



Pemberdayaan Produsen Pupuk Cair Melalui Penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP)

Rizal

Politeknik Negeri Jember

Korespondensi penulis : rizalsp2001@yahoo.com

Abstrak Pembuatan SOP produksi dan SOP pemasaran menjadi acuan dalam menjalankan proses usaha yang terstandarisasi pada produk pupuk cair sulfur silika di PT. BGKI unit Banyuwangi. Perumusan strategi pemasaran melalui pendekatan SWOT dengan menganalisis faktor internal dan eksternal perusahaan dapat menjadi alternatif langkah dalam memaksimalkan pertumbuhan perusahaan.. Penerapan SOP dan menjalankan alternatif strategi pemasaran dapat dijalankan dengan baik serta melakukan perbaikan tambahan sesuai dengan perkembangan perusahaan kedepan.

Kata kunci : Prosedur Operasi Standar (SOP), Strategi Pemasaran, Pengembangan Bisnis

Pendahuluan

Bidang pertanian, dewasa ini mayoritas masyarakat menuntut mutu produk pertanian tidak sekedar terlayani dengan baik dari segi kuantitas tetapi juga baik secara kualitas. Produk pertanian tidak hanya cukup secara jumlah tetapi juga sehat dan aman dikonsumsi sebagai bahan pangan. Petani sebagai kunci utama dituntut memberikan produksi yang tinggi dan juga hendaknya menerapkan pengelolaan lahan pertanian yang ramah lingkungan dan berkelanjutan. Penggunaan Pupuk yang seimbang juga sangat penting untuk mencukupi kebutuhan tanaman. Pupuk adalah salah satu faktor kunci bagi ketahanan pangan di Indonesia. Penggunaan pupuk pada pertanian menyumbang 20% keberhasilan peningkatan produksi pertanian, di sisi lain pupuk juga berkontribusi sebanyak 14-25% dalam struktur biaya usaha tani.

PT. Belerang Gunung Kawah Ijen merupakan salah satu perusahaan baru yang menciptakan produk pupuk cair dengan kandungan sulfur dan silika yang digabung menjadi satu. Pada awal perjalannya dalam pembuatan pupuk cair ini perusahaan perlu menciptakan pupuk tersebut sesuai dengan standart yang telah ditetapkan sehingga dapat menghasilkan produk yang sesuai standart dan hasilnya juga baik untuk tanaman. Menurut PERMENTAN (2017) Kandungan unsur pupuk yang memenuhi standart harus sesuai dengan ketentuan yang berlaku dimana untuk pupuk cair majemuk kandungan Sulfur (S) harus minimal 3%, dan Silika (Si) harus minimal 4%. Pedoman ini perlu dipegang teguh oleh perusahaan sehingga hasil yang diperoleh dapat sesuai standart.

Suatu perusahaan harus mempunyai tujuan, pada nantinya tujuan perusahaan itulah yang akan membawa perusahaan mendapatkan hasil seperti yang diharapkan. Tujuan suatu perusahaan tidak akan tercapai jika tidak adanya hal pendukung didalam perjalanan perusahaan, salah satu hal pendukung tersebut adalah sistem manajemen produksi yang baik. Standarisasi diartikan sebagai kegiatan yang memberikan solusi untuk aktivitas berulang untuk berbagai masalah disiplin ilmu termasuk sains dan ditujukan untuk mencapai tingkat urutan optimal dalam konteks tertentu (Manghani, 2011). Menurut Irawati dan Hardiastuti (2016), prosedur merupakan serangkaian urutan aktivitas yang terdiri dari langkah-langkah kegiatan yang dilakukan oleh manusia secara berulang dan seragam yang dibuat untuk dijalankan dengan keteraturan dan apabila dilanggar maka orang tersebut dianggap telah menyalahi prosedur. Menurut Prasanna (2013), SOP membantu dalam implementasi dan pengerjaan suatu fungsi atau aktivitas tertentu supaya berjalan dengan efektif dan efisien.

SOP menurut pandangan Tambunan (2008) adalah pedoman yang berisi prosedur-prosedur

operasional yang ada dalam suatu organisasi yang digunakan untuk memastikan, bahwa semua keputusan dan tindakan serta penggunaan fasilitas-fasilitas proses yang dilakukan oleh orang-orang di dalam organisasi berjalan secara efektif, konsisten, standard dan sistematis. Sedangkan menurut Adrinal Tanjung dan Bambang Subagio (2012: 18), terdapat juga beberapa pengertian umum tentang SOP, yaitu: a. Instruksi tertulis sederhana, untuk menyelesaikan tugas rutin dengan cara yang paling efektif dalam rangka memenuhi persyaratan operasional; b. Serangkaian instruksi tertulis yang didokumentasikan dari aktivitas rutin dan berulang yang dilakukan oleh suatu organisasi; dan c. Penetapan tertulis mengenai apa yang harus dilakukan, kapan, dimana dan oleh siapa.

Prosedur yang baik membantu menstabilkan gaya kerja berbagai pekerja untuk mencapai tingkat kualitas yang sama terlepas dari siapa yang menjalankan fungsinya (Fitsimmons, 2012). Instruksi atau langkah tertulis yang mendokumentasikan kegiatan rutin atau aktivitas yang dilakukan berulang-ulang yang diterapkan di suatu organisasi atau perusahaan inilah yang disebut dengan SOP (Lelieveld et al, 2005). Fungsi dari SOP agar aktivitas dalam perusahaan dapat berjalan secara konsisten sehingga kualitas produksi juga dapat terjaga. Beberapa manfaat SOP adalah membantu menjamin kualitas dan konsistensi pelayanan, membantu mencegah kebingungan dalam melakukan pekerjaan, dan menjamin pekerjaan dilakukan dengan baik (Bhattacharya, 2015).

Memasuki lingkungan bisnis yang lebih kompetitif, suatu perusahaan memerlukan tipe perencanaan yang beragam dan kuat untuk menghadapi tren-tren baru yang akan bermunculan. Perusahaan memerlukan perencanaan yang sangat kuat agar dapat melalui perubahan yang dilaksanakan sejak sekarang. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu manajemen strategi yang berorientasi pada masa depan, berfokus pada terciptanya impian dan perubahan yang kreatif, perpaduan sumberdaya guna mencapai keunggulan dalam bersaing, penciptaan kerangka kerja, dan prospektif perencanaan yang lebih utuh dan menyeluruh. Menurut Rusdi (2018:119) manajemen strategi ialah suatu seni untuk memformulasi, implementasi dan evaluasi keputusan yang bersifat fungsional yang digunakan sebagai panduan tindakan suatu organisasi dalam mencapai tujuan.

Ada beberapa alasan yang menyebabkan manajemen strategi memiliki peran yang penting. Strategi dapat membantu perusahaan menangani ketidakpastian melalui suatu pendekatan yang sistematis, menyelaraskan tujuan antar unit dalam organisasi serta menjadi sebuah sarana komunikasi jangka panjang dan acuan bagi pemilik usaha. Memperhatikan dimensi eksternal (pelanggan dan pasar) adalah perspektif yang relevan untuk suatu strategi bisnis. Pendekatan yang dilakukan juga menjadi indikator penting, model pendekatan dan dasar pemikiran yang kurang tepat akan menghasilkan strategi bisnis yang kurang tepat pula (Rifai, 2012:1). Pendekatan dengan analisis SWOT merupakan salah satu solusi yang perlu diterapkan. Analisis SWOT sangat berguna untuk menentukan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk suatu perusahaan. Perusahaan dapat mengidentifikasi faktor-faktor apa saja yang berpengaruh terhadap perusahaan diantaranya faktor internal dan eksternal yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman bagi perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas maka akan dilaksanakan perancangan pembuatan SOP dan strategi pemasaran melalui analisis faktor internal dan eksternal pendekatan SWOT pada produk pupuk cair sulfur silica di PT. Belerang Gunung Kawah Ijen Unit Banyuwangi.

Tujuan dari kegiatan Praktik Pembelajaran dan Pemberdayaan Masyarakat (P3M) di PT. Belerang Gunung Kawah Ijen adalah sebagai berikut : 1) Memfasilitasi dan melakukan pendampingan pada perusahaan dalam perancangan SOP produksi dan pemasaran produk pupuk; 2) Memberikan inovasi dalam penyusunan SOP produk pupuk; 3) Memberikan rancangan strategi pemasaran dengan pendekatan analisis SWOT.

PT. Belerang Gunung Kawah Ijen adalah anak perusahaan dari PT. Candi Ngrimbi yang bergerak pada produksi belerang baik belerang bubuk, butir, dan bongkahan. PT. Belerang Gunung Kawah Ijen merupakan perusahaan baru yang berdiri pada tahun 2023 yang bergerak

husus pada produksi produk pupuk cair dan pestisida berbahan dasar belerang. Produk ini baru saja dikembangkan oleh perusahaan untuk memaksimalkan diversifikasi produk belerang sebagai bahan baku yang dimiliki oleh induk perusahaan.

Saat ini produk yang dihasilkan dari PT Belerang Gunung Kawah Ijen yang merupakan pupuk cair sulfur silika masih dalam tahap pengembangan produk, uji coba produk dan membentuk formulasi yang tepat sesuai standart yang ditetapkan. Proses perizinan dan pendaftaran pupuk cair sulfur silika juga masih dalam tahap pengajuan dan uji efektifitas.

PT. Belerang Gunung Kawah Ijen memproduksi pupuk cair sulfur silika dan di jual kepada masyarakat sekitar di wilayah lereng gunung Ijen, Banyuwangi. Respon yang positif dari munculnya pupuk cair tersebut menjadikan perusahaan segera mempersiapkan tempat produksi dan perizinan pada produk pupuk tersebut. Saat ini produksi yang dilakukan masih dalam skala mikro dimana dalam satu bulan produksinya antara 300-400 liter. Penjualan produk pupuk cair ini juga masih cukup terbatas di masyarakat petani di lingkungan perusahaan saja dan beberapa perusahaan perkebunan yang bekerjasama dengan perusahaan dalam aplikasi pupuk cair ini.

Promosi dan pemasaran yang dilakukan juga masih sederhana dengan metode mulut ke mulut dan penyebarannya hanya dalam lingkup dan skala yang masih kecil. Produksi yang sudah dihasilkan ini perusahaan sedang menunggu izin keluar dalam kurun waktu kurang lebih 6 bulan baru produk siap dikomersialkan secara bebas dan luas. Pada prosesnya perusahaan sudah mempersiapkan master plan untuk program pemasaran yang lebih luas kedepannya. Sehingga persiapan dalam hal manajerial, pengemasan, hingga strategi pemasaran sangat diperlukan untuk memperkuat pondasi perusahaan dalam proses ekspansi pasar kedepan. Berikut adalah gambar pupuk cair sulfur silika

B. Hasil Kegiatan

Penyusunan SOP pada produksi pupuk cair Sulfur Silika di PT. BGKI menjelaskan secara detail tahapan produksi dan tahapan pemasaran yang dilaksanakan mulai dari penerimaan bahan baku sampai dengan bagaimana produk dijual terdokumentasi secara rinci. Tujuannya adalah proses produksi dan pemasaran dapat berjalan secara lebih sistematis dan terstruktur sehingga hasil yang diperoleh dapat lebih akurat dengan kualitas yang baik dan seragam. Pembuatan rancangan SOP ini dibuat sebagai acuan awal dalam melakukan perbaikan terus menerus atau *continous improvement* khususnya pada produk pupuk cair sulfur silika yang merupakan produk rintisan baru. Adanya SOP yang dirancang ini diharapkan menjadi acuan pada setiap tahapan proses produksi yang terdokumentasi dengan lebih terukur dan sistematis. SOP ini dirumuskan dengan hasil dari observasi dan wawancara dengan pimpinan dan manajer perusahaan serta menggunakan studi literatur.

Pada pelaksanaannya dalam mewujudkan SOP produksi dan SOP pemasaran tersebut melalui beberapa tahapan sebagai berikut: a) Studi Literatur. Merupakan kegiatan pengumpulan data dan sumber-sumber yang berkaitan dengan topik perancangan SOP untuk memperkaya kajian teoritis dan landasan teori dalam penyusunan SOP produksi dan SOP pemasaran. Kegiatan ini dilaksanakan secara individu melalui metode membaca, mencatat dan mengkaji skema pembuatan SOP pada sebuah perusahaan. Kegiatan ini dimaksudkan untuk memperkaya pemahaman dalam persiapan penyusunan SOP. Tujuan dari studi literatur tersebut untuk mengungkap teori yang relevan dengan topik yang akan dipecahkan dimana hasilnya dapat digunakan sebagai bahan rujukan dalam pembahasan dan penyusunan SOP produksi dan SOP pemasaran; b) Observasi. Merupakan kegiatan yang dilaksanakan untuk mengumpulkan data yang dilakukan dengan mengamati objek secara langsung dan mencatat hasilnya secara sistematis. Observasi dalam penyusunan SOP ini dilakukan terhadap bagian produksi yang memahami proses produksi pupuk dari awal hingga pengemasan dilakukan. Proses observasi ini dilakukan dengan cara mengidentifikasi proses produksi pupuk cair sulfur silika, membuat pemetaan kegiatan dan menetapkan hasil observasi menjadi bahan dalam penyusunan SOP produksi dan SOP Pemasaran pupuk cair sulfur silika; c) Diskusi dan Klarifikasi. Merupakan kegiatan untuk menjelaskan ulang hasil dari pencatatan dan penyusunan draft SOP produksi dan SOP pemasaran pupuk cair

sulfur silika agar lebih mudah dipahami dan memvalidasi kebenarannya. Draft SOP yang sudah dirumuskan kemudian akan didiskusikan dengan pemilik dan bagian produksi perusahaan untuk mendapatkan tanggapan dan penyempurnaan SOP yang telah di susun. Setelah melakukan diskusi dan klarifikasi terhadap pemilik dan bagian produksi maka disempurnakanlah SOP tersebut sesuai hasil diskusi dan disepakati bersama- sama.

Berikut adalah dokumentasi kegiatan pembuatan SOP produksi dan SOP pemasaram pupuk cair sulfur silika. Berdasarkan hasil dari proses kegiatan tersebut antara lain studi literatur, observasi dan diskusi klarifikasi, maka tersusunlah SOP produksi dan SOP pemasaran pupuk cair sulfur silika seperti berikut:

A. SOP Produksi

SOP produksi ini menjelaskan secara rinci proses produksi pupuk cair sulfur silika dari mulai bahan baku masuk hingga produk jadi dan dikemas dengan baik. Bagian yang akan melaksanakan setiap tahapan dan keterangan mengenai teknis juga tertuang di dalamnya sebagai berikut.

Alur	PIC	Keterangan
<pre> graph TD A[Bahan Baku Masuk] --> B[Penggilingan] B --> C{Pengecekan Kondisi} C -- OK --> D[Menimbang bahan baku] C -- NOT OK --> B D --> E[Memasukkan bahan kedalam timba] E --> F[Pencampuran bahan dengan mesin] F --> G{Pengecekan Kondisi} G -- OK --> H[Pengendapan] G -- NOT OK --> F H --> I[Pengemasan] </pre>	<p>Staff Gudang</p> <p>Produksi</p> <p>Produksi & QC</p> <p>Produksi</p> <p>Produksi</p> <p>Produksi</p> <p>Produksi & QC</p> <p>Produksi & QC</p>	<p>Sulfur, Sillika, Kalium</p> <p>Sulfur Digiling menggunakan mesin hingga menjadi tepung</p> <p>Mengontrol semua bahan tersedia dan sesuai spesifikasi</p> <p>Bahan baku ditimbang sesuai takaran</p> <p>Bahan baku di masukkan kedalam timba besar</p> <p>Bahan baku dicampur selama 120 menit</p> <p>Mengontrol kondisi pencampuran pupuk dan penguapannya</p> <p>Pupuk diendapkan selama 1 x 24 jam</p>

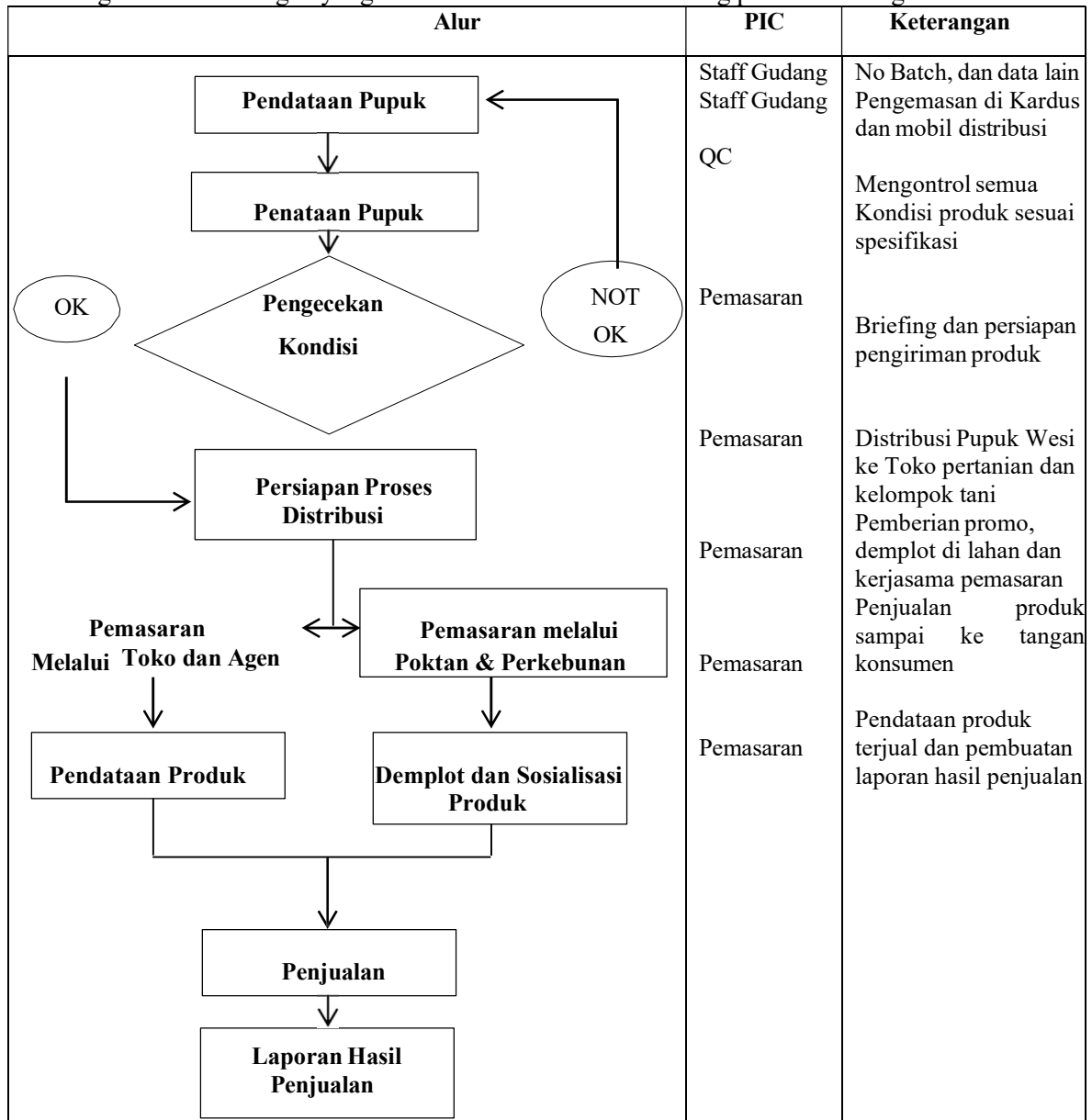
Pemberdayaan Produsen Pupuk Cair Melalui Penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP)

	Staff Gudang	Pupuk cair Wesi siap dikemas dengan kemasan botol 250ml, 500 ml, dan 1000 ml.
--	--------------	---

Gambar 1. Standar Operasional Prosedur Produksi

B. SOP Pemasaran

SOP Pemasaran ini menjelaskan secara rinci proses pemasaran produk dari mulai pendataan hingga laporan hasil penjualan yang tertuang secara rinci meliputi alur, bagian yang menangani dan keterangan yang bersifat teknis. SOP ini tertuang pada alur sebagai berikut.



Gambar 2. Standar Operasional Prosedur Pemasaran

Pembahasan

SOP adalah serangkaian instruksi tertulis yang dibakukan mengenai berbagai proses penyelenggaraan aktivitas, bagaimana dan kapan harus dilakukan, dimana dan oleh siapa

dilakukan. Marimin, *et al.* 2006 mendefinisikan SOP adalah pedoman operasi standar dalam mengimplementasikan keputusan dalam suatu tindakan yang terstruktur dan dapat dipertanggungjawabkan. SOP juga merupakan serangkaian langkah yang dianggap benar menurut kriteria yang ditetapkan dan diselenggarakan dalam urutan yang tepat (sistematis) untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan (Prayitno, 2009). SOP berisi petunjuk yang menjelaskan cara pekerja dalam melakukan pekerjaannya (Insani, 2009). Tujuan dari pembuatan SOP adalah untuk menjelaskan perincian atau standar yang tetap mengenai aktivitas pekerjaan yang berulang-ulang yang akan diselenggarakan. SOP yang baik adalah SOP yang mampu menjadikan arus kerja yang lebih baik, menjadi panduan baru, penghematan biaya, memudahkan pengawasan, serta mengakibatkan koordinasi yang baik.

Pembuatan SOP Produksi dan SOP Pemasaran dari produk pupuk cair sulfur silika di PT. BGKI ini didasarkan pada acuan dimana perusahaan yang merupakan perusahaan baru dapat memiliki gambaran dokumentasi secara rinci proses produksinya dari penerimaan bahan baku hingga produk diterima oleh konsumen. SOP ini diharapkan menjadi pendukung perusahaan dalam menjalankan dan mengembangkan produknya secara lebih terstruktur dan sistematis dan dapat dipahami oleh masing-masing karyawannya. Secara rinci setiap kegiatan sudah tercatat dan tertuang didalam alur dan keterangan pada masing-masing kegiatan. Pada SOP produksi dimulai dari kegiatan penerimaan bahan baku sampai dengan pengemasan produk. Pada SOP pemasaran dimulai dari kegiatan pendataan produk hingga proses pemasaran dan pendataan hasil penjualan. SOP ini sudah mulai diterapkan pada perusahaan dan dapat membantu karyawan dalam menjalankan proses produksi dan pemasaran sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

SOP produksi terdiri dari 9 alur proses antara lain penerimaan bahan baku, penggilingan, pengecekan kondisi, penimbangan, penempatan pada wadah, pencampuran, pengecekan hasil, pengendapan dan pengemasan. Masing-masing proses tersebut melibatkan 3 bagian unit kerja yaitu bagian produksi, Formulator dan QC. Pada setiap proses produksi membutuhkan waktu 2 hari sampai dengan produk pupuk dapat dikemas. SOP Pemasaran memiliki 8 alur proses antara lain pendataan, penataan, pengecekan kondisi, persiapan distribusi, pemasaran, pendataan, penjualan dan laporan hasil. Proses tersebut melibatkan 2 bagian unit kerja yaitu Gudang, QC dan Marketing. Pada proses pemasaran terbagi menjadi 2 kategori yaitu pemasaran kepada toko dan agen, kemudian pemasaran kepada kelompok tani dan perkebunan dengan memanfaatkan skema demplot dan sosialisasi sebelum akhirnya produk dijual sampai ke tangan konsumen.

Strategi pemasaran pada produk pupuk cair sulfur silika ini didasarkan pada bantuan analisis SWOT, dimana pada perumusannya dilakukan analisis dari faktor internal dan eksternal perusahaan yang meliputi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman. Faktor internal dan eksternal perusahaan yang telah dijabarkan menjadi beberapa poin-poin kemudian akan di analisis dengan cara membandingkan faktor internal dan faktor eksternal untuk menjadi poin-poin langkah yang mengarah pada strategi pemasaran.

Analisis SWOT dapat menghasilkan berbagai alternatif strategi yang dapat dipilih oleh perusahaan dalam mengembangkan usahanya. Proses pengambilan keputusan strategi berkaitan dengan pengembangan visi misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Perencanaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Analisis ini dapat memberikan gambaran secara umum serta pemberian alternatif strategi yang perlu dilakukan perusahaan berdasarkan analisis faktor internal dan eksternal.

DAFTAR PUSTAKA

- ssaauri, Sofjan. 2008. *“Manajemen Produksi dan Operasi”*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta
- Bhattacharya, J. (2015). *Guidance for Preparing Standard Operating Procedures (Sops)*. IOSR Journal Of Pharmacy, Vol. 5 No. 1, pp. 29-36.
- Fitsimmons, G. (2012). *The Policy/Procedure Manual, Part II: Procedures That Complement GoodPolicies*, The Bottom Line, Vol. 25 Issue: 1, pp.13-15.

- Herdiansyah, H. (2010). *“Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial”*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Insani I. 2009. *“Konsep Dasar Operasi Prosedur, Bimbingan Teknis Penyusunan SOP”*. Jakarta: Lembaga Administrasi Negara
- Irawati, R. & Hardiastuti, E.B.W. (2016). *Perancangan Standard Operating Procedure (SOP) Proses Pembelian Bahan Baku, Proses Produksi dan Pengemasan pada Industri Jasa Boga (Studi Kasus pada PT. KSM Catering & Bakery Batam)*. Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis, Vol. 4, No. 2, 186-193.
- Lelieveld H.L.M., Mostert, M.A., & Holah, J. (2005). *Handbook of Hygiene Control in the Food Industry*. Cambridge: Woodhead Publishing Limited.
- Manghani, K. (2011), *Quality Assurance: Importance Of Systems And Standard Operating Procedures*. Perspectives in Clinical Research, Vol. 2, No. 1, 34 37.
- Marimin, Tanjung H, Prabowo H. 2006. *“Sistem Informasi Manajemen Sumber Daya Manusia”*. Jakarta: Grasindo
- Moleong, L.J. 2016. *“Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi”*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Nakubo, Cholid, dan Achmadi. 2007. *“Metodologi Penelitian”*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Prayitno. 2009. *“Dasar dan Teori Praktis Pendidikan”* Jakarta : Grasindo
- Prasanna, K. (2013). *“Standard Operating Procedures for Standalone Hotels”*. Research Journal of Management Sciences, Vol. 2(7), 1-9.
- Rifai. G. 2012. *“Prinsip-Prinsip Pengelolaan Strategi Bisnis”*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rusdi. L.H. 2018. *“Strategi Keuangan Perusahaan”*. Jakarta. PT. Elex Media Komputindo.
- Saldana, J. (2011). *“Fundamentals of Qualitative Research”*. Oxford University Press, Inc
- Sugiyono. 2013. *“Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D”*. Bandung: Alfabeta
- Sumarmi, Murti dan John Suprihanto. 2014. *“Pengantar Bisnis”*. Liberty. Yogyakarta
- Tambunan, Rudi M. 2008. *“Pedoman Penyusunan Standard Operating Procedures (SOP)”*. Jakarta: Maistas Publishing.
- Tanjung Adrinal. 2012. *“Panduan Praktis Menyusun Standard Operating Procedure”*. Yogyakarta.