adam Jaya Abadi. Identifikasi faktor-faktor diperoleh melalui diskusi dengan pemilik, pekerja, maupun rekanan dari perusahaan. Analisis yang dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 6 responden diperoleh hasil yang dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Matriks IFE dan EFE

Faktor-Faktor Strategi Internal		Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1	Lokasi pembibitan dekat dengan air	0,10	3	0,32
2	Lokasi pembibitan memiliki akses jalan yang mudah	0,06	4	0,23
3	Memiliki gubuk kerja dan kantor	0,06	4	0,23
4	Budidaya menggunakan benih/bibit yang baik	0,11	3	0,33

5	Ditunjang dengan fasilitas persemaian	0,07	3	0,22
6	Sarana atau peralatan yang memadai	0,08	4	0,31
Sub Total		0,48		1,65
Peluang				
1	Pelatihan perbanyak tanaman	0,07	3	0,18
2	Perkembangan teknologi	0,08	3	0,25
3	Pemasaran Digital	0,07	1	0,09
4	Besarnya peluang pasar	0,10	4	0,39
5	Jangkauan pasar yang luas	0,09	4	0,33
6	Meningkatnya kesadaran akan kondisi lingkungan saat ini	0,10	3	0,26
Sub Total		0,52		1,49
Total Skor		1		3,14

Faktor-Faktor Strategi Eksternal		Bobot	Rating	Skor
Aspirasi				
1	Menyediakan lapangan pekerjaan	0,08	2	0,13
2	Manajemen perusahaan yang lebih baik	0,09	3	0,28
3	Inovasi untuk pengembangan usaha	0,07	3	0,20
4	Terjalannya relasi konsumen	0,11	3	0,33
5	Kualitas bibit tanaman	0,06	3	0,20
6	Menarik investor untuk pengembangan usaha	0,10	3	0,32
Sub Total		0,51		1,46
Hasil				
1	Berkurangnya pengangguran	0,05	3	0,18
2	Menambah kuantitas bibit	0,07	2	0,15
3	Mampu bersaing	0,10	2	0,21
4	Apresiasi terhadap karyawan	0,07	1	0,07
5	Mengurangi lahan rusak	0,07	2	0,12
6	Dukungan finansial/materi dari pemerintah	0,08	2	0,18
Sub Total		0,44		0,93
Total Skor		1		2,39

Pada tabel 5 nilai diperoleh dari perhitungan yang telah dilakukan meliputi bobot, rating dan skor. Berdasarkan faktor internal dan eksternal yang digunakan untuk merumuskan strategi, diperoleh skor dari masing-masing faktor sebesar 1,65 untuk faktor kekuatan; 1,49 untuk faktor peluang; 1,46 untuk faktor aspirasi dan 0,93 untuk faktor hasil. Grafik diatas merupakan grafik perpotongan dari nilai masing-masing faktor.

Dari tabel diatas, diperoleh diagram SOAR pada tabel 6. diketahui bahwa nilai dari strategi SA sebesar 3,11, strategi OA sebesar 2,95, strategi SR sebesar 2,58 dan strategi OR sebesar 2,42. Strategi dengan nilai terbesar adalah strategi SA dan OA. Hal tersebut menggambarkan bahwa dengan memperhatikan aspirasi dan kekuatan internal perusahaan sangat penting dalam merumuskan strategi yang efektif. Dengan memahami potensi dan tujuan jangka panjang,

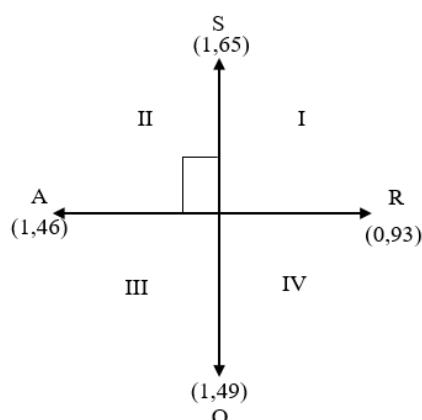
perusahaan dapat mengembangkan rencana yang tidak hanya mendorong pertumbuhan berkelanjutan tetapi juga memperkuat posisi kompetitif di pasar. Pendekatan ini memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan keunggulan yang dimiliki, berinovasi, dan beradaptasi dengan dinamika pasar, sehingga mampu bersaing secara efektif dan efisien.

Tabel 6.
Diagram SOAR

	Internal Kekuatan (S)	Peluang (O)
Eksternal		
Aspirasi (A)	Strategi SA = $1,65 + 1,46$ = 3,11	Strategi OA = $1,49 + 1,46$ = 2,95
Hasil (R)	Strategi SR = $1,65 + 0,93$ = 2,58	Strategi OR = $1,49 + 0,93$ = 2,42

(Sumber : Data Primer, 2024)

Berdasarkan total skor pada tabel 6, maka diagram cartesius SOAR dapat digambarkan sebagai berikut.



Gambar 1
Diagram Cartesius SOAR

Pada gambar 1 dapat disimpulkan bahwa strategi dengan nilai tertinggi adalah SA atau kombinasi antara faktor kekuatan dan aspirasi. Nilai sebesar 3,11 berada pada kuadran II yang merupakan penciptaan strategi dengan memanfaatkan kekuatan untuk mencapai aspirasi yang diharapkan, artinya CV Adam Jaya Abadi dapat menciptakan strategi yang berorientasi kepada harapan yang ingin dicapai dengan memanfaatkan kekuatan yang ada. Namun dilihat dari faktor hasil atau results, CV Adam Jaya Abadi masih lemah dalam mewujudkan hasil yang sesuai dengan harapan atau yang diinginkan.

Setelah diperoleh nilai dari tiap faktor yang telah digambarkan pada diagram cartesius SOAR, selanjutnya diperoleh hasil rumusan strategi yang berasal dari kombinasi masing-masing faktor yang meliputi SA, OA, SR, dan OR. Kombinasi tersebut merupakan alternatif strategi yang digunakan oleh CV Adam Jaya Abadi. Kombinasi tersebut dapat dilihat pada tabel kombinasi matriks SOAR. Matriks SOAR memiliki fungsi untuk merumuskan strategi yang efektif,

perusahaan perlu mengidentifikasi dan memanfaatkan kekuatan serta peluang yang dimilikinya. Dengan demikian, perusahaan dapat menyusun strategi yang selaras dengan aspirasi dan harapan yang ingin dicapai, serta menghasilkan hasil yang terukur. Pendekatan ini memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan dinamika pasar dan mencapai tujuan jangka panjang secara efisien. Maka dapat dirumuskan beberapa faktor sebagai alternatif strategi yang dapat dilihat pada tabel berikut. Tabel 7 menunjukkan bahwa hasil analisis SOAR menghasilkan 12 strategi yang terbagi menjadi 4 kelompok. Berikut uraian dari penjelasan masing-masing strategi.

Tabel 7. Kombinasi Matriks SOAR

	Internal		Eksternal	
	Kekuatan (S)		Peluang (O)	
	1. Lokasi pembibitan dekat dengan air.	1. Pelatihan perbanyak tanaman		
	2. Memiliki akses jalan yang mudah	2. Perkembangan teknologi		
	3. Memiliki gubuk kerja dan kantor.	3. Pemasaran digital		
	4. Budidaya menggunakan benih/bibit yang baik.	4. Besarnya peluang pasar		
	5. Ditunjang dengan fasilitas persemaian	5. Jangkauan pasar yang luas		
	6. Sarana yang memadai	6. Meningkatnya kesadaran akan kondisi lingkungan saat ini		
	Internal		Eksternal	
	Aspirasi (A)		SA	
	1. Menyediakan lapangan pekerjaan	1. Penggunaan kualitas bibit yang baik menjadi sebuah kepercayaan konsumen (S4, A4)		
	2. Manajemen perusahaan yang lebih baik	2. Adanya gubuk kerja dan kantor dapat memaksimalkan manajemen. (S3, A2)		
	3. Inovasi untuk pengembangan usaha	3. Penggunaan saprodi dan kualitas bibit yang baik dapat menarik investor (S5,S6,A6)		
	4. Terjalannya relasi konsumen			
	5. Kualitas bibit tanaman			
	6. Menarik investor untuk pengembangan usaha			
	Internal		Eksternal	
	OA		OA	
	1. Inovasi dilakukan dengan memanfaatkan pelatihan dan menjaga kualitas tanaman. (O1,A3,A5)			
	2. Digitalisasi dalam menunjang manajemen perusahaan (O2,A2,A6)			
	3. Platform digital membantu berhubungan baik dengan konsumen (O3,A4)			

Hasil (R)	SR	OR
1. Berkurangnya pengangguran	1. Saprasi ditunjang dari dukungan materi. (S5,S6,R6)	1. Dukungan pemerintah dan pelatihan mampu mengurangi lahan rusak. (O1,R5,R6)
2. Menambah kuantitas bibit	2. Memaksimalkan penggunaan bibit dan administrasi yang baik menjadikan usaha terus berkembang. (S3,S4,R3)	2. Penambahan jumlah bibit dengan memanfaatkan platform digital. (O3,O5,R1,R4)
3. Mampu bersaing	3. Kegiatan budidaya menjadi tolak ukur sebuah apresiasi (S1,S4,R2)	3. Mampu bersaing dengan memanfaatkan teknologi (O2,R3)
4. Apresiasi terhadap karyawan		
5. Mengurangi lahan rusak		
6. Dukungan finansial/materi dari pemerintah		

(Sumber : Data Primer, 2024)

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Analisis finansial dilakukan untuk mengetahui usaha layak atau tidak untuk dijalankan atau dikembangkan. Berdasarkan pada analisis yang menggunakan metode NPV diperoleh nilai sebesar Rp3.052.701.847, IRR sebesar 14%, nilai Net B/C sebesar 2,4, Gross B/C memiliki nilai sebesar 1,2, dan Payback Period lebih kecil dari umur usaha, yaitu 2,5. Nilai-nilai yang diperoleh tersebut menunjukkan bahwa usaha layak untuk dijalankan atau dikembangkan.

Perancangan strategi menggunakan analisis SOAR merupakan metode yang berorientasi terhadap hal-hal atau pemikiran positif sehingga semua anggota organisasi bersama-sama untuk mencapai tujuan yang diinginkan serta mengembangkan usaha. Berdasarkan analisis yang dilakukan, diperoleh nilai sebesar 3,11 adalah strategi SA, nilai 2,95 untuk strategi OA, strategi SR dengan nilai 2,58 dan 2,42 nilai dari strategi OR. Disimpulkan bahwa strategi dengan nilai tertinggi adalah SA atau kekuatan dan aspirasi. Nilai sebesar 3,11 berada pada kuadran II yang merupakan penciptaan strategi dengan memanfaatkan kekuatan untuk mencapai aspirasi yang diharapkan. Strategi yang diberikan yaitu:

- a Penggunaan kualitas bibit yang baik menjadi sebuah kepercayaan konsumen (S4, A4)
- b Adanya gubuk kerja dan kantor dapat memaksimalkan manajemen. (S3, A2)
- c Penggunaan saprodi dan kualitas bibit yang baik dapat menarik investor (S5,S6,A6)

Saran

Perlu adanya pemahaman lebih terkait manajemen perusahaan yang dapat membantu pelaku usaha untuk memaksimalkan peluang dan kekuatan yang ada sehingga tercapainya hasil yang diinginkan. Selain itu, pembukuan terkait finansial perusahaan penting dilakukan secara rinci dan jelas agar dapat membantu dalam membuat perencanaan baik jangka pendek maupun panjang serta mengevaluasi strategi yang telah diterapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, Jayaning S., Fahmie, A., dan Budiharto, S. 2023. SOAR Analysis. Lakeisha. Jawa Tengah
- BPS Kecamatan Pekalongan. 2021. Kecamatan Pekalongan dalam Angka. Badan Pusat Statistik. Lampung Timur.
- BPS Lampung. 2023. Lampung dalam angka 2023. Badan Pusat Statistik. Bandar Lampung.
- Dayanti, U., & Zulkarnain, Z. (2022). Analisis Kelayakan Finansial dan Keberlanjutan Usaha Pembibitan Mangga. *Media Agribisnis*, 6(1), 69–75.
- Direktorat Pembinaan SMK. 2014b. Buku Teks Bahan Ajar Siswa SMK: Agribisnis Pembibitan dan Kultur Jaringan Tanaman. Buku. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI. Jakarta. 276 hlm.
- Hayati, M., Elfiana, E., & Martina, M. (2017). Peranan Sektor Pertanian Dalam Pembangunan Wilayah Kabupaten Bireuen Provinsi Aceh. *Jurnal S. Pertanian*, 1(3), 213–222.
- Indraini, A. 2021. Syedih! Lahan Pertanian yang Hilang Semakin Banyak Tiap Tahun. *Detik Finance*. Diakses pada 26 Maret 2024 <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-5513151/syedih-lahan-pertanian-yang-hilang-makin-banyak-tiap-tahun>
- Kaizan, K., Arifin, B., & Santoso, H. (2014). Kelayakan Finansial dan Nilai Ekonomi Lahan (Land Rent) Pada Penggantian Usahatani Kopi Menjadi Karet di Kabupaten Way Kanan Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis*, 2(4), 308–315. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23960/jiia.v2i4.308-3015>
- Kementerian Koordinator Bidang Pertanian Republik Indonesia. 2022. Kembangkan Ketangguhan Sektor Pertanian, Indonesia Raih Penghargaan dari International Rice Research Institute. Siaran pers. Diakses pada 26 Maret 2024 <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4443/>
- Nurhayati, A. (2019). Analisis Kelayakan Usaha Agroindustri Tape Singkong di Desa Candi Binangun Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan. *Agroteknika*, 2(2), 75–84. <https://doi.org/10.32530/agroteknika.v2i2.38>
- Ratnawati. 2019. Kerangka Acuan Kerja (Paket 2 Kegiatan Pembuatan Tanaman RHL Secara Vegetatif Pada Daerah Rawan Becana KPH IX Kotaagung Utara Blok VII dan Blok VIII). Buku. BPDASHL. Bandar Lampung. 20 hlm.
- Sianipar, M. 2018. Analisis Strategi Pengembangan Obyek Wisata Alam di Kabupaten Toba Samosir dengan Analisis SOAR (Strength, Opportunity, Aspiration, Result) dan SAW (Simple Additive Weighting) (Studi Kasus: Taman Eden 100, Lumban Julu). (Skripsi). Institut Teknologi DEL. Sumatera Utara. 240 hlm
- Stavros, J. M. (2020). SOAR 2020 and Beyond Strategy, Systems Innovation and Stakeholder Engagement. *AI Practitioner*, 22(2), 70–91.
- Wardani, A. N. T., Agustiono, A., & Rahayu, W. (2015). Strategi Pengembangan Komoditas Subsektor Peternakan Unggulan di Kabupaten Batang. *Agrista*, 3(3), 239–250.
- Zulkarnain, Z., & Ranchiano, M. G. (2020). Analisis Kelayakan Finansial Pada Tanaman Lada di Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*, 20(1), 38. <https://doi.org/10.25181/jppt.v20i1.1223>