

STRATEGI PEMASARAN BERAS KELURAHAN KOTABARU RETEH KECAMATAN KERITANG (Studi Kasus Penggilingan Jaya Bakti)

Marzuki*, Nina Sawitri**

*Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UNISI

** Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UNISI

Email : Zuki@gmail.com

ABSTRAK

Penggilingan padi Jaya Bakti memiliki pangsa pasar yang masih kecil dibandingkan usaha sejenisnya yang ada di Kelurahan Kotabaru Reteh Kecamatan Keritang. Sehingga perlu adanya strategi pemasaran untuk meningkatkan pangsa pasar. Tujuan penelitian ini adalah merumuskan strategi pemasaran beras pada penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang. Analisis data yang digunakan adalah analisis IFAS, EFAS, IE dan Matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) hasil matriks IFAS diperoleh total skor internal 2,8. (2) Matriks EFAS diperoleh total skor eksternal 2,36. (3) Matriks IE berada di sel V dengan strategi pertahankan dan pelihara. (4) Matriks SWOT menghasilkan beberapa alternative strategi yang dapat digunakan dalam pemasaran beras penggilingan padi Jaya Bakti.

Kata Kunci : Beras, IFAS, EFAS, IE dan Matriks SWOT.

I. PENDAHULUAN

Beras termasuk ke dalam barang inelastis, yaitu berapapun harga barang yang ditawarkan, permintaan akan barang tersebut tidak akan banyak berubah. Karena makanan pokok penduduk Indonesia adalah nasi, maka kebutuhan akan beras dari tahun ke tahun terus meningkat sejalan dengan meningkatnya pertumbuhan penduduk. Akibat dari kebutuhan beras yang tinggi, maka pengembangan lahan pertanian padi sawah terus dilakukan oleh pemerintah.

Kelurahan Kotabaru Reteh adalah salah satu kelurahan yang ada di Kecamatan Keritang yang memiliki potensi lahan padi sawah yang tinggi. Menurut data dari Kelurahan Kotabaru Reteh luas wilayah mencapai 10.000 hektar, dan memiliki luas lahan sawah mencapai 4000 hektar. Sehingga daerah ini menjadi salah satu sentra penghasil padi di Kecamatan Keritang. Akibatnya daerah ini terdapat beberapa usaha penggilingan padi yang cukup berkembang.

Penggilingan Padi Jaya Bakti merupakan salah satu penggilingan padi yang ada di Kelurahan Kotabaru Reteh. Dimana perolehan bahan baku atau padi berasal dari petani yang ada di Kelurahan Kotabaru Reteh seperti

Ditinjau dari letak Penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh sudah tergolong strategis, Karena jalan menuju ke lokasi pabrik sudah bagus dan merupakan jalan lintas serta tidak jauh dari jalan utama. Selain itu usaha juga dekat dengan laut sehingga di dalam melakukan transportasi laut juga sangat mudah.

Berbagai kelemahan yang di hadapi Penggilingan Padi Jaya Bakti seperti kurangnya kegiatan promosi, belum menggunakan mesin kasir, tempat penjemuran belum memadai serta lingkup pemasaran yang masih lokal. Hal tersebut ditambah pula dengan banyaknya pesaing usaha penggilingan padi, kenaikan harga bahan baku serta beragamnya jenis beras di pasar, secara langsung dan tidak langsung akan berpengaruh pada kelangsungan usaha penggilingan padi.

Dengan demikian usaha penggilingan padi Jaya Bakti memerlukan langkah-langkah yang strategis agar dapat mengembangkan usahanya melalui analisis kondisi lingkungan internal dan eksternal yang dimiliki perusahaan. Dengan mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang dimiliki perusahaan maka akan dengan mudah menentukan langkah strategi yang akan diambil untuk mencapai tujuan yang dikehendaki. Tujuan penelitian, yaitu

Parit Nangka, Parit Bujang, Parit Tuanbrak, Tanjung Kelapa dan lain-lainya. Penggilingan Jaya Bakti selalu menjaga mutu dan kualitas produknya guna memenuhi kebutuhan beras di Kelurahan Kota Baru dan sekitarnya. merumuskan strategi pemasaran beras pada penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Beras

Tahun 2012, Kabupaten Indragiri Hilir mendapat predikat sebagai Kabupaten dengan peningkatan produksi beras terbesar di Provinsi Riau, dengan total produksi sebesar 126.000 ton. Angka tersebut naik sekitar 2,4 persen dari tahun sebelumnya meski secara nasional target kenaikan sebesar 5 persen. Berdasarkan data dari DTPHP Inhil, lahan pasang surut untuk dijadikan areal sawah pasang surut di Inhil terdata sebanyak 46.360 hektare dari total luas wilayah 1.160.590 hektare.

2.2. Usaha Penggilingan Padi

Di Indonesia, usaha penggilingan gabah dikelompokkan berdasarkan kapasitas penggilingan yang meliputi penggilingan sederhana (PS), penggilingan kecil (PK), penggilingan besar atau terpadu (PB). Jenis usaha penggilingan gabah yang termasuk dalam penggilingan sederhana dan penggilingan kecil merupakan yang paling banyak ditemui dipedesaan pada umumnya. Secara umum, penggilingan sederhana dan penggilingan kecil memiliki karakteristik secara umum menghasilkan beras dengan mutu

rendah, skala ekonominya kecil dan jangkauan pemasarannya lokal (Hasbullah, 2007).

2.3. Pengertian Pemasaran

Adapun definisi pemasaran menurut Philip Kotler (2005) pemasaran adalah proses sosial yang dengan mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain.

2.4. Strategi Pemasaran

(Freddy Rangkuti, 2005). Suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi bersaing dengan cara mencari kesesuaian antara kekuatan-kekuatan internal perusahaan dan kekuatan-kekuatan eksternal tersebut. Pengembangan strategi bersaing ini bertujuan agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal sehingga dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal, yang sangat penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dan memiliki produk yang sesuai dengan keinginan konsumen dengan dukungan optimal dari sumber daya yang ada.

2.5. Penetapan Harga

Menurut Downey dan Ericson (1989), metode yang lazim digunakan dalam penetapan harga jual adalah sebagai berikut:

1. Penetapan harga jual berdasarkan biaya merupakan cara penetapan harga yang sederhana yaitu hanya dengan menambahkan margin tetap kepada biaya dasar masing-masing produk.

2. Penetapan harga bersaing adalah penetapan harga dengan melihat kondisi pasar artinya harga produk perusahaan mengikuti harga rata-rata yang berlaku di pasar.
3. Penetapan harga jual berdasarkan ROI (*pengembalian atas investasi*) yaitu dimulai dengan penetapan biaya produk dilanjutkan dengan penetapan suatu jumlah yang memadai.
4. Penetapan harga berdasarkan KTO (*Kontribusi Terhadap Overhead*) yaitu biaya overhead akan dibebankan pada proyek penjualan normal, sehingga apabila produk tambahan dapat terjual di atas biaya variabel akan menghasilkan laba tambahan.
5. Penetapan harga penetrasi, yaitu menawarkan produk dengan harga rendah untuk membuka pasar seluas mungkin.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di penggilingan padi Jaya Bakti di Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang alasannya karena strategi pemasaran penggilingan padi Jaya Bakti di Kota Baru Reteh cukup lama beroperasi. Penelitian ini dilakukan dari bulan Juni 2014 sampai dengan bulan Agustus 2015.

3.2. Metode Pengambilan Sampel

1. Observasi

Pengamatan yang dilakukan secara sengaja, sistematis mengenai fenomena-fenomena sosial dengan gejala-gejala psikis untuk kemudian dilakukan pencatatan. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan

pengamatan secara langsung strategi pemasaran beras pada penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang.

2. Wawancara

Adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan. Yang diwawancarai adalah pengusaha penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu yang lalu. Penelitian menggunakan metode dokumentasi ini adalah untuk mengumpulkan data yang dapat menunjang penelitian. Metode dokumentasi ini seperti mencatat sejarah, jumlah keadaan guru, jumlah siswa dan keadaan siswa, kurikulum yang digunakan dan dokumen-dokumen lain di penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

1. Data primer

Data primer adalah merupakan data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan berupa hasil pengamatan setempat dan perolehan dokumen perusahaan serta wawancara langsung pada pimpinan perusahaan maupun pada karyawan yang bersangkutan. Data primer adalah data didapatkan secara langsung dari lapangan atau orang yang bersangkutan seperti survei, wawancara dan dokumentasi.

1. Data sekunder

Data sekunder adalah merupakan data yang tidak langsung yang diperoleh dari dokumen-dokumen. Dalam hal ini bersumber dari penelitian yang meliputi buku-buku bacaan yang berkaitan dengan judul penelitian dan data-data yang terkumpul. Data sekunder adalah data yang penulis dapatkan dari dokumen-dokumen seperti pembukuan.

3.5. Teknik Analisis Data

3.4.1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan cara mengidentifikasi dan menganalisis data yang ada sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai, sejarah organisasi, potensi pasar, potensi perusahaan dalam menentukan strategi pemasaran yang berdaya saing.

3.4.2. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu alat bantu untuk mengembangkan strategi diperlukan suatu analisis SWOT sebagai alat bantu untuk memahami pengaruh lingkungan internal dan lingkungan eksternal dalam suatu usaha menurut Rangkuti (2007).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal merupakan tahap untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan dalam menghadapi persaingan. Lingkungan internal dapat diamati dengan menggunakan pendekatan fungsional.

4.1.1 Kekuatan

kekuatan yang dapat diidentifikasi dari penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang, adalah:

- 1) Penggilingan padi Jaya Bakti memiliki modal usaha sendiri. Modal ini di dapatkan dari orang tuanya pemilik di beri kepercayaan agar mampu mengembangkan dan menjalankan usaha sebaik mungkin.
- 2) Produk berkualitas, hal ini dapat dilihat dari kualitas beras yang dihasilkan yaitu kualitas produksi kelas 1 memiliki ciri bersih, putih, tidak kotor. Kelas 2 beras dengan jenis kualitas dengan ciri bersih namun agak kemerah merahan dikarnakan penanganan pasca panen dari petani. Kelas 3 kualitas berasnya hancur, tidak bersih, kemerah-merahan dan dicampur jenis padi yang lain, misalnya beras padi serai berasnya di campur dengan beras super .
- 3) Penggilingan padi Jaya Bakti mempunyai lokasi usaha yang cukup strategis.
- 4) Bahan baku yang dipergunakan sepenuhnya adalah bahan baku lokal. Hal ini tentunya akan menghemat biaya produksi dibandingkan jika bahan baku yang digunakan merupakan bahan baku luar daerah.
- 5) Kesetian pelanggan, hal ini dapat dilihat dari besarnya kepercayaan pelanggan kepada penggilingan padi Jaya Bakti. Penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh mempunyai pelanggan yang setia dengan produknya.
- 6) Hubungan dengan pemasok baik. Penggilingan padi Jaya Bakti

Kelurahan Kota Baru Reteh mempunyai pemasok yang cukup banyak jumlahnya dalam memenuhi kebutuhan penggilingan padi.

4.1.2. Kelemahan

Kelemahan yang dapat diidentifikasi dari Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang adalah:

- 1) Promosi yang dilakukan Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang belum optimal dalam memasarkan produknya, Hal ini dilihat dari penggilingan Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang hanya memasang *billboard* dengan ukuran yang cukup besar di depan penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang dan promosi dari mulut ke mulut saja.
- 2) Belum menggunakan mesin pengeringan padi, penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang dalam penjemurannya hanya menggunakan cahaya matahari.
- 3) Belum memiliki tempat penjemuran yang memadai. Sehingga ketika permintaan meningkat penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang harus melakukan penjemuran padi dengan memerlukan waktu cukup lama untuk memenuhi pesanan pelanggan.
- 4) Penggilingan padi Jaya Bakti memiliki lingkup pemasaran beras masih lokal sehingga

produk penggilingan padi Jaya Bakti belum di kenal oleh masyarakat di luar daerah.

4.2. Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis terhadap lingkungan eksternal perusahaan merupakan tahap untuk mengetahui peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan.

4.2.1 Peluang

Peluang yang diidentifikasi dari penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang adalah:

1. Meningkatnya jumlah penduduk di Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang tahun 2012 yaitu 72.446 jiwa tahun terus meningkat sehingga pada tahun 2013 yaitu 74.111 jiwa (BPS KAB.INHIL 2014)
2. Masyarakat mempunyai opini dan persepsi yang baik kepada penggilingan padi local. Masyarakat sangat percaya bahwa produk-produk yang dihasilkan penggilingan padi lokal yang ada di Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang adalah produk yang baik dan bermutu. Sebab berasal dari bahan baku lokal sehingga ini dapat dijadikan peluang bagi penggilingan padi terutama dalam hal pemasaran produk.
3. Kemajuan teknologi pengiloinan padi. Kemajuan teknologi seperti penggunaan mesin sebagai alat produksi sehingga memudahkan dalam proses penggilingan padi yang bermutu baik.
4. Tersedianya pasar yang terbuka merupakan salah satu peluang

penggilingan jaya bakti dalam memasarkan hasil produknya baik di dalam lokal maupun di luar daerah.

4.2.2. Ancaman

Ancaman yang diidentifikasi dari penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang, diantaranya adalah:

1. Persaingan yang cukup tinggi yang dihadapi oleh penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh dapat dilihat dari semakin banyaknya jumlah penggilingan padi yang ada di Kelurahan Kota Baru Reteh.
2. Kenaikan harga (bahan baku) merupakan ancaman bagi penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh.
3. Beragamnya jenis beras di pasar merupakan ancaman bagi penggilingan padi karena menawarkan jenis produk yang relatif sama dan mengincar segmen pasar yang sama pula sehingga konsumen dihadapkan dengan pilihan yang banyak dan harga yang bersaing.
4. Luas lahan pertanian berkurang merupakan ancaman bagi usaha penggilingan padi..

4.3 Formulasi Alternatif Strategi Pemasaran

Setelah mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, selanjutnya dilakukan perumusan strategi yaitu analisis matriks IFE dan analisis matriks EFE.

4.3.1. Analisis Matriks IFE

Matrik IFE menggambarkan kondisi internal perusahaan yang

terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang dihitung berdasarkan peringkat dan bobot yang diperoleh dari konsioner. Tabel 1 menunjukkan

matriks IFE yang menganalisis 10 faktor sukses kritis yang terdiri dari enam kekuatan dan empat kelemahan.

Tabel 1. Hasil Analisis Matriks IFE

NO	Faktor strategi internal	Bobot	Rating	Skor Bobot
Kekuatan				
1	Modal usaha sendiri	0,11	4	0,44
2	Produk berkualitas	0,09	4	0,36
3	Lokasi usaha cukup strategis	0,09	4	0,36
4	Bahan baku murni local	0,09	4	0,36
5	Kesetian pelanggan	0,11	3	0,33
6	Hubungan dengan pemasok baik	0,11	3	0,33
Kelemahan				
7	Kurangnya kegiatan promosi	0,11	1	0,11
8	Belum memiliki mesin pengeringan padi	0,09	2	0,18
9	Belum memiliki tempat penjemuran yang memadai	0,11	1	0,11
10	Lingkup pemasaran masih local	0,11	2	0,22
Total				2,8

Sumber: Data olahan primer, 2016

Berdasarkan hasil analisis matriks IFE pada tabel 1, menunjukkan bahwa faktor yang menjadi kekuatan utama perusahaan adalah modal sendiri dengan nilai sebesar 0,44, hal ini dikarenakan usaha dilakukan menggunakan modal sendiri. Sehingga penggiliran padi dapat mengoptimalkan modalnya dalam menjalankan usahanya. Kelemahan utama dari penggiliran padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang adalah lingkup pemasaran masih lingkup lokal dengan nilai sebesar 0,22, hal ini dikarenakan

pemasaran yang dilakukan belum optimal yaitu hanya lingkup Kelurahan Kotabaru Reteh Kecamatan Keritang.

4.3.2. Analisis Matriks EFE

Matriks EFE menggambarkan kondisi eksternal perusahaan yang terdiri dari peluang dan ancaman yang dihitung berdasarkan bobot yang diambil. Tabel 2 menunjukkan matriks EFE yang menganalisis 8 faktor sukses kritis yang terdiri dari empat peluang dan empat ancaman.

Tabel 2. Hasil Analisis Matriks EFE

NO	Faktor strategi eksternal	Bobot	Rating	Skor Bobot
Peluang				
1	Meningkatkannya jumlah penduduk	0,14	4	0,56
2	Opini dan persepsi masyarakat baik terhadap produk	0,14	3	0,42
3	Kemajuan teknologi dibidang penggilingan padi	0,11	4	0,44
4	Tersedianya pasar yang terbuka	0,11	3	0,33
Ancaman				
6	Tingkat persaingan dalam usaha penggilingan padi tinggi	0,14	1	0,14
7	Kenaikan harga bahan baku	0,11	1	0,11
8	Beragamnya jenis beras di pasar	0,11	2	0,22
9	Luas lahan pertanian berkurang	0,14	1	0,14
Total				2,36

Sumber: Data olahan primer, 2016

Berdasarkan hasil analisis matriks EFE pada tabel 8 menunjukkan bahwa faktor yang menjadi peluang utama perusahaan adalah meningkatnya jumlah penduduk 0,56, hal ini dapat dijadikan peluang untuk meningkatkan volume penjualan. Ancaman utama adalah beragamnya jenis beras di pasar 0,22. Ancaman utama ini dihadapi oleh penggilingan padi Jaya Bakti dengan memberikan berbagai pilihan kualitas beras kepada konsumen sehingga konsumen dapat memiliki alternative pilihan kualitas beras.

4.3.3. Matrik IE (*Internal-Eksternal*)

Analisis matriks IE dilakukan untuk mempertajam analisis yang telah dilakukan dengan matriks IFE dan EFE. Hasil matriks IFE dan EFE berupa total nilai tertimbang IFE dan EFE dipetakan ke dalam matriks IE. Total nilai tertimbang IFE dipetakan pada sumbu X, sedang total nilai tertimbang EFE dipetakan pada sumbu Y. Matriks IE dapat dilihat pada gambar 1.

		SKOR BOBOT TOTAL IFE			
		Kuat 3,0-4,0	Rata-rata 2,0-2,99 2,36	Lemah 1,0-1,99	
		4,0	3,0	2,0	1,0
Tinggi 3,0-4,0 BOBOT EFE	3,0	I Growa nd Build	II Growa nd Build	III Hold and Maintain	
	Menengah 2,8				
	2,0-2,99	2,0	IV Growand Build	V Hold and Maintain	VI Harvest or Divest
Rendah 1,0-1,99	1,0				
		VII Hold and Maintain	VIII Harvest or Divest	IX Harvest or Divest	

Gambar 1. Matriks Internal-Eksternal (IE) Penggilingan Padi Jaya Bakti

Berdasarkan analisis faktor internal menggunakan matriks IFE, diperoleh skor bobot total pada sumbu X sebesar 2,8, dan sumbu Y yang merupakan faktor eksternal dengan menggunakan matriks EFE, diperoleh skor bobot total sebesar 2,36. Hasil ini menempatkan usaha Penggilingan Padi Jaya Bakti di Kelurahan Kotabaru

Reteht pada sel V dalam matriks IE yang dapat dilihat pada gambar 5. Posisi tersebut mencerminkan bahwa perusahaan berada dalam posisi strategi pertahankan dan pelihara, dimana strategi-strategi yang dapat dilakukan adalah penetrasi pasar dan pengembangan produk.

4.3.4. Diagram Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan langkah-langkah konkrit yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan berdasarkan pengembangan dari matriks IE. Tujuan matriks SWOT adalah untuk menghasilkan alternative

strategi yang dapat dijalankan oleh perusahaan dengan cara memindahkan hasil analisis data matriks IFE dan EFE kedalam matriks SWOT. Alternatif strategi yaitu strategi SxO, strategi SxT, strategi WxT dan strategi WxO.

Faktor Internal Faktor Eksternal	Kekuatan (S) 1. Modal usaha sendiri 2. Produk berkualitas 3. Lokasi usaha cukup strategis 4. Bahan baku murni lokal 5. Kesetian pelanggan 6. Hubungan dengan pemasok baik	Kelemahan (W) 1. Kurangnya kegiatan promosi 2. Belum menggunakan mesin penggilingan padi 3. Tempat penjemuran padi belum memadai 4. Pemasaran beras masih lingkup lokal
Peluang (O) 1. Meningkatkan jumlah penduduk 2. Opini dan persepsi masyarakat baik terhadap produk 3. Kemajuan teknologi di bidang penggilingan padi 4. Lingkup pemasaran terbuka	Strategi S x O 1. Menghasilkan produk berkualitas dengan kemajuan teknologi penggilingan padi agar mampu meningkatkan pangsa pasar (S1,S2 X O3,O4). 2. Meningkatkan produksi untuk pemenuhan kebutuhan pasar (S1,S2,S3,S6, X O1,O2,O4). 3. Mempertahankan dan memperluas pangsa pasar (S1, S2, S3, S5 X O1, O2, O3, O4). 4. Meningkatkan mutu dengan kemajuan teknologi penggilingan padi untuk meningkatkan minat konsumen terhadap produk (S1, S2, X O1, O2, O3).	Strategi W x O 1. Meningkatkan kegiatan promosi agar mampu menambah pangsa pasar (W1,W4 X O1,O4). 2. Penerapan kemajuan teknologi penggilingan padi agar mampu meningkatkan hasil produksi (W2, X O1,O2). 3. Melakukan perluasan lokasi penjemuran untuk meningkatkan produksi (W3,W4 X O1,O2,O4). 4. Memperluas pasar dengan melakukan promosi dengan media teknologi (W1,W4 X O1,O3).
Ancaman (T) 1. Tingkat persaingan dalam penggilingan padi tinggi 2. Kenaikan harga bahan baku 3. Banyaknya produk lain dari luar 4. Luas lahan pertanian berkurang	Strategi S x T 1. Menjaga kesetian pelanggan dengan tingginya tingkat beragamnya jenis beras di pasar dengan mempertahankan mutu produk (S1,S2,S4,S5,S6 X T1,T3,T4). 2. Memperluas akses modal untuk menunjang kegiatan produksi beras. (S1,S2,S3,S4 X T1,T2,T3,T4). 3. Menjaga dan mempertahankan hubungan baik dengan pemasok untuk menjaga ketersediaan bahan baku dengan memanfaatkan modal yang dimiliki misalnya melalui kontrak dimuka dengan pemasok (S1, S6, X T1, T2, T4). 4. Mempertahankan mutu produk yang dihasilkan dan menambah jenis kualitas produk agar mampu bersaing dengan banyaknya jenis produk sejenis. (S1, S2, S5 X T1, T2)	Strategi W x T 1. Memperluas lokasi penjemuran untuk meningkatkan produksi (W3 X T1) 2. Penerapan teknologi untuk menunjang kegiatan produksi serta promosi untuk mendapatkan pangsa pasar luar daerah (W1, W2, W4 X T1, T3). 3. Mempertahankan dan menguasai pangsa pasar lokal untuk mengatasi beragamnya produk sejenis dari dalam dan luar daerah (W4, W1 X T1, T3)

Gambar 2 : Matriks SWOT

1. Strategi S x O (*Strategi x Opportunity*)

Strategi S x O adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk dapat meraih peluang yang ada guna mendapatkan keuntungan bagi perusahaan.

Dari hasil matriks SWOT adapun alternative strategi S x O yang dapat diambil oleh penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang adalah:

1. Menghasilkan produk berkualitas dengan kemajuan teknologi penggilingan padi agar mampu meningkatkan pangsa pasar
2. Meningkatkan produksi untuk pemenuhan kebutuhan pasar.
3. Mempertahankan dan memperluas pangsa pasar.
4. Meningkatkan mutu dengan kemajuan teknologi penggilingan padi untuk meningkatkan minat konsumen terhadap produk
- 5.

1. Strategi S x T (*Strenght-Threat*)

Strategi S x T merupakan strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk menghindari ancaman yang akan dihadapi. Kekuatan yang dimiliki oleh penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang yaitu memiliki produk berkualitas, bahan baku murni lokal yang dihubungkan dengan ancaman yang akan dihadapi penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang seperti tingkat persaingan yang cukup tinggi, kenaikan harga bahan baku, banyaknya produk lain

dari luar dan luas lahan pertanian berkurang, maka alternatif yang dapat dilakukan pada strtagei S x T yaitu strategi pengembangan produk.

2. Strategi W x O (*Wakness x Oppurtunity*)

Strategi W x O merupakan strategi yang menggunakan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Adapun kelemahan yang dapat diidentifikasi dari penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang adalah belum menggunakan mesin kasir dan belum gencarnya kegiatan promosi yang dilakukan oleh penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang dan peluang yang dapat diraih oleh penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh permintaan yang cukup tinggi dan kemajuan teknologi baik teknologi produksi maupun informasi, maka alternatif strategi yang dapat dilakukan pada strategi W x O, yaitu meningkatkan promosi.

3. Strategi W x T (*Weakness x Threat*)

Strategi W x T merupakan strategi yang berusaha untuk meminimalisasi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan untuk menghindari ancaman kelemahan yang dimiliki oleh pegilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh adalah lingkup pemasaran masih lokal, belum memiliki mesin kasir dan belum gencarnya kegiatan prmosi yang dilakukan oleh pegilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh yang dihubungkan dengan ancaman yang akan dihadapi, seperti

beragamnya jenis beras di pasar, persaingan yang cukup tinggi dan kenaikan harga bahan baku, maka alternatif strategi yang dapat dilakukan pada strategi Wx T yaitu meningkatkan kualitas produk dan menjaga kepercayaan pelanggan.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada penggilingan padi Jaya Bakti Kelurahan Kota Baru Reteh Kecamatan Keritang, maka diperoleh kesimpulan adalah:

1. Berdasarkan matriks IE bahwa Penggilingan Padi Jaya Bakti Kelurahan Kotabaru Reteh berada pada sel V. Berdasarkan dari hasil matriks SWOT adapun strategi yang dapat diambil :
 1. Strategi S x O

Menghasilkan produk berkualitas dengan kemajuan teknologi penggilingan padi agar mampu meningkatkan pangsa pasar

 - a. Meningkatkan produksi untuk pemenuhan kebutuhan pasar.
 - b. Mempertahankan dan memperluas pangsa pasar.
 - c. Meningkatkan mutu dengan kemajuan teknologi penggilingan padi untuk meningkatkan minat konsumen terhadap produk
 2. Strategi S x T
 - a. Menjaga kesetiaan pelanggan dengan beragamnya jenis beras di pasar dengan mempertahankan mutu produk.
 - b. Memperluas akses modal untuk menunjang kegiatan produksi beras.

- c. Menjaga dan mempertahankan hubungan baik engan pemasok untuk menjaga ketersediaan bahan baku dengan memanfaatkan modal yang dimiliki misalnya melalui kontrak dimuka dengan pemasok.
- d. Mmpertahankan mutu produk yang dihasilkan dan menambah jenis kualitas produk agar mampu bersaing dengan banyaknya jenis produk sejenis.
3. Strategi W x O
 - a. Meningkatkan kegiatan promosi agar mampu menambah pangsa pasar.
 - b. Penerapan kemajuan teknologi penggilingan padi agar mampu meningkatkan hasil produksi.
 - c. Melakukan perluasan lokasi penjemuran untuk meningkatkan produksi.
 - d. Memperluas pasar dengan melakukan promosi dengan media teknologi.
4. Strategi W x T
 - a. Memperluas lokasi penjemuran untuk meningkatkan produksi.
 - b. Penerapan teknologi untuk menunjang kegiatan produksi serta promosi untuk mendapatkan pangsa pasar luar daerah.
 - c. Mempertahankan dan menguasai pangsa pasar local untuk mengatasi beragamnya produk sejenis dari dalam dalam dan luar daerah.

5.2. Saran

1. Penggilingan pada jaya bakti harus tetap menjaga mutu dan kualitas

- produknya agar mampu diminat oleh kalangan masyarakat.
2. Penggilingan padi Jaya Bakti Harus mampu melakukan inovasi-inovasi didalam mempromosikan produknya sehingga mampu menambah pangsa pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2007. Arti, Definisi / Pengertian Pemasaran Menurut Para Ahli. <http://organisasi.org>. Di akses pada tanggal 18 Agustus 2015
- . 2008. Definisi / Pengertian Saluran Distribusi dan Jenis / Macam Jalur Distribusi Barang dan Jasa. Diakses tanggal 18 Agustus 2015.
- Astawan, Made. 2004. Sehat Bersama Aneka Serat Pangan Alami. Cetakan I. Penerbit Tiga Serangkai. Solo.
- AAK. 1990. Budidaya Tanaman Padi. Penerbit Kanisius. Yogyakarta.
- Basu, Swasta. 1984. Azas-azas Marketing, Edisi ke tiga. Penerbit Liberty Yogyakarta.
- Bambang Wahyudi, 2002, "*Manajemen Sumber Daya Manusia*", Sulita, Bandung
- Haryadi. 2006. Teknologi Pengolahan Beras. Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Idochi, Moch, Anwar. 1985 Teori dan Keterampilan Pengambilan Keputusan. Bandung, Dananjaya Group.
- Kotler, Philip. 2005. Manajemen Pemasaran. Jilid 1 dan 2. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Karsyno F. P. Simatupang; E.Pasandarandan Sri Adiningsih. 2001. Reformulasi Kebijakan Perberasan Nasional. Forum Penelitian Agro Ekonomi. Pusat Penelitian dan Pengembangan Sosial Ekonomi Pertanian. Balitbang Deptan. 1 – 23.
- Lupiyoadi, Rambat. 2001. Manajemen Pemasaran Jasa, Salemba Empat. Jakarta.
- Maulidia, Reny Rahmat, (2012). Analisis Strategi Pemasaran Pada Pt. Koko Jaya Prima Makassar Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan bisnis Universitas Hasanuddin Makassar
- Palmarudi, Mappigau1; A. Sawe Ri Eso. 2011. Analisis Strategi Pemasaran Telur Pada Peternakan Ayam Ras Skala Besar di Kabupaten Sidrap. Jurusan sosial Ekonomi Peternakan Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin. *Jurnal Agribisnis* Vol. X (3) September.