

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS PADA UD. PERDANA TIMBER MELALUI METODE ANALISIS SOAR

Muhammad Hilman Bachtiar Ali¹, Aries Kurniawan²
Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik, Gresik

Abstrak | Tujuan Penelitian ini adalah untuk (1) Menganalisis strategi pengembangan bisnis ekspor kayu (2) Merumuskan strategi apa yang cocok untuk menghadapi persaingan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Sumber data berasal dari narasumber/informan dan jurnal. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan observasi. Validitas data menggunakan teknik triangulasi data. Menggunakan analisis SOAR untuk menentukan strategi yang akan digunakan dan menyimpulkan data menggunakan Matriks SOAR didampingi dengan metode 5-I (Inisiasi, Inkuarisi, Imajinasi, Inovasi, Implementasi) agar hasil analisa tetap fokus pada jalannya. Hasil penelitian ini menyimpulkan strategi yang dapat di prioritaskan adalah (1) Strategi Pengembangan Vertikal (2) Strategi Pengembangan Produksi.

Kata Kunci: Analisis SOAR, Metode 5-I, Strategi Pengembangan bisnis, Perusahaan kayu

Abstract | *The aim of this research is to (1) Analyze the strategy for developing the wood export business (2) Formulate what strategies are suitable for facing competition. The method used in this research is qualitative method. Data sources come from sources/informants and journals. Data collection techniques use interviews and observation. Data validity uses triangulation method techniques. Using SOAR analysis to determine the strategy to be used and summarizing the data using the SOAR Matrix accompanied by the 5-I method (Initiation, Inquisition, Imagination, Innovation, Implementation) so that the analysis results remain focused on the process. The results of this research conclude that the strategies that can be prioritized are (1) Vertical Development Strategy (2) Production Development Strategy.*

Keywords: SOAR Analysis, 5-I Method, Business Development Strategy, Lumber company

Pendahuluan

Pada tahun 2023, sektor perdagangan terutama kayu di Indonesia meningkat pesat. Tercatat ekspor kayu Indonesia di Amerika Serikat pada tahun 2023 meningkat 7% dari tahun 2021, serta mengantongi nilai 14,51 Miliar USD. Fakta tersebut membuat pasar perkayuan di Indonesia mengalami kenaikan yang signifikan, serta hal itu juga berdampak pada persaingan dalam negeri yang semakin ketat dan kompetitif.

Perusahaan perusahaan dituntut untuk terus mengembangkan daya saing mereka, serta dituntut untuk selalu bisa beradaptasi dengan kondisi pasar yang semakin hari semakin besar, Hal ini dibuktikan pada tahun 2023, IMD Global Competitiveness memberikan peringkat ke 34 dari tahun sebelumnya hanya peringkat 44 pada sektor pasar ekspor Indonesia. Pada beberapa tahun terakhir, pendapatan dari kayu ekspor di Gresik mencapai 100 miliar per tahun, ini membuktikan persaingan bisnis dibidang industri kayu Gresik sangat ketat.

Pada penelitian ini, perusahaan bernama UD. Perdana Timber memiliki fenomena yang, dimana perusahaan ini adalah industri penjualan kayu ekspor, tetapi (1) tidak mempunyai kekuatan pemasaran seperti penggunaan website atau sosial media, (2) Kurangnya variasi produk yang dimiliki, Penelitian ini disusun untuk melihat bagaimana perusahaan ini mampu untuk menghadapi persaingan bisnis yang sangat ketat. Perusahaan yang masih di-level menengah ini berhasil meraih keuntungan di tiap tahunnya. Negara seperti Korea yang sulit diterobos dari segi ekspornya pun dapat mudah ditembus oleh UD. Perdana Timber, hal ini membuat perusahaan kayu lain di Gresik melirik UD. Perdana Timber bahkan mencontohnya. Tak segan-segan, perusahaan yang lebih besar skalanya dari UD. Perdana Timber pun mengirimkan karyawannya untuk belajar di perusahaan ini.

Secara teori, perusahaan yang skalanya besar akan lebih mudah untuk menaklukkan pasar, tetapi UD. Perdana Timber yang skalanya masih ada dibawah membuktikan bahwa mereka mampu menebus pasar global, yang bahkan perusahaan lain yang skalanya lebih besar tidak dapat menembus pasar itu. Strategi manajemen dan SDM yang dimiliki membuat UD. Perdana Timber menarik untuk diteliti, tentunya juga dengan melihat teori dari Resource Based View dan Dynamic Capability.

Peneliti mengangkat fenomena ini dan menganalisa menggunakan metode SOAR (Strength, Opportunities, Aspirations, Results). Metode ini merupakan pembaharuan dari metode SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threat). Analisis SOAR adalah pendekatan inovatif berbasis inovasi terhadap pemikiran dan perencanaan strategis yang melibatkan semua pihak yang berkepentingan dalam proses pemikiran strategis

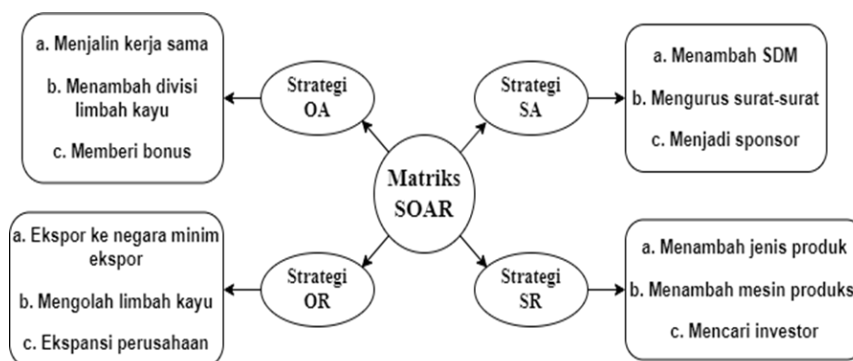
Metode

Metodologi yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif fenomenologi. Penelitian fenomenologi bertujuan untuk menginterpretasikan dan menjelaskan pengalaman individu, termasuk interaksi dengan orang lain dan lingkungan sekitar. Dalam penelitian kualitatif, fenomena dapat dianggap sudah ada dan muncul dalam pikiran peneliti dengan cara dan penjelasan tertentu tentang bagaimana proses terlihat jelas dan menarik. Penelitian fenomenologi berfokus pada pencarian, pemahaman, dan penyampaian makna fenomena, peristiwa, dan hubungannya dengan orang biasa dalam konteks tertentu. Penelitian kualitatif adalah bagian dari penelitian kualitatif murni karena jenis penelitian ini didasarkan pada upaya untuk memahami serta menggambarkan karakteristik intrinsik dari peristiwa yang terjadi.

Hasil dan Pembahasan

Tabel 1. Matriks SOAR

		Strenght (S)	Opportunities (O)
Internal		a. Kualitas produksi yang sudah standar nasional. b. Kuantitas produksi yang selalu sesuai target pesanan. c. SDM <i>office</i> yang sudah kompak dan berpengalaman. d. SDM karyawan produksi yang sudah berpengalaman dan terlatih. e. Kegiatan operasional yang fleksibel	a. Penjualan yang sudah sesuai pasar b. Penjualan ekspor yang akan bertahan lama. c. Banyak negara yang masih minim ekspor kayu. d. Pemanfaatan limbah kayu. e. Kerja sama antar pengusaha/perusahaan kayu f. Pelanggan yang saling <i>me-link</i> satu sama lain.
	Eksternal		
Aspiration (A)		SA	OA
a. Mengembalikan kondisi pasar seperti sebelum masa pandemi b. Menambah jenis produk perusahaan, yang hanya setengah jadi, menjadi barang jadi c. Melengkapi dokumen atau surat izin perusahaan. d. Meningkatkan eksis perusahaan agar lebih unggul		a. Menambah SDM dan mesin dalam produksi (SA, SB, AA) b. Menyewa jasa untuk mengurus surat-surat perizinan perusahaan.(SC, AB) c. Menjalin kerja sama dengan perusahaan. (SC, AD) d. Menjadi sponsor dalam pembangunan rumah/cluster (SE, AD)	a. Menjalin kerja sama dengan pengusaha lain.(OA, OB, AA, AD) b. Bekerja sama dengan perusahaan lain untuk mengurus limbah kayu (OD, OE, AB, AD) c. Memberi <i>benefits/bonus</i> kepada pelanggan setia. (OE, OF, AD)
Result (R)		SR	OR
a. Penambahan jenis produk barang jadi b. Peningkatan kuantiti produksi c. Memiliki toko offline meubel d. Mengekspansi perusahaan		a. Menambah variasi produk (SA, SB, RA) b. Menambah mesin produksi (SB, SE, RB, RE) c. Melakukan studi banding dengan perusahaan lain (SC, RD) d. Mengundang investor (SC, RD)	a. Memfokuskan ekspor ke negara minim ekpor kayu (OA, OB, OC, RB, RD) b. Memanfaatkan limbah kayu untuk dijual kembali (OD, RC) c. Mengekspansi perusahaan melalui bantuan perusahaan lain (OE, OF, RD)



Gambar 1. Hasil Matriks SOAR
Sumber: Rangkuman Peneliti (2023)

Kesimpulan

Berdasarkan Matriks SOAR yang telah diidentifikasi dan diuraikan diatas, peneliti mengambil strategi yang dapat dijadikan prioritas untuk strategi pengembangan UD. Perdana Timber, yaitu:

Strategi Pengembangan Vertikal, yaitu sebuah strategi yang dibuat untuk membesarkan bisnis dengan cara membangun atau membuka sebuah cabang bisnis baru yang masih berhubungan dengan bisnis utama (Subagyo, 2008). Strategi ini digunakan untuk memperkenalkan bisnis utama, serta membuat produk jenis baru yang masih berhubungan dengan produk pada bisnis utama. Langkah yang bisa dilakukan adalah membuka Toko Meubel, lalu membuat produk meubel menggunakan material kayu yang diproduksi di UD. Perdana Timber. Strategi ini dapat lebih maksimal lagi jika diiringi dengan dana investor agar perkembangannya lebih cepat.

Strategi Pengembangan Produksi, yaitu strategi pengembangan yang berfokus pada bidang produksi perusahaan. Hal ini bersangkutan dengan produk(jenis, kualitas dan kuantitas), mesin produksi, dan alat distribusi (Hendro, 2011). Langkah yang bisa dilakukan adalah menambah jenis atau varian produk baru, membeli mesin produksi untuk produk baru atau sekadar menambah mesin baru untuk produk lama, menambah transportasi distribusi atau tempat pendistribusian. Tentu saja strategi ini dapat dilakukan ketika sebuah perusahaan sudah kuat dalam segi penjualan dan pemasaran, yang hal ini sudah dimiliki oleh UD. Perdana Timber. Lalu tak luput juga untuk melakukan kerja sama antar perusahaan industri kayu (collaboration) untuk memproduksi atau untuk sekadar mengoreksi produk agar lebih baik lagi.

Tidak adanya strategi pemasaran dan sejenisnya dalam prioritas, Pernyataan ini didukung kuat oleh semua narasumber yang menyatakan bahwa perusahaan mereka telah kuat dalam hal koneksi dan relasi, sehingga dalam pemesanan setiap bulan selalu mengantri.

Daftar Referensi

- Suryadi, S. (2020). *PENERAPAN ANALISIS SOAR DALAM STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS CLOTHING LINE PARASITE CLOTH*
- Supardi, (2006) Metodologi Penelitian, Mataram : Yayasan Cerdas Press pada (Data dan Sumber Data Kualitatif, 2018)
- Sekaran, Uma, Metodologi Penelitian. Jakarta : Salemba Empat, 2006 pada (Data dan Sumber Data Kualitatif, 2018)
- Hanyfah S, Ryan Fernandes, (2022). Penerapan Metode Kualitatif Deskriptif untuk Aplikasi Pengolahan Data Pelanggan pada Car Wash
- Sudiantini D, Hadita S., (2022). Manajemen Strategi
- Putu i, (2021). Penggunaan Media Sosial Instagram Sebagai Media Pemasaran Bisnis Kuliner pada Komunitas Online @deliciousbali
- Suwarni & Handayani, (2020). Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Kanvas: (Studi Kasus UMKM Arabar Shop di Kota Bandar Lampung, Provinsi Lampung)
- Cay & Irnawati, (2020). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan (studi kasus UMKM di Tangerang Selatan)
- Subagyo, Ahmad. (2008). Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi. Jakarta: Gramedia.
- Hendro. (2011). Dasar-dasar Kewirausahaan. Jakarta: Erlangga.