

I. PENDAHULUAN

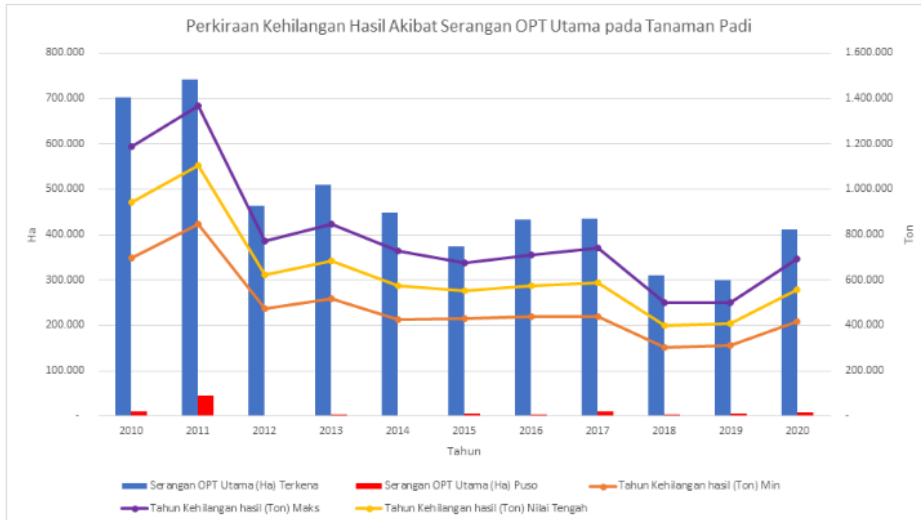
1.1 Latar Belakang

Usaha tani ialah bentuk aktivitas pengalokasian sumber daya alam dan sumber daya manusia secara efektif serta efisien yang berfungsi buat mendapatkan keuntungan tinggi pada waktu tertentu. Sarana yang dapat diterapkan dalam kegiatan usaha tani, yaitu dengan produksi dibidang pertanian yang sangat dibutuhkan oleh para pelaku usaha salah satunya yaitu produk pestisida.

Pestisida merupakan produk yang mengandung bahan beracun yang sangat berbahaya apabila diaplikasikan secara terus menerus, salah satunya yaitu mengakibatkan adanya resistensi, resurgensi, munculnya hama baru, gangguan kesehatan manusia, dan makluk hidup lainnya. Pengaplikasian produk pestisida rata-rata mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan terutama pada tujuh negara ASEAN (Indonesia, Malaysia, Thailand, Vietnam, Myanmar, serta Singapura), peningkatan paling tinggi yaitu pada negara Malaysia dengan rata-rata penggunaan pestisida pertanian yaitu 58.774.070 ton/tahun (Sumber data : FAO).

Serangan OPT (*Organisme Pengganggu Tanaman*) utama pada tanaman padi pada tahun 2021 didominasi oleh 2 jenis OPT yaitu Tikus (51.205 ha) dan (*Penggerek Batang Padi*) PBP (49.943 ha). Serangan kedua jenis OPT ini menyumbang 65,8% dari total serangan OPT Utama Padi. Serangan yang ada pada posisi kedua diduduki oleh 3 jenis OPT yaitu (*Wereng Batang Coklat*) WBC (14.771 ha), Kresek (18.172 ha), dan Blas (16.963 ha), ketiga jenis OPT tersebut menyumbang 32,47% dari total serangan, sementara itu di posisi ketiga diduduki oleh 2 jenis OPT yaitu Tungro (2.391 ha) dan KR/KH (316 ha) yang berkontribusi 1,76% dari total serangan. Angka Puso pada tahun 2021 ini sebagian besar diakibatkan oleh serangan Tikus dengan jumlah luasan puso sebesar 1.732 ha yang menyumbang 77,3% dan sisa puso (22,7%) diakibatkan oleh serangan WBC (88 ha), Tungro (132 ha), PBP (168 ha), Kresek (5 ha), KR/KH (31 ha), dan Blas (85 ha). Berdasarkan data yang ada terlihat bahwa walaupun PBP menyumbang jumlah serangan cukup besar namun tidak mengakibatkan puso yang besar (hanya 168 ha).

Puso sebagian besar disebabkan oleh serangan Tikus (1.732 ha), sehingga dapat disimpulkan bahwa OPT yang paling berbahaya pada tahun 2021 ini adalah tikus.



Gambar 1. Perkiraan kehilangan hasil akibat serangan OPT utama tanaman padi. Sumber : Deptan, 2021.

PT Yasida Makmur Abadi, merupakan perusahaan yang berkecimpung dibidang pertanian serta manajemen segala aktivitas yang berkaitan pada pemasaran produk-produk pertanian. Produk-produk yang dipasarkan oleh PT Yasida Makmur Abadi meliputi : pupuk, obat-obatan, serta sarana pertanian lainnya. Produk pertanian yang berupa pestisida dibagi menjadi beberapa fungsi serta kegunaan seperti : insektisida, herbisida, serta fungisida. Produk pestisida dapat digunakan sesuai dengan fungsi dan jenis tanaman yang terserang penyakit, salah satu contoh produk pestisida yang digunakan adalah insektisida “Sidamethrin” dengan bahan aktif *sipermetrin 50 g/l* yang di produksi oleh PT Petrosida Gresik.

FSN Analysis (Fast, Slow and Non-moving), yaitu cara yang digunakan untuk mengelompokkan persediaan berdasarkan kecepatan konvoi barang (Brindha, 2014). Cara melihat konvoi barang dapat dilaksanakan sesuai *Turn Over Ratio (TOR)* persediaan, digunakan untuk melihat tingkat perputaran persediaan dalam kurung waktu satu tahun (Mitra, *et all.*, 2015; Devarajan, *et all*, 2016). TOR adalah rasio taraf pengeluaran/pemakaian/penjualan barang dalam

kurung waktu satu tahun terhadap taraf persediaan rata-rata yang tersedia pada gudang. Produk pestisida “Sidamethrin” termasuk kedalam produk yang *fast moving*. Pergerakan perputaran pemasaran dan penjualan produk yang begitu cepat dilakukan dipasaran, hal ini bisa di lihat pada Table 1.

Tabel 1. Data pembelian dan stock gudang produk pestisida Sidamethrin tahun 2019-2021.

Nama Item	Kemasan	Jumlah Pembelian	Stock Gudang
Sidamethrin 50 EC	1 lt	1.545 lt	75 lt
	100 ml	14.225 lt	2.980 lt
	400 ml	88.160 lt	2.480 lt

Sumber : PT Yasida Makmur Abadi, 2022.

Perputaran produk pestisida yang begitu cepat dapat menimbulkan banyaknya permasalahan yang sering terjadi di lapang, tidak dapat dipungkiri bahwasannya banyak bermunculan perusahaan-perusahaan pesaing, seperti : PT. Petrokimia Kayaku, PT. Agricon, PT. Agriku, PT. Wilka Kurnia Equator, PT. Agrokimia Asia, dan lain-lain yang hadir dengan memberikan penawaran yang menggiurkan kepada para konsumen, hal ini yang akan mengakibatkan terjadinya persaingan dalam dunia bisnis. Penawaran yang biasanya diberikan oleh perusahaan tersebut, yaitu pemasaran yang memiliki sumber daya pemasaran yang substansial (kualitas produk yang dipasarkan cenderung sama tetapi harga yang ditawarkan lebih rendah, promosi yang dilakukan oleh pihak perusahaan, dan daya tarik konsumen). Perlunya sebuah inovasi jangka pendek maupun jangka panjang untuk merumuskan strategi pemasaran yg digunakan untuk memikat hati konsumennya lagi.

Identifikasi dan evaluasi yang dilakukan oleh pihak manajer, karyawan, stakeholder sangatlah dibutuhkan dalam perumusan strategi pemasaran yang akan digunakan oleh perusahaan guna memajukan pemasaran produknya. Hal ini juga berbanding lurus dari penelitian yang dilakukan di PT Yasida Makmur Abadi, yaitu perumusan “Strategi Pemasaran Produk “Sidamethrin” yang melibatkan banyak stakeholder dalam mendapatkan informasi tentang kendala pemasaran produk yang terdapat di lapang. Hasil dari penelitian ini yang nantinya akan dirumuskan menggunakan alat analisis Matriks *Evaluasi Faktor Eksternal* (EFE), serta *Matriks*

Evaluasi Faktor Internal (IFE), penciptaan strategi yang penciptaan strategi yang akan memakai alat analisis SWOT menggunakan alat analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunitie, dan Threat*) serta memakai alat analisis IE (*Internal Eksternal*), yang terakhir menggunakan alat analisis AHP (*Analytical Hierarchy Proces*) yang berfungsi dalam pengambilan keputusan dari taktik pemasaran produk “sidamethrin” PT Yasida Makmur Abadi, Gresik.

1.2 Rumusan Masalah

1. Faktor-faktor internal serta faktor-faktor eksternal apakah yang mempengaruhi strategi pemasaran produk pestisida sidamethrin PT Yasida Makmur Abadi, Gresik?
2. Bagaimana alternatif taktik pemasaran produk pestisida sidamethrin PT Yasida Makmur Abadi, Gresik?
3. Bagaimana prioritas strategi pemasaran produk pestisida sidamethrin PT Yasida Makmur Abadi, Gresik?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis serta mengevaluasi faktor-faktor internal serta faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi strategi pemasaran produk pestisida sidamethrin PT Yasida Makmur Abadi, Gresik.
2. Untuk merumuskan alternatif strategi pemasaran produk pestisida sidamethrin PT Yasida Makmur Abadi, Gresik.
3. Untuk merumuskan prioritas strategi pemasaran produk pestisida sidamethrin PT Yasida Makmur Abadi, Gresik.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Pihak PT Yasida Makmur Abadi, sebagai masukan pada aspek pemasaran untuk meningkatkan penjualan produk pestisida sidamethrin.
2. Bagi akademik, penelitian ini digunakan untuk referensi kepustakaan dalam memberikan informasi serta kontribusi pengembangan ilmu pengetahuan dibidang kajian ilmiah Strategi Pemasaran Produk Sidamethrin PT Yasida Makmur Abadi.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT Yasida Makmur Abadi, Gresik yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distributor pestisida, pupuk, benih, produk bio, dan jasa (penyedia tenaga kerja dan sewa kendaraan) dan *steakholder* PT Yasida Makmur Abadi, Gresik. Manfaat yang dirasakan dari adanya penelitian ini, yaitu bisa menyampaikan suatu masukan kepada pihak perusahaan terkait dengan “Strategi Pemasaran Produk Pestisida Sidamethrin PT Yasida Makmur Abadi, Gresik”. Analisis yang dipakai dalam penelitian ini, yaitu *External Factor Evaluation* (EFE), *Internal Faktor Evaluation* (IFE), *Internal Ekternal* (IE), SWOT, serta *Analytical Hierarchy Proces* (AHP).