
Strategi Manajemen Membangun Tim Kerja Dalam Rangka Menghadapi Persaingan Usaha Pada Cv. Mahlan

Sahrini^{1*}, Muh. Badar², Jaenab³

^{1,2,3} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) BIMA

sahrini.stiebima21@gmail.com

Abstrak

Dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat di era digital dan globalisasi, keberhasilan perusahaan, terutama UKM seperti CV. Mahlan yang bergerak di bidang pengelolaan dan distribusi jagung, sangat bergantung pada strategi manajemen tim yang efektif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi manajemen dalam membangun tim kerja, mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat implementasinya, serta menilai efektivitasnya dalam meningkatkan daya saing perusahaan. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan analisis SWOT, didukung oleh instrumen wawancara, observasi, dan kuesioner yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya. Hasil analisis menunjukkan posisi strategis CV. Mahlan berada pada kuadran progresif (kuadran I), dengan kekuatan internal dan peluang eksternal yang cukup besar untuk mendorong ekspansi dan inovasi. Strategi SO (Strengths-Opportunities) direkomendasikan untuk memanfaatkan kekuatan internal dalam merespon peluang pasar. Penelitian ini memberikan kontribusi praktis dan teoretis dalam pengembangan strategi manajemen tim di sektor UKM, serta menjadi acuan bagi pengembangan kebijakan strategis yang adaptif dan berkelanjutan.

Kata Kunci: Strategi Manajemen Tim, Daya Saing UKM, Analisis SWOT

1. Latar Belakang

Di era globalisasi yang semakin kompetitif, keberhasilan suatu perusahaan sangat ditentukan oleh kemampuannya dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berubah. Sektor usaha kecil dan menengah (UKM), seperti CV. Mahlan yang bergerak di bidang pengelolaan dan distribusi jagung, dituntut untuk memiliki daya saing yang kuat agar dapat bertahan dan berkembang. Salah satu pilar utama dalam membangun daya saing tersebut adalah pengelolaan tim kerja yang efektif (Dessler, 2020). Tim yang solid, terintegrasi, dan mampu bekerja secara sinergis menjadi krusial dalam menanggapi tantangan eksternal maupun internal, termasuk perubahan teknologi dan fluktuasi permintaan konsumen (Kartika & Putra, 2022). Keberadaan tim yang adaptif memungkinkan perusahaan untuk berinovasi dan merespons pergeseran pasar dengan cepat, suatu kapabilitas yang tak ternilai dalam menjaga relevansi bisnis.

Fenomena persaingan yang ketat juga disoroti oleh Porter (1980), yang menekankan pentingnya perumusan strategi kompetitif untuk menghubungkan perusahaan dengan lingkungannya, terutama industri tempat ia bersaing. Keberhasilan pemasaran, seperti yang diungkapkan Simamora (2001:38), sangat dipengaruhi oleh pemahaman mendalam tentang pesaing, termasuk tujuan, strategi, kekuatan, kelemahan, dan pola reaksi mereka. Dalam konteks CV. Mahlan, yang beroperasi di wilayah Bima, Nusa Tenggara Barat, bisnis pertanian jagung menawarkan peluang besar namun juga diwarnai oleh persaingan pemasok hasil panen yang intens. Meskipun Bapak Usman, pemilik CV. Mahlan, dikenal dengan praktik bisnis yang jujur, menghadapi persaingan tidak sehat dari kompetitor yang menggunakan trik manipulasi harga dan kualitas, sempat mengancam stabilitas perusahaan dan bahkan menyebabkan eksodus karyawan serta petani mitra. Kondisi ini memperlihatkan betapa krusialnya strategi manajemen tim kerja yang adaptif dan proaktif.

Meskipun CV. Mahlan berhasil mengakuisisi pesaingnya berkat strategi inovatif dalam pemberian modal dan kepercayaan petani, perusahaan ini masih dihadapkan pada tantangan internal terkait manajemen tim kerja. Terdapat indikasi bahwa strategi manajemen tim yang diterapkan belum optimal dalam menciptakan tim yang solid dan produktif, mengingat belum adanya metode atau pendekatan terbaik yang terstandarisasi. Selain itu, implementasi strategi tersebut juga dihadapkan pada faktor pendukung dan penghambat, seperti kurangnya

komunikasi, motivasi, atau kepemimpinan yang kurang efektif dari sisi internal, serta perubahan tren bisnis dan persaingan usaha dari sisi eksternal. Lebih jauh, efektivitas strategi manajemen tim kerja dalam meningkatkan daya saing perusahaan belum terukur secara jelas, karena tidak adanya indikator spesifik dan evaluasi berkelanjutan terhadap dampaknya pada produktivitas dan kinerja perusahaan. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun berhasil mengatasi satu rintangan besar, fondasi internal perusahaan, khususnya dalam manajemen tim, masih memerlukan perhatian serius.

Oleh karena itu, penelitian ini menjadi sangat mendesak untuk mengisi kekosongan pemahaman mengenai bagaimana strategi manajemen tim kerja yang efektif dapat diterapkan secara sistematis di CV. Mahlan. Studi ini tidak hanya bertujuan untuk menganalisis strategi yang sudah ada, tetapi juga untuk mengidentifikasi secara komprehensif faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaannya. Kebaruan penelitian ini terletak pada fokusnya terhadap konteks UKM di sektor pertanian jagung di Bima, yang memiliki karakteristik unik dalam persaingannya.

Secara spesifik, penelitian ini memiliki tujuan untuk (1) menganalisis strategi manajemen yang diterapkan oleh CV. Mahlan dalam membangun tim kerja, (2) mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan strategi manajemen tim kerja, dan (3) menilai efektivitas strategi tersebut dalam meningkatkan daya saing CV. Mahlan dengan kompetitor. Dengan demikian, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi praktis bagi CV. Mahlan dalam merumuskan dan mengimplementasikan strategi manajemen tim kerja yang lebih kokoh, serta memberikan sumbangsih teoritis bagi pengembangan literatur manajemen sumber daya manusia di sektor UKM.

2. Metode Penelitian

Jenis Penelitian dan Pendekatan

Penelitian ini mengadopsi jenis penelitian kualitatif deskriptif dengan tujuan memperoleh pemahaman mendalam mengenai strategi manajemen yang diterapkan oleh CV. Mahlan dalam membangun tim kerja dan kontribusinya terhadap daya saing perusahaan. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi fenomena secara holistik dan kontekstual, menangkap nuansa serta kompleksitas interaksi manusia dalam organisasi (Creswell & Creswell, 2018; Sugiyono, 2018). Untuk mendukung analisis strategi, penelitian ini akan menggunakan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) yang diperkuat dengan matriks pendukung seperti Internal Factor Evaluation (IFE) dan External Factor Evaluation (EFE). Proses perumusan strategi akan dilakukan melalui tiga tahapan sistematis: tahap masukan (input stage) dengan Matriks IFE dan EFE; tahap pencocokan (matching stage) menggunakan Matriks IE dan SWOT; serta tahap pengambilan keputusan (decision stage) untuk menentukan strategi terbaik yang akan direkomendasikan. Penggunaan kombinasi metode ini sejalan dengan pandangan bahwa integrasi alat analisis strategis dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif (David & David, 2023; Sudaryono, 2023).

Instrumen Penelitian

Untuk menjangkau data yang komprehensif, penelitian ini akan memanfaatkan beberapa instrumen utama. Pertama, panduan wawancara akan digunakan untuk menggali informasi mendalam dari informan kunci. Panduan ini mencakup pertanyaan-pertanyaan terstruktur dan semi-terstruktur yang dirancang untuk mengeksplorasi strategi manajemen tim, proses pembentukan tim, serta tantangan dan peluang yang dihadapi. Kedua, catatan observasi akan berfungsi sebagai alat untuk merekam temuan selama pengamatan langsung di lapangan, memungkinkan peneliti menangkap dinamika tim dan interaksi antar anggota secara natural (Emzir, 2019). Ketiga, kuesioner penelitian akan digunakan, tidak hanya untuk memvalidasi dan menganalisis hasil wawancara, tetapi juga untuk mengumpulkan data kuantitatif terkait faktor internal dan eksternal menggunakan skala Likert. Kuesioner ini akan mengombinasikan pertanyaan tertutup (pilihan ganda, skala Likert) dan pertanyaan terbuka, memungkinkan responden untuk memberikan pandangan pribadi yang lebih mendalam (Sugiyono, 2021). Kombinasi instrumen ini diharapkan dapat menghasilkan triangulasi data, memperkuat validitas temuan penelitian (Yin, 2018).

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi penelitian ini mencakup seluruh pimpinan dan anggota tim kerja (karyawan) di CV. Mahlan yang terlibat langsung dalam proses manajemen tim, serta para petani atau pengecer yang berinteraksi langsung dalam proses jual beli hasil panen jagung. Pemilihan populasi ini didasarkan pada relevansi peran mereka terhadap topik penelitian. Pengambilan sampel akan menggunakan metode purposive sampling, yaitu pemilihan responden berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian (Patton, 2015; Sugiyono, 2021). Kriteria sampel meliputi karyawan tetap CV. Mahlan yang telah bekerja minimal satu tahun, memiliki peran di bagian operasional atau distribusi, dan bersedia menjadi responden. Pendekatan ini memastikan bahwa data yang terkumpul berasal dari individu yang memiliki pengalaman dan pemahaman yang memadai mengenai strategi tim dan dinamika operasional perusahaan.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan secara langsung di CV. Mahlan, yang berlokasi di Bima, Nusa Tenggara Barat. Pemilihan lokasi ini sangat relevan karena CV. Mahlan merupakan objek studi utama untuk memahami strategi manajemen tim dalam menghadapi persaingan usaha di sektor pengelolaan dan distribusi jagung. Penelitian direncanakan akan berlangsung pada bulan Januari hingga Februari, memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan data secara intensif dalam rentang waktu yang terukur. Keberadaan di lokasi memungkinkan peneliti untuk melakukan observasi langsung dan wawancara mendalam, sehingga dapat menangkap konteks dan dinamika organisasi secara otentik (Creswell & Creswell, 2018).

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data akan dilakukan melalui beberapa teknik terintegrasi untuk memastikan kelengkapan dan kedalaman informasi. Pertama, kuesioner akan disebarkan kepada pekerja dan pengecer (petani) setelah penentuan faktor internal dan eksternal. Kuesioner ini akan menggunakan kombinasi pertanyaan terbuka dan tertutup, serta dapat disebarkan secara langsung (offline) maupun melalui platform digital seperti Google Forms untuk jangkauan yang lebih luas (Sudaryono, 2023). Kedua, wawancara akan dilakukan dengan pimpinan dan anggota tim CV. Mahlan. Jenis wawancara yang digunakan adalah gabungan terstruktur, semi-terstruktur, dan tidak terstruktur untuk menggali informasi komprehensif mengenai strategi manajemen, peran manajerial, dan faktor-faktor yang memengaruhi efektivitas tim (Saunders, Lewis & Thornhill, 2019; Emzir, 2019). Ketiga, observasi langsung akan dilakukan terhadap aktivitas tim di CV. Mahlan, dengan fokus pada dinamika tim, interaksi anggota, serta strategi kerja sama dan motivasi yang diterapkan (Moleong, 2018). Keempat, dokumentasi akan menjadi pelengkap dengan mengumpulkan dokumen-dokumen terkait yang relevan dengan penelitian, seperti laporan internal, struktur organisasi, atau kebijakan perusahaan, untuk memperkaya data dan memberikan konteks tambahan (Sugiyono, 2021).

Teknik Analisis Data

Analisis data akan dilakukan secara kualitatif menggunakan pendekatan analisis tematik dan model interaktif Miles dan Huberman (Miles, Huberman, & Saldaña, 2020). Model ini menggarisbawahi bahwa aktivitas analisis data kualitatif bersifat interaktif dan berlangsung secara terus-menerus hingga penelitian tuntas. Meskipun fokus utama adalah kualitatif, penggunaan software SPSS juga akan dipertimbangkan untuk memastikan validitas dan konsistensi data kuantitatif dari kuesioner, khususnya untuk pengujian faktor internal dan eksternal. Tahapan analisis data meliputi:

Pengumpulan Data: Seluruh data dari wawancara, observasi, kuesioner, dan dokumentasi akan dikumpulkan secara sistematis di lokasi penelitian, dengan menentukan strategi pengumpulan data yang tepat untuk memfokuskan dan mendalami informasi.

Reduksi Data (Data Reduction): Data mentah yang terkumpul dalam jumlah besar akan dipilih, difokuskan, disederhanakan, diringkas, dan ditransformasikan. Proses ini bertujuan untuk memadatkan data penting dan relevan, memberikan gambaran yang lebih jelas, serta mempermudah langkah analisis selanjutnya. Data akan diklasifikasikan sesuai fokus penelitian, dan data yang tidak relevan akan dipisahkan (Miles, Huberman, & Saldaña, 2020).

Penyajian Data (Display Data): Setelah direduksi, data akan disajikan dalam bentuk yang mudah dipahami, seperti uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, atau flowchart. Penyajian ini membantu peneliti dalam menarik kesimpulan awal dan merencanakan langkah analisis berikutnya berdasarkan pemahaman yang diperoleh (Sugiyono, 2021).

Penarikan Kesimpulan/Verifikasi (Conclusion Drawing/Verification): Tahap akhir adalah menarik kesimpulan dari data yang telah dianalisis. Kesimpulan awal dalam penelitian kualitatif bersifat sementara dan dapat berubah jika tidak didukung oleh bukti yang memadai. Namun, jika bukti pendukung ditemukan, kesimpulan dapat divalidasi. Proses verifikasi ini memastikan bahwa kesimpulan didukung oleh data yang terkumpul dan dianalisis secara cermat (Miles, Huberman, & Saldaña, 2020). Berdasarkan hasil analisis tematik, peneliti akan merumuskan kesimpulan mengenai strategi manajemen yang efektif dalam membangun tim kerja di CV. Mahlan serta dampaknya terhadap daya saing perusahaan.

3. Hasil dan Diskusi

Uji Validitas dan Reliabilitas

Validitas dan reliabilitas merupakan dua aspek krusial dalam menjamin kualitas data penelitian, terutama saat menggunakan instrumen seperti kuesioner. Uji validitas berfungsi untuk mengukur sejauh mana instrumen penelitian mampu mengukur apa yang seharusnya diukur, atau dengan kata lain, menunjukkan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti (Sugiyono, 2017). Dalam penelitian ini, uji validitas dilakukan terhadap kuesioner yang telah disebarkan kepada 60 responden. Proses

ini esensial untuk memastikan bahwa setiap pertanyaan dalam kuesioner benar-benar representatif dan akurat dalam menangkap informasi yang relevan dengan variabel penelitian.

Setelah instrumen dinyatakan valid, langkah selanjutnya adalah melakukan uji reliabilitas. Menurut Sugiyono (2017), reliabilitas merujuk pada konsistensi pengukuran, yaitu sejauh mana hasil pengukuran yang dilakukan berulang kali pada objek yang sama akan menghasilkan data yang serupa. Uji reliabilitas dalam penelitian ini juga dilakukan terhadap 60 responden, menggunakan pertanyaan-pertanyaan yang sebelumnya telah dinyatakan valid. Untuk mengukur reliabilitas, penelitian ini memanfaatkan program SPSS 26.0 for Windows dengan kriteria sebagai berikut: suatu variabel atau pernyataan dinyatakan reliabel jika nilai koefisien r-alpha (Cronbach's Alpha) bernilai positif dan lebih besar dari nilai r-tabel. Sebaliknya, jika r-alpha negatif dan lebih kecil dari r-tabel, maka pernyataan tersebut dianggap tidak reliabel. Lebih lanjut, secara umum, nilai Cronbach's Alpha di atas 0,6 seringkali dijadikan patokan untuk menyatakan reliabilitas suatu instrumen (Priyatno, 2013). Dengan demikian, variabel dikatakan baik dan konsisten apabila memenuhi kriteria nilai Cronbach's Alpha > 0,6, menunjukkan bahwa instrumen tersebut stabil dan dapat diandalkan untuk mengukur konstruk penelitian.

Tahap Memasukkan Data

Data dimasukkan dan input menggunakan SPSS versi 26.00 for windows. Data dikumpulkan dan kemudian di olah dan dirapikan menggunakan microsoft excell, setelah itu baru dilakukan analisis menggunakan SPSS. Berikut merupakan hasil analisis dan penginputan data SPSS.

Tabel 1. Hasil Input Data SPSS

Komponen	R tabel	R Hitung
Kekuatan	0.361	P1 : 0.966
		P2 : 0.892
		P3 : 0.834
		P4 : 0.858
		P5 : 0.973
Kelemahan	0.361	P1 : 0.875
		P2 : 0.883
		P3 : 0.840
		P4 : 0.867
Peluang	0.361	P1 : 0.815
		P2 : 0.872
		P3 : 0.720
		P4 : 0.833
Ancaman	0.361	P1 : 0.686
		P2 : 0.621
		P3 : 0.743
		P4 : 0.867

Pembahasan

CV. Mahlan

CV. Mahlan adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, pemasok, dan pendistribusian jagung, berlokasi strategis di ujung Desa Nggmbe, Kecamatan Bolo, Kabupaten Bima, Nusa Tenggara Barat. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2019 oleh Bapak Usman dan istrinya, Ibu Rahma. Nama "Mahlan" sendiri diambil dari nama anak laki-laki Bapak Usman, merefleksikan sentuhan personal pada fondasi bisnis. Berawal dari gudang rumahan sederhana, visi Bapak Usman sebagai seorang mantan petani biasa membawanya untuk memberanikan diri membangun sebuah entitas usaha yang kini telah berkembang pesat. Sejak tahun 2021, CV. Mahlan berhasil mendirikan gudang sendiri dan tumbuh menjadi salah satu pemasok serta distributor jagung terbesar di wilayah Kecamatan Bolo. Jangkauan bisnisnya tidak hanya terbatas di Bima, melainkan telah menjalin kerja sama dengan salah satu perusahaan distribusi besar di Dompu.

Sebagai entitas bisnis yang berintegritas, CV. Mahlan memiliki legalitas hukum yang lengkap. Akta Pendirian CV-nya telah disahkan oleh notaris dan terdaftar di Kementerian Hukum dan HAM, menunjukkan komitmen terhadap kepatuhan hukum. Perusahaan ini juga memegang Nomor Induk Berusaha (NIB) yang diterbitkan melalui sistem OSS, serta Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Tanda Daftar Perusahaan (TDP) sebagai dasar legalitas operasionalnya. Pemenuhan kewajiban pajak ditunjukkan dengan kepemilikan NPWP

perusahaan, dan yang tak kalah penting, CV. Mahlan juga mengantongi Izin Lingkungan, memastikan bahwa operasionalnya tidak berdampak negatif terhadap lingkungan sekitar. Kelengkapan dokumen perizinan ini memungkinkan CV. Mahlan untuk beroperasi secara legal dan terpercaya, baik di lingkup lokal maupun regional.

Dalam hal kinerja finansial, omzet penjualan CV. Mahlan dalam sektor pengolahan dan distribusi jagung menunjukkan fluktuasi yang wajar, mengikuti siklus musim panen dan dinamika permintaan pasar. Rata-rata hasil panen yang dibeli berkisar antara 5.000.000 hingga 10.000.000 ton per tahun, dengan estimasi omzet tahunan mencapai kurang lebih Rp31.000.000.000,00. Secara umum, keadaan keuangan perusahaan berada dalam kondisi sehat dan stabil. CV. Mahlan menerapkan sistem pencatatan keuangan yang terstruktur menggunakan perangkat lunak akuntansi sederhana. Sumber pendapatan utama perusahaan berasal dari penjualan bibit jagung, pupuk, obat-obatan penunjang pertanian jagung, pemberian modal usaha kepada petani, serta penjualan jagung pipilan kering ke pasar distributor nasional. Beban operasional perusahaan meliputi pembelian bahan baku, gaji karyawan, biaya distribusi, dan biaya produksi. Dengan rata-rata laba bersih mencapai 15–20% dari total omzet, ditambah dengan dukungan suntikan dana yang signifikan dari kerja sama dengan investor asing di Dompu, posisi keuangan CV. Mahlan terbilang kokoh.

Untuk menunjang efisiensi operasional dalam pasokan dan distribusi jagung, CV. Mahlan memiliki struktur organisasi yang jelas. Bapak Usman H. Ismail menjabat sebagai Pimpinan CV/Direktur Utama, bertanggung jawab penuh atas pengambilan keputusan strategis dan pengawasan seluruh aktivitas usaha. Urusan lapangan dan pembelian dipercayakan kepada Mahlan sebagai Koordinator Lapangan/Pembelian, yang bertugas menjalin kerja sama dengan petani, mengecek kualitas jagung, dan memastikan kelancaran pasokan. Di sisi distribusi, Amirullah, S.Pd., mengemban peran sebagai Manajer Distribusi/Logistik, bertugas mengelola transportasi, pengiriman barang, serta merancang rute distribusi yang efisien dan tepat waktu. Aspek administrasi dan keuangan ditangani oleh Rahma, yang bertanggung jawab mencatat transaksi, mengelola kas, menyusun laporan keuangan sederhana, dan mendokumentasikan perizinan. Terakhir, Arman, S.Pd., sebagai PIC Tenaga Gudang & Pengemasan, bertanggung jawab atas penyimpanan sementara, pengepakan, dan persiapan pengiriman. Struktur organisasi yang ramping namun fungsional ini memungkinkan CV. Mahlan untuk tetap lincah dan responsif terhadap permintaan pasar serta kondisi di lapangan, menjadi kunci keberlanjutan dan kesuksesan perusahaan.

Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Reliability Statistics		Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items	Cronbach's Alpha	N of Items
.944	5	.885	4

Reliability Statistics		Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items	Cronbach's Alpha	N of Items
.809	4	.725	4

Gambar 1. Hasil Pengujian

Uji reliabilitas merupakan langkah krusial dalam penelitian untuk memastikan konsistensi dan keandalan instrumen pengumpul data. Dalam konteks ini, reliabilitas menunjukkan sejauh mana kuesioner akan menghasilkan hasil yang konsisten jika pengukuran diulang pada kondisi yang sama. Berdasarkan analisis yang dilakukan terhadap 17 item kuesioner, penelitian ini menggunakan standar Cronbach's Alpha > 0.60 sebagai indikator reliabilitas, sesuai dengan panduan yang dikemukakan oleh Sugiyono (2019).

Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh komponen kuesioner memiliki nilai Cronbach's Alpha di atas ambang batas tersebut. Secara spesifik, nilai Cronbach's Alpha yang diperoleh untuk dimensi kekuatan adalah 0.944, untuk kelemahan 0.885, untuk peluang 0.809, dan untuk ancaman 0.725. Mengingat semua nilai ini secara konsisten melampaui 0.60, dapat disimpulkan secara definitif bahwa seluruh item dalam kuesioner yang digunakan pada penelitian ini adalah reliabel. Ini menegaskan bahwa instrumen tersebut memiliki stabilitas internal yang baik dan mampu menghasilkan data yang konsisten, sehingga validitas temuan penelitian dapat dipercaya.

Matriks Evaluasi Faktor Internal dan Eksternal

Pengolahan matriks IFE merupakan langkah awal dalam proses penelitian ini. Setelah diteliti maka diperoleh skor dari pengolahan matriks tersebut. Hasil analisis dari *Internal Factor Evaluation* pada penelitian ini memiliki total nilai skor sebesar 4.50.

Tabel 2. Matriks Evaluasi Internal

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1.	Tim yang berpengalaman dan kompeten	0.15	5	0.75
2.	Infrastruktur dan Sumber daya yang cukup	0.10	4	0.40
3.	Reputasi Perusahaan	0.15	5	0.75
4.	Kompensasi dan Tunjangan yang kompetitif	0.15	5	0.75
5.	Kepemimpinan dan Manajemen yang kuat	0.10	4	0.40
Sub Total				3.05
Kelemahan				
1.	Keterbatasan dalam pengembangan Tim	0.05	3	0.15
2.	Ketergantungan pada Sumber daya tertentu	0.10	4	0.40
3.	Kurangnya Sistem Evaluasi Kinerja yang Efektif	0.15	5	0.75
4.	Tingkat turnover karyawan yang tinggi	0.05	3	0.15
Sub Total				1.45
Total IFE				4.50

Adapun hasil analisis dari *External Factor Evaluation* pada penelitian ini memiliki total nilai skor sebesar 4.60.

Tabel 2. Matriks Evaluasi Eksternal

No.	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang				
1.	Pertumbuhan Pasar dan Permintaan yang Meningkat	0.15	5	0.75
2.	Perkembangan Teknologi	0.15	5	0.75
3.	Pelatihan Eksternal dan sertifikasi	0.10	4	0.40
4.	Kemitraan dan kerja sama Tim	0.15	5	0.75
Sub Total				2.65
Ancaman				
1.	Tuntutan terhadap kualitas produk yang lebih baik	0.10	4	0.40
2.	Kesadaran Masyarakat akan keberlanjutan (Sustainability)	0.10	4	0.40
3.	Perubahan Regulasi atau Kebijakan Pemerintah	0.10	4	0.40
4.	Fluktuasi Ekonomi	0.15	5	0.75
Sub Total				1.95
Total EFE				4.60

Analisis Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat analisis fundamental yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan dengan cara mengidentifikasi dan menyelaraskan faktor-faktor strategis internal dan eksternal. Matriks ini secara eksplisit memvisualisasikan bagaimana peluang dan ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal dapat direspons dan disesuaikan dengan kekuatan serta kelemahan yang dimiliki perusahaan secara internal. Fungsi utama dari Matriks SWOT adalah menyediakan kerangka kerja yang jelas untuk mengidentifikasi kekuatan internal seperti kompetensi inti atau keunggulan sumber daya, serta mengenali kelemahan internal yang dapat menghambat kinerja. Di sisi eksternal, matriks ini membantu menganalisis peluang dari tren pasar atau perubahan industri yang menguntungkan, sekaligus menilai ancaman berupa tantangan kompetitif atau risiko yang berpotensi merugikan. Melalui kombinasi keempat elemen ini, Matriks SWOT memungkinkan perumusan empat set alternatif strategi potensial: strategi SO (Strengths-Opportunities) yang memanfaatkan kekuatan untuk memaksimalkan peluang; strategi WO (Weaknesses-Opportunities) yang mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang; strategi ST (Strengths-Threats) yang menggunakan kekuatan untuk menanggulangi ancaman; dan strategi WT (Weaknesses-Threats) yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari atau mengurangi kerentanan terhadap

ancaman. Dengan demikian, Matriks SWOT bukan sekadar alat analisis, melainkan fondasi vital dalam proses perencanaan strategis, membantu manajemen mengambil keputusan yang lebih terinformasi dan adaptif dalam menghadapi dinamika bisnis yang kompleks.

Tabel 4. Hasil Analisis SWOT

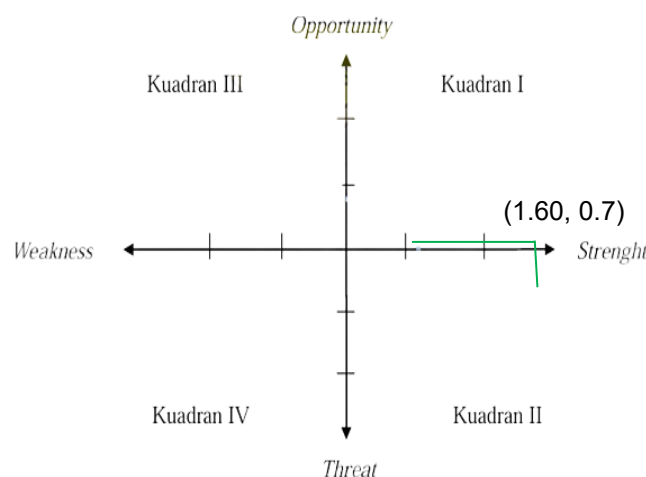
		Kekuatan	Kelemahan
	Internal	1. Tim yang berpengalaman dan kompeten 2. Infrastruktur dan Sumber daya yang cukup 3. Reputasi Perusahaan 4. Kompensasi dan Tunjangan yang kompetitif 5. Kepemimpinan dan Manajemen yang kuat	1. Keterbatasan dalam pengembangan Tim 2. Ketergantungan pada Sumber daya tertentu 3. Kurangnya Sistem Evaluasi Kinerja yang Efektif 4. Tingkat <i>turnover</i> karyawan yang tinggi
	Eksternal		
	Peluang	Strategi SO 1. Memanfaatkan sumber daya untuk pertumbuhan dengan mengoptimalkan tim yang berpengalaman, infrastruktur, dan manajemen yang kuat untuk mendukung pertumbuhan pasar dan kemitraan. 2. Meningkatkan daya saing melalui inovasi, teknologi, dan pengembangan SDM.	Strategi WO 1. Meningkatkan pengembangan tim dan sistem evaluasi kinerja melalui pelatihan dan kemitraan. 2. Mengurangi ketergantungan pada sumber daya tertentu dan <i>turnover</i> karyawan dengan melakukan inovasi dan memanfaatkan kemajuan teknologi.
	Ancaman	Strategi ST	Strategi WT
		1. Mengoptimalkan tim, infrastruktur, dan manajemen untuk menjaga kualitas produk dan kepatuhan terhadap regulasi. 2. Memanfaatkan reputasi dan sistem kompensasi yang kuat untuk menghadapi fluktuasi ekonomi dan tren keberlanjutan.	1. Meningkatkan pelayanan dan mempertahankan kualitas produk yang sudah baik. 2. Memberikan kompensasi dan gaji yang sepadan untuk mengurangi <i>turnover</i> karyawan. 3. Mengembangkan fasilitas teknologi untuk kepuasan pelayanan konsumen

Peneliti mengadakan strategi dalam melihat peluang dan ancaman perusahaan yang dibandingkan dengan kekuatan dan kelemahan dalam melihat posisi kemampuan perusahaan dalam persaingan, dapat ditunjukkan dengan menggunakan diagram SWOT yang mengidentifikasi posisi usaha dalam empat kuadran. Adapun hasil perbandingan analisis internal dengan analisis eksternal pada CV. Mahlan adalah sebagai berikut:

$X = \text{Total Skor Kekuatan (S)} - \text{Total Skor Kelemahan (W)}$

$Y = \text{Total Skor Peluang (O)} - \text{Total Skor Ancaman (T)}$

Jadi, $X = 3.05 - 1.45 = 1.60$ $Y = 2.65 - 1.95 = 0.7$



Gambar 2. Kuadran SWOT

- Pada kuadran I Progresif (S-O Strategi) strategi umum yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah menggunakan kekuatan perusahaan untuk mengambil setiap keunggulan pada kesempatan yang ada.
- Pada kuadran II Diversifikasi Strategi (W-O Strategi) perusahaan dapat membuat keunggulan pada kesempatan sebagai acuan untuk memfokuskan kegiatan dengan menghindari kelemahan.
- Pada kuadran III Ubah Strategi (W-T Strategi) Meminimumkan segala kelemahan untuk menghadapi setiap ancaman.
- Pada kuadran IV Strategi Bertahan (S-T Strategi) Menjadikan setiap kekuatan untuk menghadapi setiap ancaman dengan menciptakan diversifikasi untuk menciptakan peluang.

Dari hasil analisis data yang diperoleh, dapat dilihat bahwa posisi CV. Mahlan terletak pada Kuadran I (Progresif). Posisi ini menandakan sebuah organisasi atau perusahaan berpotensi, artinya organisasi atau perusahaan dalam keadaan ataupun kondisi kuat sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Dimana memiliki bobot nilai yang baik dalam lingkungan internal pada posisi kekuatan (Strength), dikuadran dalam lingkungan eksternalnya, sehingga dapat disimpulkan bahwa posisi dalam persaingan CV. Mahlan berdasarkan kuadran SWOT berada pada kuadran I atau kuadran pertama (Progresif), yang artinya menunjukkan bahwa usaha yang dilakukan oleh CV. Mahlan memiliki kekuatan yang baik yang dapat dimanfaatkan sebagai peluang dalam mendorong kemajuan Perusahaan pertanian untuk kedepannya.

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi manajemen dalam membangun tim kerja di CV. Mahlan guna menghadapi persaingan usaha, serta mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat, dan menilai efektivitas strategi tersebut. Berdasarkan hasil analisis data, beberapa temuan utama dapat disimpulkan. Pertama, instrumen penelitian, baik kuesioner maupun teknik pengumpulan data lainnya, telah terbukti valid dan reliabel. Uji validitas dengan 30 responden menunjukkan bahwa semua 17 item kuesioner memiliki nilai r-hitung (Pearson Correlation) di atas 0.361, yang mengindikasikan validitas kuat untuk mengukur kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Lebih lanjut, uji reliabilitas dengan Cronbach's Alpha menunjukkan nilai yang tinggi untuk semua dimensi (Kekuatan: 0.944; Kelemahan: 0.885; Peluang: 0.809; Ancaman: 0.725), menegaskan konsistensi dan keandalan instrumen. Kedua, analisis Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE) menunjukkan total skor 4.50, sementara Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) memperoleh total skor 4.60. Hasil ini mengindikasikan bahwa CV. Mahlan memiliki kekuatan internal dan peluang eksternal yang signifikan. Ketiga, posisi strategis CV. Mahlan berdasarkan analisis Matriks SWOT berada pada Kuadran I (Progresif), dengan nilai koordinat X = 1.60 (Kekuatan – Kelemahan) dan Y = 0.70 (Peluang – Ancaman). Posisi ini menandakan bahwa CV. Mahlan berada dalam kondisi kuat dan berpotensi besar untuk terus melakukan ekspansi, mencapai pertumbuhan maksimal, dan memanfaatkan kekuatan internalnya untuk meraih peluang yang ada di pasar. Strategi yang relevan bagi perusahaan dalam posisi ini adalah strategi SO (Strengths-Opportunities), seperti mengoptimalkan tim berpengalaman dan infrastruktur untuk mendukung pertumbuhan pasar, serta meningkatkan daya saing melalui inovasi dan teknologi. Meskipun penelitian ini telah memberikan gambaran komprehensif, terdapat beberapa keterbatasan. Fokus pada studi kasus tunggal (CV. Mahlan) mungkin membatasi generalisasi temuan ke perusahaan UKM lain yang bergerak di sektor serupa. Selain itu, meskipun telah menggunakan kombinasi metode, kedalaman analisis terhadap dinamika interpersonal tim dan proses pengambilan keputusan strategis mungkin masih dapat diperluas. Untuk peneliti selanjutnya, disarankan untuk: (1) Melakukan penelitian komparatif dengan melibatkan lebih banyak perusahaan

UKM di sektor yang sama atau berbeda untuk menguji generalisasi strategi manajemen tim kerja. (2) Mengembangkan model atau kerangka kerja yang lebih rinci mengenai implementasi strategi manajemen tim yang efektif, dengan mempertimbangkan faktor budaya organisasi dan gaya kepemimpinan. (3) Memasukkan metode studi longitudinal untuk memantau dampak strategi manajemen tim terhadap kinerja dan daya saing perusahaan dalam jangka panjang, serta (4) Menjelajahi pengaruh teknologi digital dan kecerdasan buatan dalam membangun tim kerja yang adaptif di era persaingan bisnis yang semakin ketat.

Referensi

- Arifin, Z. (2021). *Manajemen Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Tim*. Kencana.
- Bass, B. M., & Riggio, R. E. (2006). *Transformational Leadership*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (5th ed.). SAGE Publications.
- David, F. R., & David, F. R. (2023). *Strategic management: Concepts and cases* (18th ed.). Pearson Education.
- Dessler, G. (2020). *Human Resource Management*. Pearson.
- Emzir. (2019). *Metodologi penelitian kualitatif: Analisis data*. Rajawali Pers.
- Kartika, N., & Putra, H. (2022). *Efektivitas Strategi Manajemen dalam Membangun Tim Kerja pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Deepublish.
- Kusuma, A. (2023). *Daya Saing dan Inovasi dalam Era Digitalisasi Bisnis*. Penerbit Andi.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2020). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (4th ed.). SAGE Publications.
- Patton, M. Q. (2015). *Qualitative research & evaluation methods* (4th ed.). SAGE Publications.
- Rahmawati, L. (2023). "Tahapan Pengembangan Tim dalam Organisasi". *Jurnal Manajemen Indonesia*, 12(1), 45–55.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2018). *Management* (13th ed.). Pearson.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2019). *Organizational Behavior* (18th ed.). Pearson.
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2019). *Research methods for business students* (8th ed.). Pearson Education.
- Setiawan, D. (2022). *Kepemimpinan Transformasional dan Peningkatan Kinerja Tim*. Airlangga University Press.
- Sudaryono. (2023). *Metodologi penelitian: Pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Andi Offset.
- Sugiyono. (2018). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2021). *Metode penelitian manajemen: Pendekatan kuantitatif, kualitatif, kombinasi (mixed methods), dan penelitian tindakan*. Alfabeta.
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). SAGE Publications.