

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor yang memegang peranan penting dalam pembangunan dan perekonomian nasional yang salah satunya adalah subsektor hortikultura. Menurut pendapat Chalids *et al.* (2019), hortikultura layak dijadikan salah satu prioritas dalam pengembangan pertanian karena memiliki nilai komersial yang tinggi dan memberikan kontribusi besar dalam memenuhi kebutuhan gizi berbagai kalangan. Komoditas hortikultura yang berpotensi besar untuk dikembangkan salah satunya yaitu tomat ceri. Tomat ceri merupakan varietas tomat yang ukurannya lebih kecil dibandingkan tomat biasa. Hal ini sesuai dengan pendapat Pratiwi *et al.* (2023) bahwa tomat ceri ini tidak hanya dikonsumsi sebagai buah segar namun juga digunakan sebagai bahan baku minuman sari atau saus tomat.

Tomat ceri tidak hanya diminati di pasar domestik namun juga memiliki permintaan yang tinggi karena ukurannya yang kecil, rasa yang manis, dan kandungan nutrisi yang tinggi. Hal ini selaras dengan pendapat Manalu *et al.* (2019) bahwa tomat ceri mengandung vitamin A, B, C, lemak, karbohidrat, dan protein yang lebih tinggi dari tomat biasa sehingga baik untuk kesehatan. Meningkatnya pola hidup sehat di Indonesia mengakibatkan kebutuhan buah dan sayur juga terus meningkat termasuk tomat ceri. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2023, tren konsumsi buah dan sayuran yang meningkat, permintaan tomat ceri di

Indonesia juga meningkat dengan rata – rata 5,32% per tahun. Banyak perusahaan dan usahatani di Indonesia yang sudah memproduksi tomat ceri salah satunya adalah PT Cetro Tama Indonesia.

PT Cetro Tama Indonesia merupakan perusahaan berbentuk Perseroan Terbatas (PT) yang bergerak di bidang distribusi dan pengelolaan pasokan hortikultura. Perusahaan ini menawarkan berbagai komoditas sayuran organik maupun non organik dan memiliki merek produk bernama Cetrofarm. PT Cetro Tama Indonesia bekerja sama dengan mitra petani untuk memperoleh produk yang berkualitas kemudian didistribusikan kepada konsumen perantara seperti supermarket Superindo. Mitra petani yang aktif sebagai pemasok di PT Cetro Tama Indonesia ada satu yaitu KWT Mekar Asih yang berlokasi di Getasan, Kabupaten Semarang. Kerjasama antara perusahaan dengan KWT Mekar Asih termasuk ke dalam pola kemitraan dagang, dimana mitra petani menjual hasil panennya ke perusahaan tanpa campur tangan atau pendampingan teknis dari pihak pembeli. Pembelian produk tersebut dilakukan PT Cetro Tama Indonesia berdasarkan jumlah pesanan yang diterima dari Superindo. Produk PT Cetro Tama Indonesia salah satunya adalah tomat ceri organik.

PT Cetro Tama Indonesia hadir untuk memenuhi permintaan pasar terhadap berbagai sayuran termasuk tomat ceri organik. Tomat ceri organik dari PT Cetro Tama Indonesia berpotensi besar untuk menembus pasar yang lebih luas. Tomat ceri organik juga berpotensi besar untuk pendapatan perusahaan. Perusahaan menjual tomat ceri per 250 gram dengan harga Rp13.000 sehingga untuk setiap kilogram perusahaan memperoleh pendapatan sekitar Rp52.000. Nilai ini jauh lebih

tinggi dibandingkan dengan penjualan tomat biasa. Hal ini sesuai dengan pendapat Bani *et al.* (2024) bahwa harga tomat ceri lebih tinggi dibandingkan dengan tomat biasa yang umumnya dijual di kisaran Rp 8.000 – Rp 12.000 per kilogram. Hal ini menunjukkan tomat ceri organik memberikan margin pendapatan yang lebih besar.

Permasalahan yang dihadapi oleh PT Cetro Tama Indonesia sendiri adalah ketersediaan pasokan tomat ceri organik yang masih rendah, sementara permintaan dari konsumen terus meningkat sehingga perusahaan belum mampu memenuhi permintaan tersebut secara optimal. Berdasarkan data perusahaan, permintaan dari *retailer* terhadap tomat ceri organik pada tahun 2024 mengalami fluktuasi dengan rata – rata permintaan yaitu 500 pack. Namun, PT Cetro Tama Indonesia tidak mampu memenuhi 100% dari permintaan tersebut. Pada bulan Januari dan Februari bahkan tidak terpenuhi sama sekali. Kapasitas produksi dari PT Cetro Tama Indonesia belum mampu mengimbangi tingginya permintaan khususnya dari jaringan supermarket yang semakin membutuhkan pasokan tomat ceri organik yang berkualitas tinggi. Hal ini dikarenakan produktivitas dari mitra petani cukup rendah sebesar 1 kg/m² sehingga pasokan produk tomat ceri ini juga rendah. Selain itu, persaingan tomat ceri organik di pasar hortikultura yang semakin ketat menjadi tantangan tersendiri bagi keberlanjutan usaha perusahaan. Kestabilan hasil panen yang baik dan harga jual yang tinggi, perusahaan berpotensi memiliki pendapatan yang signifikan tanpa bergantung pada perluasan pasar hanya berfokus pada pengoptimalan kapasitas produksi yang ada.

Peluang yang besar dan permintaan yang semakin meningkat akan tomat ceri organik mengakibatkan PT Cetro Tama Indonesia berpotensi untuk

mengembangkan produksi tomat ceri organik. Perusahaan perlu melakukan analisis yang mendalam terhadap faktor internal dan faktor eksternal yang dimiliki perusahaan yang dapat memengaruhi usahanya. Analisis SWOT membantu dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan. Perusahaan juga perlu memperhatikan peluang pasar yang semakin luas dan ancaman yang ada. Pemahaman kondisi ini akan membantu PT Cetro Tama Indonesia untuk merumuskan strategi pengembangan produksi tomat ceri organik untuk menyelesaikan berbagai permasalahan yang dimiliki perusahaan. Menurut pendapat Sastrawan *et al.* (2016) bahwa strategi yang dibuat harus selaras dengan tujuan yang ditetapkan dan dapat diwujudkan dengan sumber daya yang tersedia serta mempertimbangkan peluang dan tantangan yang ada sehingga perusahaan dapat bertahan dan bersaing dalam pasar. Strategi ini harus dapat meningkatkan produksi tomat ceri organik sehingga PT Cetro Tama Indonesia dapat memenuhi permintaan konsumen dengan lebih baik.

1.2 Tujuan

Berdasarkan latar belakang tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis faktor internal (*strengths* dan *weaknesses*) dan faktor eksternal (*opportunities* dan *threats*) pengembangan usaha tomat ceri organik di PT Cetro Tama Indonesia.
2. Merumuskan strategi alternatif dalam mengembangkan usaha tomat ceri organik di PT Cetro Tama Indonesia.

3. Merumuskan strategi prioritas dalam mengembangkan usaha tomat ceri organik di PT Cetro Tama Indonesia.

1.3 Manfaat

Berdasarkan tujuan penelitian di atas dapat diperoleh manfaat sebagai berikut:

1. Bagi penulis, menambah wawasan dan sarana penerapan ilmu yang telah dipelajari saat perkuliahan serta membandingkannya dengan keadaan sebenarnya.
2. Bagi perusahaan, dapat menjadi rekomendasi strategi yang diterapkan dalam pengembangan usaha.
3. Bagi pembaca, dapat menjadi referensi atau literatur untuk penelitian selanjutnya.