

ABSTRAK

Untuk menjamin keberhasilan dan keberlanjutan budidaya kelapa sawit membutuhkan formulasi dan implementasi strategi bisnis yang tepat termasuk di dalamnya kemampuan menghadapi perubahan lingkungan bisnis kelapa sawit yang begitu dinamis. Formulasi strategi bisnis menjadi pondasi yang sangat menentukan untuk mencapai suatu tujuan bisnis. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk merumuskan strategi bisnis yang tepat dan menyusun rencana tindakan (implementasi) sehubungan strategi yang telah dirumuskan pada usaha budidaya kelapa sawit swadaya milik bapak Anuar. Tingkat analisis dalam penelitian ini berada pada tingkat organisasi dengan metode analisis deskriptif-kuantitatif. Hasil analisis berdasarkan matrik IE (*Internal- External*) menunjukkan bahwa budidaya kelapa sawit milik bapak Anuar berada dalam posisi *grow and build*. Berdasarkan matrik IE ini mengindikasikan strategi yang sesuai adalah strategi intensif dan atau integrasi. Sedangkan hasil analisis berdasarkan matrik SWOT mengindikasikan lebih tepat pada pelaksanaan strategi kombinasi *Strengths-Opportunities* (SO). Strategi intensif yang tepat dilakukan dalam budidaya kelapa sawit swadaya milik bapak Anuar adalah penetrasi pasar. Strategi integrasi yang tepat dilakukan adalah integrasi ke belakang. Strategi kombinasi *Strengths-Opportunities* (SO) yang dilakukan adalah meningkatkan kapasitas produksi. Rencana implementasi strategi bisnis budidaya kelapa sawit milik bapak Anuar meliputi kegiatan pembukuan keuangan dan membuat SOP kerja, serta menyediakan peralatan kerja yang memadai. Garis pedoman yang ditanamkan dalam menjalankan usaha ini adalah komitmen, disiplin, dan bertanggungjawab. Menghadirkan staf ahli di bidang budidaya tanaman kelapa sawit dan menerapkan gaya kepemimpinan analitis. Membagi peran dan tanggung jawab ke dalam tiga komponen utama, yaitu administrasi, produksi, dan distribusi, disertai dengan pemberian pelatihan dan pembinaan.

Kata Kunci: Formulasi Strategi, Kelapa Sawit, Swadaya

ABSTRACT

To ensure the success and sustainability of cultivation palm oil requires the formulation and implementation of appropriate business strategies, including the ability to deal with changes the dynamic palm oil business environment. The business strategy formulation becomes a decisive foundation to achieve a business goal. The aims of this research to formulating the right business strategy and preparing an action plan (implementation) regarding the strategy that has been formulated in Mr. Anuar's cultivation business palm oil. The level of analysis in this research at the organizational level with descriptive-quantitative analysis method. The results of the analysis based on the IE (Internal-External) matrix show that Mr. Anuar's cultivation palm oil is a grow and build position. Based on this IE matrix, it indicates that the appropriate strategy is an intensive and/or integration strategy. Meanwhile, the results of analysis based on the SWOT matrix indicate to the implementation of the Strengths-Opportunities (SO) combination strategy is more appropriate to implement. The right intensive strategy for Anuar's cultivation palm oil is market penetration. The right integration strategy is backward integration. The right integration strategy is backward integration. The combination strategy of Strengths-Opportunities (SO) to increase production capacity. The implementation of business strategy Mr. Anuar's cultivation palm oil includes financial accounting activities and making work SOPs, as well as providing adequate work equipment. The guidelines embedded in running this business are commitment, discipline, and responsibility. Bring in expert the field of cultivation palm oil and applying an analytical leadership style. Dividing roles and responsibilities into three main components, namely administration, production, and distribution, accompanied by the provision of training and coaching.

Keywords: Strategy Formulation, Palm Oil, Independent