

## Strategi Peningkatan Daya Saing PT. Ceres Agro Indonesia Di Kabupaten Pohuwato

<sup>1</sup>Wiraningsi Lapalanti, <sup>2</sup>Darman, <sup>3</sup>Ikram Muhammad

<sup>1,2,3</sup>Universitas Bina Mandiri Gorontalo

e-mail: lwiraningsi@gmail.com

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi peningkatan daya saing PT. Ceres Agro Indonesia, sebuah perusahaan agribisnis penampung jagung yang beroperasi di Kabupaten Pohuwato, Provinsi Gorontalo. Meskipun baru berdiri pada tahun 2023, perusahaan ini telah memainkan peran penting dalam memperkuat rantai pasok pertanian lokal. Namun demikian, dalam proses pengelolaannya, perusahaan menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan akses pemasaran, belum optimalnya fasilitas pasca panen, lahan perusahaan yang tidak produktif, serta ketergantungan tinggi terhadap kondisi cuaca. Penelitian ini menggunakan pendekatan mix method, yakni kombinasi antara metode kuantitatif dan kualitatif, guna mendapatkan pemahaman yang menyeluruh dan akurat terhadap kondisi strategis perusahaan.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan kuesioner, dengan subjek penelitian yang terdiri dari manajemen perusahaan, petani mitra, distributor, dan pemangku kepentingan lainnya. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) secara kuantitatif dan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang relevan untuk diterapkan meliputi diversifikasi mitra pemasaran, pengembangan branding digital, optimalisasi fasilitas pasca panen, pengalihan fungsi lahan yang tidak produktif, serta penguatan sistem mitigasi terhadap risiko cuaca ekstrem.

Strategi yang dirumuskan tidak hanya mempertimbangkan kondisi internal perusahaan, tetapi juga memanfaatkan peluang eksternal melalui kolaborasi dengan pemerintah, petani, dan institusi pendukung lainnya. Temuan ini memberikan kontribusi praktis bagi penguatan daya saing perusahaan agribisnis serta referensi penting bagi pemangku kepentingan dalam membangun sistem agribisnis yang adaptif, berkelanjutan, dan berorientasi pasar. Dengan demikian, PT. Ceres Agro Indonesia dapat meningkatkan nilai tambah ekonomi sekaligus mendukung kesejahteraan *petani lokal di Gorontalo*.

**Kata Kunci :** Agribisnis, Daya Saing, Strategi Bisnis, SWOT, Jagung, Gorontalo

### Abstract

*This study aims to formulate strategies for enhancing the competitiveness of PT. Ceres Agro Indonesia, a corn-collecting agribusiness company operating in Pohuwato Regency, Gorontalo Province. Established in 2023, the company plays a vital role in strengthening local agricultural supply chains. However, it faces various management challenges such as limited marketing access, suboptimal post-harvest facilities, unproductive company-owned land, and high dependence on weather conditions. This research employed a mixed methods approach, integrating both quantitative and qualitative methods to provide a comprehensive and accurate understanding of the company's strategic conditions.*

*Data were collected through interviews, observation, documentation, and structured questionnaires. Research subjects included company management, partner farmers, distributors, and other key stakeholders. The data were analyzed using the SWOT method (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) both quantitatively and qualitatively. The results indicate that appropriate strategies include diversifying marketing partners, developing digital branding, optimizing post-harvest facilities, repurposing unproductive land, and enhancing mitigation systems for extreme weather risks.*

*The formulated strategies not only address internal company issues but also leverage external opportunities through collaboration with government agencies, farmers, and supporting institutions. These findings offer practical contributions to strengthening the competitiveness of agribusiness companies and serve as a strategic reference for stakeholders in developing adaptive, sustainable, and market-oriented agribusiness systems. Therefore, PT. Ceres Agro Indonesia is expected to improve its economic value while simultaneously supporting the welfare of local farmers in Gorontalo.*

**Keywords :** Agribusiness, Competitiveness, Business Strategy, SWOT, Corn, Gorontalo

## PENDAHULUAN

Sektor pertanian di Indonesia memegang peranan krusial dalam pembangunan ekonomi nasional. Sebagai negara agraris, lebih dari seperempat penduduk Indonesia menggantungkan hidupnya pada sektor ini. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2023), kontribusi sektor pertanian terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional mencapai 13%, serta menyerap tenaga kerja hingga 29,5%. Peran strategis ini menjadikan sektor pertanian sebagai salah satu pilar penting dalam mewujudkan ketahanan pangan, peningkatan pendapatan masyarakat pedesaan, dan pertumbuhan ekonomi berkelanjutan.

Salah satu komoditas pertanian yang memiliki peran signifikan adalah jagung. Komoditas ini tidak hanya menjadi bahan baku utama untuk pakan ternak dan industri pangan, tetapi juga telah menjadi andalan ekspor Indonesia dalam beberapa tahun terakhir. Menurut Kementerian Pertanian (2022), permintaan domestik dan internasional terhadap jagung menunjukkan tren peningkatan yang stabil seiring berkembangnya industri peternakan dan pangan olahan.

Gorontalo merupakan salah satu provinsi yang berkontribusi besar dalam produksi jagung nasional. Kabupaten Pohuwato, sebagai salah satu lumbung jagung di wilayah tersebut, memiliki potensi agribisnis yang besar, terutama dengan adanya kemitraan antara petani dan perusahaan penampung. Di tengah dinamika pasar global dan perubahan iklim yang tidak menentu, peran perusahaan penampung menjadi semakin vital dalam memastikan stabilitas distribusi dan pemasaran hasil panen petani (Rahman & Yuliani, 2020).

PT. Ceres Agro Indonesia adalah salah satu perusahaan baru yang bergerak dalam bidang penampungan jagung di Kabupaten Pohuwato. Didirikan pada tahun 2023, perusahaan ini memiliki visi untuk memperkuat rantai pasok agribisnis, meningkatkan kesejahteraan petani, serta menciptakan nilai tambah dalam industri pangan lokal. Namun demikian, sebagai entitas baru, perusahaan ini menghadapi berbagai hambatan dalam operasionalnya.

Tantangan utama yang dihadapi PT. Ceres Agro Indonesia meliputi terbatasnya akses pemasaran, kurang optimalnya fasilitas pasca panen, belum tergarapnya lahan milik perusahaan, serta ketergantungan tinggi terhadap kondisi cuaca. Permasalahan ini menjadi penghambat dalam upaya meningkatkan daya saing perusahaan di tengah kompetisi agribisnis yang semakin ketat (Yusuf et al., 2023; Taneo, 2021).

Dalam konteks manajemen bisnis, daya saing merupakan kemampuan suatu entitas untuk mempertahankan posisi unggul di pasar dengan memanfaatkan sumber daya internal secara optimal dan merespons tantangan eksternal secara adaptif. Porter (2019) menekankan bahwa daya saing sangat dipengaruhi oleh strategi yang diterapkan perusahaan dalam mengelola lingkungan bisnis yang dinamis. Oleh karena itu, strategi yang tepat menjadi kunci keberhasilan jangka panjang.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan dalam merumuskan strategi bisnis adalah analisis SWOT yang menggabungkan evaluasi terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Melalui integrasi metode kuantitatif dan kualitatif, perusahaan dapat menyusun strategi yang kontekstual dan responsif terhadap dinamika pasar. David dan David (2020) menyatakan bahwa strategi yang disusun berdasarkan SWOT dan dikalibrasi dalam kerangka IFAS dan EFAS dapat meningkatkan akurasi pengambilan keputusan bisnis.

Selain itu, teori ketergantungan sumber daya (Resource Dependency Theory) juga relevan dalam menjelaskan posisi PT. Ceres Agro Indonesia. Teori ini menyatakan bahwa perusahaan tidak dapat berdiri sendiri, melainkan sangat bergantung pada lingkungan eksternal dalam hal pasokan, teknologi, dan informasi (Heath, 2014). Oleh sebab itu, strategi kolaboratif dengan petani, distributor, dan pemerintah menjadi penting untuk mengurangi kerentanan bisnis.

Permasalahan manajerial lainnya seperti pengelolaan lahan dan infrastruktur logistik juga menjadi fokus penting dalam meningkatkan daya saing. Rehabilitasi lahan tergenang dan pembangunan sistem pasca panen berbasis teknologi hemat energi menjadi contoh intervensi strategis yang potensial (Syam & Mahmud, 2023). Integrasi antara digitalisasi pemasaran dan sistem prediksi cuaca juga semakin relevan untuk menghadapi perubahan iklim yang ekstrem.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan merumuskan strategi peningkatan daya saing PT. Ceres Agro Indonesia di Kabupaten Pohuwato, Provinsi Gorontalo. Fokus utama diarahkan pada empat aspek strategis yaitu: peningkatan akses pemasaran, optimalisasi fasilitas pasca panen, pengelolaan lahan perusahaan, dan penanganan ketergantungan terhadap cuaca. Dengan merancang strategi berbasis data dan realitas lokal, penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi praktis bagi pengembangan agribisnis daerah dan penguatan ketahanan ekonomi berbasis pertanian.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan **mix method** yang menggabungkan metode kuantitatif dan kualitatif untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai strategi peningkatan daya saing PT. Ceres Agro Indonesia. Pendekatan kuantitatif digunakan untuk melakukan pengukuran terhadap faktor-faktor strategis internal dan eksternal perusahaan melalui analisis SWOT kuantitatif dan matriks IFAS-EFAS. Sementara itu, pendekatan kualitatif difokuskan pada eksplorasi mendalam terhadap pengalaman, persepsi, serta kondisi sosial ekonomi yang memengaruhi daya saing perusahaan (Creswell & Plano Clark, 2018). Kombinasi kedua pendekatan ini diharapkan mampu menjawab kebutuhan akan pemahaman yang holistik serta mendalam dalam konteks perencanaan strategis.

Lokasi penelitian ini adalah di **PT. Ceres Agro Indonesia**, yang terletak di Kabupaten Pohuwato, Provinsi Gorontalo. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada peran perusahaan sebagai salah satu pengumpul jagung baru yang berkontribusi terhadap pengembangan agribisnis lokal, namun menghadapi berbagai tantangan dalam meningkatkan daya saing. Penelitian dilakukan selama periode Maret hingga Mei 2025.

Subjek dalam penelitian ini meliputi unsur manajemen perusahaan, petani mitra, distributor, dan pemangku kepentingan lainnya seperti dinas pertanian daerah. Pemilihan informan dilakukan secara **purposive**, yaitu berdasarkan pertimbangan tertentu bahwa mereka dianggap memiliki informasi yang relevan dan mendalam terhadap isu yang dikaji (Sugiyono, 2021). Keterlibatan berbagai aktor ini penting untuk memperoleh data yang representatif baik dari sisi operasional internal maupun konteks eksternal perusahaan.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas **data primer dan data sekunder**. Data primer dikumpulkan secara langsung dari lapangan melalui wawancara mendalam, observasi, dan kuesioner. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari dokumen internal perusahaan seperti laporan strategi dan kegiatan operasional, serta publikasi eksternal seperti data dari Badan Pusat Statistik (BPS), Kementerian Pertanian, jurnal ilmiah, dan laporan lembaga pemerintah lainnya. Kombinasi kedua jenis data ini memungkinkan dilakukan triangulasi untuk meningkatkan validitas temuan (Miles, Huberman, & Saldaña, 2018).

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui beberapa metode yang saling melengkapi. Pertama, **wawancara semi-terstruktur** dilakukan kepada informan kunci untuk menggali informasi strategis secara mendalam, serta mendapatkan wawasan tentang kondisi aktual yang memengaruhi daya saing perusahaan. Kedua, dilakukan **observasi partisipatif** terhadap kegiatan operasional di lapangan, termasuk proses pengumpulan dan penanganan pasca panen jagung. Ketiga, dilakukan pengumpulan **dokumen dan arsip** yang relevan, baik dari pihak perusahaan maupun instansi pemerintah. Terakhir, untuk analisis kuantitatif, digunakan instrumen **kuesioner terstruktur** untuk mengukur bobot dan skor masing-masing faktor SWOT yang dinilai oleh para responden terpilih.

Proses analisis data dilakukan dalam dua bentuk, yakni **kualitatif dan kuantitatif**. Analisis data kualitatif menggunakan **analisis tematik** (thematic analysis), yaitu dengan mengidentifikasi pola-pola utama yang muncul dari hasil wawancara dan observasi, yang kemudian dikelompokkan ke dalam tema strategis seperti pemasaran, fasilitas, lahan, dan iklim (Braun & Clarke, 2019). Sementara itu, analisis kuantitatif dilakukan dengan menggunakan **analisis SWOT kuantitatif**, di mana setiap faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman diberi skor dan

bobot yang dihitung melalui matriks IFAS dan EFAS. Hasil dari analisis ini menunjukkan posisi strategis perusahaan dan menjadi dasar dalam penyusunan strategi (Rangkuti, 2021).

Untuk menjamin keabsahan data, penelitian ini menggunakan **teknik triangulasi sumber dan metode**. Data dari wawancara divalidasi dengan hasil observasi dan dokumentasi. Selain itu, dilakukan **member checking**, yaitu mengkonfirmasi kembali hasil wawancara kepada informan untuk memastikan bahwa interpretasi peneliti sesuai dengan maksud informan (Patton, 2015). Validitas internal juga dijaga melalui pencatatan sistematis (audit trail) yang meliputi transkrip wawancara, catatan lapangan, serta dokumen pendukung lainnya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Gambaran Umum PT. Ceres Agro Indonesia

PT. Ceres Agro Indonesia merupakan perusahaan penampung jagung yang berdiri pada tahun 2023 di Kabupaten Pohuwato, Provinsi Gorontalo. Perusahaan ini hadir sebagai mitra strategis bagi petani jagung dalam rangka memperkuat distribusi hasil pertanian ke pasar regional dan nasional. Meskipun masih tergolong baru, PT. Ceres Agro Indonesia memiliki visi untuk menjadi pusat agribisnis berbasis kemitraan yang mendukung kesejahteraan petani, efisiensi rantai pasok, dan inovasi agrikultur berkelanjutan.

Dalam pelaksanaan operasionalnya, perusahaan menghadapi berbagai tantangan, mulai dari keterbatasan akses pasar, belum optimalnya fasilitas pasca panen, lahan perusahaan yang belum termanfaatkan, hingga ketergantungan tinggi terhadap faktor cuaca. Oleh karena itu, diperlukan strategi peningkatan daya saing yang terukur dan berbasis analisis situasi aktual perusahaan.

---

### 2. Analisis SWOT: Akses Pemasaran

#### a. Hasil Analisis Kuantitatif

Berdasarkan hasil penilaian IFAS dan EFAS, nilai selisih kekuatan (S) dan kelemahan (W) adalah +1.824, sedangkan nilai peluang (O) dan ancaman (T) adalah -0.03. Nilai positif yang tinggi pada komponen internal menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kekuatan yang signifikan, terutama dalam efisiensi operasional dan hubungan kemitraan yang baik dengan petani. Namun, nilai negatif pada komponen eksternal mengindikasikan lingkungan pemasaran yang kompetitif dan risiko ketergantungan pasar pada satu mitra dominan.

#### b. Hasil Analisis Kualitatif

Kekuatan yang dimiliki perusahaan mencakup sistem distribusi langsung, transparansi dalam transaksi, dan relasi baik dengan petani. Sementara itu, kelemahan terletak pada ketergantungan terhadap satu mitra besar dan promosi yang belum intensif. Peluang dapat dilihat dari meningkatnya permintaan jagung dari luar daerah dan program pemerintah yang mendorong peningkatan hasil panen petani. Ancaman utamanya adalah persaingan dari perusahaan lain di sektor yang sama.

#### c. Pembahasan Strategi

Strategi yang relevan adalah ST (Strength–Threat), yaitu memanfaatkan kekuatan internal untuk mengatasi ancaman eksternal. Strategi yang direkomendasikan meliputi diversifikasi mitra dagang, digitalisasi pemasaran, pengembangan branding berbasis daerah, serta kontrak penjualan jangka menengah untuk menjaga kestabilan pasar. Menurut Porter (2019), diversifikasi jaringan pasar dan diferensiasi produk adalah dua faktor kunci dalam membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

### 3. Analisis SWOT: Fasilitas Pasca Panen

#### 1. Hasil Analisis Kuantitatif

Nilai IFAS menunjukkan  $S - W = +0.046$ , sementara nilai EFAS adalah  $O - T = -0.364$ . Hal ini menggambarkan bahwa kekuatan internal masih sedikit lebih tinggi dibanding kelemahan, tetapi ancaman eksternal lebih dominan dibanding peluang. Perusahaan

memiliki fasilitas gudang dan mesin pengering modern, namun kapasitas lantai jemur yang kecil dan ketergantungan pada mesin menjadi tantangan utama.

2. Hasil Analisis Kualitatif  
Kekuatan terletak pada ketersediaan gudang dan alat pengering yang efisien. Kelemahan adalah kapasitas lantai jemur yang tidak memadai. Peluang mencakup dukungan pemerintah terhadap pembangunan fasilitas pasca panen, sementara ancaman utama adalah risiko kerusakan alat pengering yang akan sangat mempengaruhi alur produksi.
3. Pembahasan Strategi  
Strategi ST tetap menjadi pendekatan yang relevan. Beberapa tindakan strategis yang disarankan meliputi perawatan berkala mesin pengering, pembangunan sistem listrik cadangan (misalnya dengan tenaga surya), dan penambahan kapasitas lantai jemur sebagai alternatif saat mesin bermasalah. Hal ini sejalan dengan teori keandalan operasional yang menyatakan bahwa keberlanjutan produksi sangat bergantung pada kesiapan infrastruktur dan manajemen risiko (David & David, 2020).
4. Analisis SWOT: Pemanfaatan Lahan
  - a. Hasil Analisis Kuantitatif  
Nilai selisih IFAS adalah +0.093 dan EFAS  $-0.356$ , yang menunjukkan bahwa kondisi internal cukup stabil meskipun tantangan eksternal terkait kondisi lahan cukup tinggi. Lahan perusahaan tergenang air dan belum dikelola secara optimal.
  - b. Hasil Analisis Kualitatif  
Kekuatan terletak pada kepemilikan lahan itu sendiri yang merupakan aset jangka panjang. Kelemahan adalah tidak layaknya lahan untuk digunakan sebagai areal tanam. Peluang meliputi kemungkinan rehabilitasi lahan melalui program irigasi dan drainase pemerintah, sedangkan ancaman adalah kerugian akibat ketidaktergunaan lahan.
  - c. Pembahasan Strategi  
Strategi ST juga digunakan dalam konteks ini. Beberapa solusi yang diusulkan yaitu: pembangunan sistem drainase untuk mengurangi genangan, alih fungsi lahan untuk pembangunan gudang, lokasi penjemuran, atau pusat logistik. Dengan cara ini, lahan yang semula tidak produktif dapat memberikan nilai ekonomi baru. Hal ini sejalan dengan prinsip efisiensi aset dalam manajemen strategis agribisnis (Yunus, 2024).
5. Analisis SWOT: Ketergantungan terhadap Cuaca
  - a. Hasil Analisis Kuantitatif  
Nilai IFAS sebesar +0.075 menunjukkan bahwa kekuatan internal perusahaan sedikit lebih besar dari kelemahan. Namun, nilai EFAS sebesar  $-0.780$  menandakan tekanan eksternal dari cuaca sangat besar, terutama pada musim tanam dan panen.
  - b. Hasil Analisis Kualitatif  
Kekuatan terletak pada kemitraan kuat dengan petani lokal. Kelemahan adalah ketergantungan pasokan yang tinggi pada kondisi cuaca dan satu wilayah tertentu. Peluang meliputi dukungan pemerintah dalam penyediaan benih tahan kekeringan dan teknologi irigasi mikro. Ancaman besar adalah ketidakpastian iklim yang berdampak langsung pada volume dan kualitas hasil panen.
  - c. Pembahasan Strategi  
Strategi yang digunakan adalah WO (Weakness–Opportunity) dan WT (Weakness–Threat). Beberapa strategi yang disarankan adalah membangun sistem prediksi cuaca dengan dukungan lembaga klimatologi, edukasi kepada petani tentang metode tanam adaptif, diversifikasi wilayah sumber pasokan, serta pengembangan SOP mitigasi risiko cuaca. Pendekatan ini sejalan dengan Resource Dependency Theory (Heath, 2014) yang menekankan pentingnya pengelolaan ketergantungan sumber daya melalui penguatan hubungan dan inovasi.

## 6. Implikasi dan Diskusi Strategis

Dari keempat sub-fokus analisis, dapat disimpulkan bahwa PT. Ceres Agro Indonesia memiliki potensi besar dalam membangun keunggulan kompetitif dengan melakukan intervensi pada titik-titik kritis operasional. Strategi berbasis SWOT tidak hanya memberikan pemetaan kekuatan dan kelemahan internal, tetapi juga menunjukkan urgensi perlunya adaptasi terhadap dinamika eksternal. Kolaborasi dengan pemerintah, penguatan kapasitas internal, serta adopsi teknologi merupakan pilar utama dalam strategi daya saing perusahaan ke depan.

Pendekatan ini sejalan dengan gagasan Porter (2019) yang menekankan bahwa keunggulan kompetitif diperoleh melalui integrasi antara efisiensi operasional, adaptabilitas strategi, dan diferensiasi pasar. Selain itu, penelitian ini memberikan implikasi praktis bagi pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan yang mendorong sinergi antara sektor swasta dan petani lokal.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, dapat disimpulkan beberapa poin utama terkait strategi peningkatan daya saing PT. Ceres Agro Indonesia di Kabupaten Pohuwato:

1. Strategi akses pemasaran perlu diarahkan pada diversifikasi mitra dagang dan penguatan sistem distribusi melalui digitalisasi dan promosi aktif. Ketergantungan pada satu mitra besar menjadi hambatan yang harus segera diatasi agar perusahaan tidak rentan terhadap fluktuasi pasar.
2. Fasilitas pasca panen yang tersedia saat ini, meskipun modern, masih menghadapi keterbatasan terutama pada kapasitas lantai jemur. Strategi yang efektif mencakup pemeliharaan alat secara berkala, pengembangan sumber energi alternatif, serta revitalisasi sarana fisik yang menunjang efisiensi proses produksi.
3. Pemanfaatan lahan milik perusahaan masih belum optimal akibat kondisi fisik yang tidak layak tanam. Namun, lahan tersebut memiliki potensi ekonomi yang besar apabila dialihfungsikan menjadi gudang, pusat logistik, atau lokasi fasilitas pendukung lainnya. Hal ini memerlukan intervensi teknis berupa pembangunan drainase dan sistem konservasi.
4. Ketergantungan terhadap cuaca merupakan faktor eksternal yang paling dominan sebagai ancaman. Strategi yang direkomendasikan mencakup penggunaan teknologi prediksi iklim, pengembangan kemitraan untuk sistem irigasi mikro, serta diversifikasi wilayah pasokan guna mengurangi risiko akibat cuaca ekstrem.
5. Strategi berbasis analisis SWOT dengan pendekatan ST, WO, dan WT telah memberikan peta jalan yang jelas bagi perusahaan dalam membangun daya saing yang adaptif, berkelanjutan, dan berbasis kondisi nyata di lapangan.

## SARAN

Merujuk pada hasil temuan dan strategi yang telah dirumuskan, maka disampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi manajemen PT. Ceres Agro Indonesia, disarankan untuk segera membangun kerja sama pemasaran dengan lebih dari satu mitra industri atau buyer, memperluas jaringan pasar hingga lintas provinsi, dan memanfaatkan platform digital untuk promosi serta sistem pemesanan.
2. Dalam aspek fasilitas pasca panen, perusahaan perlu melakukan investasi tambahan untuk perluasan lantai jemur dan sistem energi alternatif (seperti panel surya), sekaligus membangun sistem manajemen gudang yang efisien untuk mengurangi ketergantungan terhadap alat berat yang rentan rusak.
3. Terkait lahan perusahaan, perlu dilakukan studi kelayakan teknis untuk merancang sistem drainase atau teknologi pengeringan lahan. Jika tetap tidak memungkinkan untuk produksi tanaman, lahan tersebut sebaiknya difungsikan sebagai bagian dari strategi logistik internal perusahaan.

4. Dalam menghadapi risiko cuaca, perusahaan sebaiknya menjalin kemitraan dengan lembaga klimatologi, lembaga riset pertanian, dan pemerintah daerah dalam rangka mengembangkan sistem peringatan dini dan varietas jagung tahan iklim. Edukasi berkelanjutan kepada petani mitra juga menjadi aspek penting.
5. Bagi pemerintah daerah, khususnya Dinas Pertanian dan Perindustrian Kabupaten Pohuwato, disarankan untuk mendukung penguatan rantai nilai jagung melalui fasilitasi kolaborasi antara perusahaan, petani, dan institusi teknologi guna meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan daya saing agribisnis secara regional.
6. Bagi peneliti selanjutnya, dapat dilakukan pengembangan studi lanjutan yang berfokus pada aspek efektivitas implementasi strategi serta analisis dampaknya terhadap peningkatan pendapatan petani dan performa finansial perusahaan dalam jangka panjang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Indonesia 2023*. BPS RI. <https://www.bps.go.id>
- Braun, V., & Clarke, V. (2019). *Thematic analysis: A practical guide*. SAGE Publications.
- Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2018). *Designing and conducting mixed methods research* (3rd ed.). SAGE Publications.
- David, F. R., & David, F. R. (2020). *Strategic management: A competitive advantage approach, concepts and cases* (17th ed.). Pearson Education.
- Heath, R. L. (2014). Resource dependency theory. In *Encyclopedia of Public Relations* (2nd ed., pp. 799–800). SAGE Publications. <https://doi.org/10.4135/9781452276236.n429>
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2021). *Rencana strategis Kementerian Pertanian 2020–2024*. <https://www.pertanian.go.id>
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2022). *Outlook Komoditas Jagung 2022*. Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. <https://pusdatin.setjen.pertanian.go.id>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2018). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (4th ed.). SAGE Publications.
- Neuman, W. L. (2014). *Social research methods: Qualitative and quantitative approaches* (7th ed.). Pearson Education.
- Patton, M. Q. (2015). *Qualitative research and evaluation methods* (4th ed.). SAGE Publications.
- Porter, M. E. (2019). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors* (Rev. ed.). Free Press.
- Rahman, M. A., & Yuliani, D. (2020). Rantai pasok jagung di kawasan timur Indonesia. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 8(2), 145–156. <https://doi.org/10.29244/jai.2020.8.2.145-156>
- Rangkuti, F. (2021). *Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2021). *Metode penelitian kombinasi (Mix methods)*. Alfabeta.
- Syam, A., & Mahmud, R. (2023). Tantangan manajemen agribisnis di era disrupsi. *Jurnal Agrimanex*, 11(2), 101–112.
- Taneo, S. Y. M. (2021). *Inovasi disruptif: Strategi untuk memajukan usaha*. LPPM Penerbit STIA LAN Makassar.
- Yunus, M. (2024). *Manajemen strategi*. Penerbit Mitra Wacana Media.
- Yusuf, A., La Ode, M., & Aminuddin. (2023). Kesiapan industri penampung jagung dalam mendukung petani lokal. *Jurnal Ekonomi Pertanian*, 14(1), 55–66. <https://doi.org/10.32533/jep.v14i1.529>

Lampiran 1. Tabel Pengolahan Data SWOT Kuantitatif – Akses Pemasaran

Faktor	Bobot	Rating	Skor Bobot x Rating
<b>Kekuatan (Strengths)</b>			
Hubungan kemitraan yang stabil	0.25	4	1.00
Distribusi langsung dan cepat	0.20	4	0.80
Pelayanan transparan	0.15	3	0.45
Subtotal S	0.60		2.25
<b>Kelemahan (Weaknesses)</b>			
Ketergantungan satu mitra	0.25	4	1.00
Promosi tidak rutin	0.15	3	0.45
Subtotal W	0.40		1.45
Nilai S – W			+0.80
<b>Peluang (Opportunities)</b>			
Permintaan pasar luar daerah	0.30	4	1.20
Dukungan program hasil panen	0.20	3	0.60
Subtotal O	0.50		1.80
<b>Ancaman (Threats)</b>			
Persaingan perusahaan lain	0.50	4	2.00
Subtotal T	0.50		2.00
Nilai O – T			-0.20

**Lampiran 2. Tabel Pengolahan Data SWOT Kuantitatif – Fasilitas Pasca Panen**

<b>Faktor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
Strengths: Kapasitas gudang dan mesin	0.30	3	0.90
Weaknesses: Lantai jemur kecil	0.25	2	0.50
Subtotal S – W			+0.40
Opportunities: Dukungan pemerintah	0.25	3	0.75
Threats: Ketergantungan mesin	0.20	4	0.80
Subtotal O – T			-0.05

**Lampiran 3. Tabel Pengolahan Data SWOT Kuantitatif – Lahan Perusahaan**

<i>Faktor</i>	<i>Bobot</i>	<i>Rating</i>	<i>Skor</i>
<i>Strengths: Aset kepemilikan lahan</i>	<i>0.20</i>	<i>3</i>	<i>0.60</i>
<i>Weaknesses: Lahan tidak dikelola</i>	<i>0.25</i>	<i>2</i>	<i>0.50</i>
<i>Subtotal S – W</i>			<i>+0.10</i>
<i>Opportunities: Bantuan drainase</i>	<i>0.25</i>	<i>3</i>	<i>0.75</i>
<i>Threats: Idle asset</i>	<i>0.30</i>	<i>4</i>	<i>1.20</i>
<i>Subtotal O – T</i>			<i>-0.45</i>

**Lampiran 4. Tabel Pengolahan Data SWOT Kuantitatif – Ketergantungan Cuaca**

<b>Faktor</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skor</b>
Strengths: Komitmen petani	0.20	3	0.60
Weaknesses: Pasokan lokal terbatas	0.25	2	0.50
Subtotal S – W			+0.10
Opportunities: Varietas tahan kekeringan	0.20	3	0.60
Threats: Cuaca ekstrem	0.30	4	1.20
Subtotal O – T			-0.60