

Analisis Strategi Bisnis Penggilingan Padi (Studi Kasus Rice Milling Unit Gapoktan Rukun Sejahtera Di Pekon Sukorejo Kecamatan Pardasuka Kabupaten Pringsewu)

Rice Milling Business Strategy Analysis (Case Study of The Rice Milling Unit of The Rukun Sejahtera Farmers Group In Sukorejo Village, Pardasuka District, Pringsewu Regency)

Wildan Al Faris¹, Sri Handayani², Irmayani Noer³, Dan Luluk Irawati⁴

^{1,2,3,4}Jurusan Ekonomi dan Bisnis, Politeknik Negeri Lampung, Indonesia

E-mail : wd57474@gmail.com

srihandayani@polinela.ac.id

irmayaninoer@polinela.ac.id

lulukirawati@polinela.ac.id

ABSTRAK

Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) Rukun Sejahtera memperoleh bantuan dari pemerintah daerah kabupaten berupa mesin RMU untuk memberdayakan kesejahteraan petani di daerah tersebut. RMU Gapoktan Rukun Sejahtera belum menjalankan bisnisnya secara maksimal dan berdasarkan data prasurvey, (2025) penjualan beras di RMU Rukun Sejahtera, total produksi beras adalah sebesar 91,456 ton beras. Target penjualan yang ditentukan RMU Gapoktan Rukun Sejahtera pada tahun 2024 adalah sebesar 150 ton beras sehingga penjualan beras pada tahun 2024 belum memenuhi target penjualan. Persaingan industri penggilingan padi semakin kompetitif, maka dibutuhkan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk dapat bertahan dan berkembang. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal bisnis, menentukan posisi unit bisnis, merumuskan alternatif strategi bisnis yang cocok dan menentukan prioritas strategi yang tepat. Teknik analisis yang digunakan adalah dengan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) untuk memilih strategi yang efektif untuk diterapkan. Hasil dari penelitian ini yaitu 6 faktor kekuatan dan 5 kelemahan serta 5 faktor peluang dan 5 ancaman. Rumusan strategi menggunakan analisis SWOT yaitu diperoleh, 3 strategi S-O, 2 strategi W-O, 2 strategi S-T dan 1 strategi W-T. Perhitungan QSPM untuk menentukan prioritas strategi dengan rangking 1 yaitu sebesar skor 6,78 untuk strategi “melakukan kerjasama dengan petani untuk menjamin pasokan gabah”, rangking 2 dengan skor 6,60 untuk strategi “meningkatkan manajemen usaha melalui program pendampingan” dan rangking 3 dengan skor 6,56 untuk strategi menciptakan produk sendiri untuk mencapai segmentasi pasar. Strategi yang telah dirumuskan akan menjadikan RMU Gapoktan Rukun Sejahtera dapat menjalankan bisnis secara jangka panjang.

Kata kunci : Bisnis Penggilingan Padi Gapoktan, Strategi, SWOT dan QSPM



ABSTRACT

The Farmers' Group Association (Gapoktan) Rukun Sejahtera received assistance from the local district government in the form of a Rice Milling Unit (RMU) machine to improve farmers' welfare in the region. However, the RMU has not yet operated its business optimally. Based on pre-survey data (2025), rice sales at RMU Rukun Sejahtera reached a total production of 91.456 tons, whereas the sales target set for 2024 was 150 tons. This indicates that the sales target was not achieved. As competition in the rice milling industry becomes increasingly competitive, it is necessary to develop appropriate business strategies to ensure sustainability and growth. This study aims to analyze the internal and external factors of the business, determine the business unit's position, formulate alternative strategies, and establish strategic priorities. The analytical techniques employed include SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analysis and QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) to select the most effective strategies for implementation. The findings of this research identify six strength factors, five weaknesses, five opportunities, and five threats. The SWOT analysis generated three S-O strategies, two W-O strategies, two S-T strategies, and one W-T strategy. The QSPM results rank the strategic priorities as follows: first, "collaborating with farmers to secure rice supply" with a score of 6.78; second, "improving business management through mentoring programs" with a score of 6.60; and third, "creating own products to reach market segmentation" with a score of 6.56. The formulated strategies are expected to enable RMU Rukun Sejahtera to operate its business sustainably in the long term.

Keywords: *Bussines Rice Milling Unit Gapoktan, Strategy, SWOT and QSPM*

Disubmit : 31 Agustus 2025, **Diterima:** 26 November 2025, **Disetujui :** 22 Desember 2025

PENDAHULUAN

Padi merupakan tanaman musiman yang menghasilkan beras sebagai sumber pangan utama masyarakat Indonesia. Beras tidak hanya menjadi makanan pokok, tetapi juga berperan penting dalam menjaga ketahanan pangan nasional. Bagi petani, padi telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan mereka serta mampu menciptakan lapangan kerja dan memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan rumah tangga. Selain itu, padi memiliki nilai strategis karena tidak hanya berpengaruh pada kesejahteraan masyarakat, tetapi juga dapat memengaruhi tatanan politik serta stabilitas nasional. Sebagai komoditas utama di pedesaan, padi menjadi sumber penghidupan mayoritas petani, sekaligus sebagai makanan pokok bagi lebih dari 95% penduduk Indonesia (Dirga, 2022).

Dalam upaya memenuhi kebutuhan beras, perusahaan penggilingan padi berperan langsung sebagai penyedia. Peran tersebut terlihat dari banyaknya unit penggilingan padi yang tersebar hampir merata di seluruh wilayah sentra produksi padi di Indonesia. Penggilingan padi berfungsi sebagai titik pertemuan antara kegiatan produksi, pascapanen, pengolahan, hingga pemasaran gabah, sehingga menjadi mata rantai yang sangat penting dalam penyediaan beras nasional. Oleh karena itu, penggilingan padi dituntut untuk mampu memberikan kontribusi dalam ketersediaan beras, baik dari sisi kuantitas maupun kualitas (Driyanto Wahyu, 2023).

Menurut data BPS (2024), total produksi padi Provinsi Lampung mencapai 2.729,90 ton dan menempati urutan ke enam secara nasional. Kabupaten Pringsewu merupakan salah satu penghasil padi terbesar di provinsi Lampung dengan total produksi padi pada Tahun 2023 sebesar 128.638 ton dan mengalami peningkatan produksi di tahun 2024 sebesar 134.535 ton (BPS, 2024).

Seiring meningkatnya permintaan terhadap beras berkualitas, keberadaan Rice Milling Unit (RMU) memegang peran penting sebagai penghubung antara petani, pedagang, dan konsumen. Salah satu unit usaha yang bergerak di bidang tersebut adalah RMU Gapoktan Rukun Sejahtera, berlokasi di Pekon Sukorejo, Kecamatan Pardasuka, Kabupaten Pringsewu, yang sejak tahun 2018 telah menjalankan kegiatan penggilingan

padi sekaligus menyalurkan beras kepada masyarakat. Adapun penggilingan padi yang ada di Pekon Sukorejo dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Daftar penggilingan padi yang beroperasi di Pekon Sukorejo

No	Nama Penggilingan	Status Kepemilikan
1	RMU Rukun Sejahtera	Gabungan Kelompok Tani
2	RMU Haji Mujiono	Pribadi
3	RMU Haji Marsudik	Pribadi
4	RMU Hendi	Pribadi

Sumber : Data BPP Kecamatan Pardasuka, 2025

Tabel 1 menunjukkan jumlah total penggilingan padi yang masih beroperasi di Pekon Sukorejo. Rice Milling Unit (RMU) Gapoktan Rukun Sejahtera merupakan satu dari ke 4 usaha penggilingan padi yang berstatus kepemilikannya adalah milik Gapoktan yang ada di Pekon Sukorejo dan sudah beroperasi dari tahun 2018 sampai sekarang. RMU Rukun Sejahtera adalah penggilingan padi yang memperoleh bantuan dari pemerintah daerah kabupaten berupa mesin RMU untuk memberdayakan kesejahteraan petani di daerah tersebut.

Berdasarkan data penjualan prasurvey yang dilakukan, total produksi beras di RMU Rukun Sejahtera tercatat sebesar 91,456 ton. Namun, capaian tersebut masih berada di bawah target penjualan tahun 2024 yang ditetapkan sebesar 150 ton. Dalam operasionalnya, RMU Gapoktan Rukun Sejahtera menghadapi sejumlah permasalahan yang berpotensi memengaruhi kelancaran proses bisnis penggilingan padi.

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi RMU Gapoktan Rukun Sejahtera di Pekon Sukorejo adalah keterbatasan dalam menjalin kerja sama dengan petani pemasok, sehingga menghambat peningkatan kapasitas produksi dan kualitas beras. Persaingan ketat dengan tiga kompetitor di wilayah yang sama juga melemahkan daya saing RMU. Selain itu, distribusi produk masih terbatas pada pengepul beras tanpa memperluas pasar langsung ke konsumen akhir, sehingga keuntungan yang diperoleh belum maksimal. Kualitas beras yang dihasilkan pun belum memenuhi standar premium yang diharapkan, yang berdampak pada menurunnya minat konsumen terhadap produk. Permasalahan ini berpotensi melemahkan daya saing bisnis serta menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Di sisi lain, Gapoktan Rukun Sejahtera memiliki sejumlah kekuatan, salah satunya mesin rice milling unit yang merupakan hibah pemerintah, sehingga menekan biaya modal dibandingkan unit bisnis milik pribadi. Dukungan dari 12 kelompok tani anggota Gapoktan juga memberikan peluang dalam menjamin pasokan gabah dan memperluas jaringan distribusi beras. Selain itu, pemanfaatan media sosial dalam pemasaran menjadi salah satu peluang strategis bagi unit bisnis. Dengan kekuatan dan peluang tersebut, RMU Gapoktan Rukun Sejahtera memiliki potensi besar untuk berkembang dan meningkatkan daya saing di tengah industri penggilingan padi.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi RMU Gapoktan Rukun Sejahtera, diperlukan analisis lingkungan usaha melalui identifikasi faktor internal dan eksternal. Faktor internal dirangkum dalam matriks IFAS, sedangkan faktor eksternal dalam matriks EFAS. Hasil dari kedua matriks tersebut kemudian dipetakan ke dalam matriks IE untuk menentukan posisi usaha, dilanjutkan dengan penyusunan alternatif strategi menggunakan matriks SWOT. Tahap akhir adalah penentuan strategi prioritas melalui QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix) sebagai alat analisis untuk memperoleh rekomendasi strategi terbaik dari alternatif yang ada.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Rice Milling Unit (RMU) milik Gapoktan Rukun Sejahtera, Pekon Sukorejo, Kecamatan Pardasuka, Kabupaten Pringsewu, Provinsi Lampung. Lokasi dipilih secara purposive

karena Gapoktan tersebut memperoleh bantuan pemerintah berupa mesin RMU dan modal awal untuk meningkatkan perekonomian petani. Namun, usaha yang dijalankan belum optimal karena target produksi belum tercapai, sehingga diperlukan analisis strategi. Penelitian dilaksanakan pada Mei hingga Agustus 2025. Metode penarikan sampel yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metode survei lapangan. Pengambilan data menggunakan metode purposive sampling yang merupakan metode pengambilan data yang didasarkan atas tujuan dan pertimbangan tertentu oleh peneliti dengan analisis data bersifat induktif/kualitatif (Wijaya and Adib, 2019). Tabel 2 adalah daftar responden dalam penelitian.

Tabel 2. Daftar responden penelitian

No	Responden	Keterangan	Jumlah
1	Petani	Petani padi anggota Gapoktan Rukun Sejahtera	36
2	RMU Rukun Sejahtera	Pengurus Gapoktan Rukun Sejahtera	3
3	Karyawan RMU	Karyawan RMU Gapoktan Rukun Sejahtera	2
4	Responden pakar	Dinas Ketahanan Pangan kab. Pringsewu	2
5	Responden pakar	Penyuluh Pertanian Dinas Pertanian kab. Pringsewu	2
6	Key informan	Balai Pekon Sukorejo kec. Pardasuka kab. Pringsewu	2

Sumber : Data primer diolah, 2025

Tabel 2 menunjukkan daftar responden yang terdiri dari petani anggota Gapoktan, pengurus Gapoktan, karyawan penggilingan padi, responden pakar (Dinas Ketahanan Pangan Kabupaten Pringsewu dan Penyuluh Pertanian Kecamatan Pardasuka) dan key informan (Balai Pekon Sukorejo).

Metode pengolahan data menggunakan matriks Internal Factor Analysis Summary (IFAS) untuk mengidentifikasi faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan serta matriks External Factor Analysis Summary (EFAS) untuk mengidentifikasi faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman. Contoh matriks IFAS dan EFAS adalah pada Tabel 3 dan 4.

Tabel 3. Internal Factor Analysis Summary

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor Terbobot	ket
<i>Strenght</i> (kekuatan)				
Daftarkan 5-10 kekuatan yang ada di <i>Rice Milling Unit</i> Rukun Sejahtera.	Berikan bobot setiap indikator kekuatan.	Berikan rating setiap item indikator kekuatan.	Kalikan hasil bobot dan rating.	
<i>Weakness</i> (kelemahan)				
Daftarkan 5-10 kelemahan yang ada di <i>Rice Milling Unit</i> Rukun Sejahtera.	Berikan bobot setiap indikator kelemahan.	Berikan rating setiap item indikator kelemahan.	Kalikan hasil bobot dan rating.	

Sumber : Novika, 2024

Tabel 4. External Factor Analysis Summary

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor Terbobot	ket
<i>Opportunities</i> (peluang)				
Daftarkan 5-10 peluang yang ada di <i>Rice Milling Unit</i> Rukun Sejahtera.	Berikan bobot setiap indikator peluang.	Berikan rating setiap item indikator peluang.	Kalikan hasil bobot dan rating.	
<i>Threats</i> (ancaman)				
Daftarkan 5-10 ancaman yang ada di <i>Rice Milling Unit</i> Rukun Sejahtera.	Berikan bobot setiap indikator ancaman.	Berikan rating setiap item indikator ancaman.	Kalikan hasil bobot dan rating.	

Sumber : Novika, 2024

Metode pengolahan data berikutnya adalah menggunakan matriks Internal-Eksternal (IE) untuk mengetahui posisi unit bisnis. Matriks IE dapat dilihat pada gambar 1.

Total nilai IFE yang diberi bobot

		Kuat 3,0-4,0	Rata-rata 2,0-3,0	Lemah 1,0-2,0	
	4,0	3,0	2,0	1,0	
Tabel nilai EFE di beri bobot	Kuat 3,0-4,0	I	II	III	
	Rata-rata 2,0-3,0	IV	V	VI	
	Lemah 1,0-2,0	VII	VII	IX	

Gambar 1. Matriks IE

Menurut Wardhana, (2020), Unit bisnis yang berada pada sel I, II, atau IV digambarkan dalam kondisi growth and build, sehingga strategi yang sesuai adalah market penetration, market development, dan product development. Sementara itu, unit bisnis pada sel III, V, atau VII berada pada kondisi hold and maintain dengan strategi yang tepat berupa market penetration dan product development. Adapun unit bisnis yang termasuk sel VI, VIII, atau IX berada pada kondisi sulit untuk bertahan maupun berkembang, sehingga strategi yang disarankan adalah divestment strategy.

Metode pengolahan data berikutnya adalah analisis Strength Weakness Opportunity Threat (SWOT) yang digunakan untuk merumuskan alternatif strategi pada pengembangan unit bisnis. Analisis SWOT dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Analisis SWOT

Internal	Strengths (S) Tentukan faktor-faktor kekuatan internal yang terdapat pada RMU Rukun Sejahtera	Weaknesses (W) Tentukan faktor-faktor kelemahan internal yang terdapat pada RMU Rukun Sejahtera
Eksternal	Opportunities (O) Tentukan faktor-faktor peluang eksternal yang dimiliki oleh RMU Rukun Sejahtera	Threats (T) Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal yang dimiliki oleh RMU Rukun Sejahtera
	Strategi (S-O) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang dimiliki oleh RMU Rukun Sejahtera	Strategi (W-O) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang dimiliki oleh RMU Rukun Sejahtera
	Strategi (S-T) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman yang bisa terjadi pada RMU Rukun Sejahtera	Strategi (W-T) Ciptakan strategi meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman yang bisa terjadi pada RMU Rukun Sejahtera

Sumber : (Wardhana, 2020)

Analisis Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) pendekatan ini digunakan untuk mengevaluasi strategi prioritas yang akan diterapkan berdasarkan faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi pada tahap sebelumnya. Contoh QSPM dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Analisis QSPM

Faktor kunci	Rating	Alternatif Strategi					
		Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Peluang							
Ancaman							
Kekuatan							

Kelemahan							
Jumlah							

Sumber : (Wardhana, 2020)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pekon Sukorejo merupakan salah satu wilayah yang termasuk dalam Kecamatan Pardasuka, Kabupaten Pringsewu. Pekon ini mulai dibuka pada tahun 1937 oleh masyarakat yang berasal dari suku Jawa, Lampung, dan Semendo di bawah pimpinan Tugino. Awalnya, wilayah ini dikenal dengan nama Umbulan Tanjung Rejo, kemudian pada tahun 1938 resmi berganti nama menjadi Sukorejo. Luas wilayah Pekon Sukorejo mencapai 404 hektare yang terbagi ke dalam enam dusun, yaitu Dusun Sukamaju, Dusun Sukorejo Hilir, Dusun Sukorejo Tengah, Dusun Sukorejo Hulu, Dusun Sidomulyo Timur, dan Dusun Sidomulyo Barat. Secara geografis, Pekon Sukorejo terletak di bagian utara Ibu Kota Kecamatan Pardasuka dengan jarak sekitar 10 km, sedangkan jaraknya ke Ibu Kota Kabupaten sekitar 20 km. Adapun batas wilayahnya adalah sebelah utara berbatasan dengan Pekon Tanjung Agung dan Kresnomulyo, sebelah timur dengan Pekon Pujodadi, sebelah selatan dengan Pekon Banjarmasin dan Suka Agung, serta sebelah barat berbatasan dengan Pekon Tanjung Agung.

Analisis Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

Martiks Internal Faktor Analysis Summary (IFAS) adalah alat analisis yang digunakan untuk mengetahui kondisi internal perusahaan. Analisis yang dilakukan yaitu melakukan penilaian kekuatan dan kelemahan RMU Gapoktan Rukun Sejahtera dalam melakukan proses bisnis. Hasil perhitungan bobot, rating dan skor dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Matriks IFAS RMU Gapoktan Rukun Sejahtera

Faktor Strategis Internal (IFAS)	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strengths</i>)			
1) Lokasi strategis dekat dengan sentra produksi padi	0,09	3,87	0,34
2) ketersediaan mesin dan teknologi penggilingan padi berkualitas baik	0,10	3,21	0,32
3) Penjualan produk sampingan dari hasil sisa produksi yaitu bekatul	0,08	3,38	0,27
4) Kapasitas produksi mencapai 0,5 ton/jam	0,09	3,26	0,30
5) Mendapatkan bantuan berupa mesin <i>rice milling unit</i> (RMU)	0,09	3,38	0,30
6) Tersedia gudang untuk menyimpan gabah dan produk beras	0,09	3,51	0,33
Total Kekuatan	0,54		1,86
Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
1) Keterbatasan modal untuk pengadaan gabah	0,09	2,96	0,27
2) Manajemen usaha belum profesional	0,09	2,87	0,27
3) Kualitas beras yang dihasilkan belum memenuhi standar premium	0,09	3,11	0,28
4) Pemasaran yang dilakukan masih bersifat konvensional	0,10	2,94	0,30
5) Belum memiliki varian produk beras	0,08	3,26	0,27
Total Kelemahan	0,46		1,38
Total Faktor Internal	1,00		3,24

Sumber : Data primer diolah, 2025

Berdasarkan hasil perhitungan matriks IFAS, RMU Gapoktan Rukun Sejahtera memperoleh skor total sebesar 3,24, yang menunjukkan posisi internal berada pada kondisi kuat. Skor tersebut berasal dari akumulasi kekuatan sebesar 1,86 dan kelemahan 1,38, sehingga kekuatan lebih dominan. Faktor kekuatan utama meliputi lokasi strategis dekat dengan sentra produksi padi (0,34), adanya program resi gudang untuk menjual beras

saat harga naik (0,33), serta ketersediaan mesin dan teknologi penggilingan yang memadai (0,32). Kekuatan lain ditunjang oleh diversifikasi produk melalui bekatul, kapasitas produksi 0,5 ton per jam, serta bantuan mesin penggilingan dari pemerintah. Sementara itu, kelemahan utama mencakup kurangnya strategi pemasaran (0,30), kualitas beras yang belum memenuhi standar premium (0,28), keterbatasan modal untuk pengadaan gabah, manajemen usaha yang belum profesional, dan belum adanya varian produk beras. Secara keseluruhan, skor 3,24 menunjukkan kondisi internal yang mendukung pengembangan bisnis, dengan strategi yang disarankan yaitu mengoptimalkan kekuatan khususnya pada teknologi dan kapasitas produksi, sekaligus meminimalkan kelemahan dalam aspek manajemen dan pemasaran.

Analisis External Factor Analysis Summary (EFAS)

Matriks External Factor Analysis Summary (EFAS) adalah alat analisis yang digunakan untuk mengetahui kondisi eksternal perusahaan. Analisis yang dilakukan adalah dengan menilai peluang dan ancaman RMU Rukun Sejahtera. Hasil perhitungan bobot, rating dan skor dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Matriks EFAS RMU Gapoktan Rukun Sejahtera

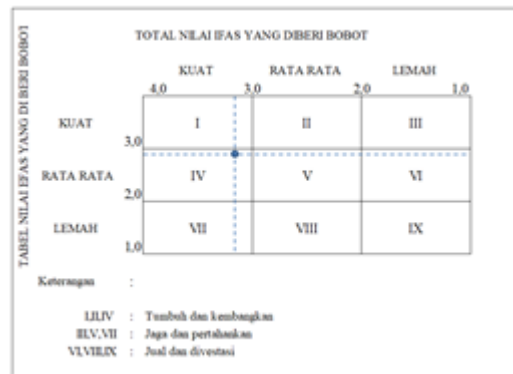
Faktor Strategis Eksternal (Efas)	Bobot	Rating	Skor
<i>Peluang (Opportunity)</i>			
1) Permintaan beras yang cukup stabil dan cukup meningkat	0,10	3,09	0,31
2) Jumlah anggota 12 kelompok tani	0,10	3,21	0,33
3) Segmentasi pasar luas	0,11	3,17	0,36
4) Penjualan melalui media sosial	0,12	1,94	0,22
5) Fasilitas pembiayaan melalui kredit bank	0,09	2,23	0,20
Total Peluang	0,52		1,42
<i>Ancaman (Threat)</i>			
1) Fluktuasi harga gabah dan beras	0,09	3,43	0,30
2) Memiliki 3 kompetitor dalam satu daerah yang sama	0,10	3,83	0,40
3) Belum memiliki legalitas dan perizinan	0,11	3,19	0,35
4) Kebijakan impor dari pemerintah	0,09	2,94	0,26
5) Tingginya biaya transportasi	0,09	2,96	0,27
Total Ancaman	0,48		1,57
Total Faktor Eksternal	1,00		2,99

Sumber : Data primer diolah, 2025

Berdasarkan hasil analisis matriks EFAS, RMU Gapoktan Rukun Sejahtera memperoleh skor total 2,99, yang menunjukkan kemampuan cukup baik dalam memanfaatkan peluang sekaligus menghadapi ancaman eksternal. Skor tersebut terdiri dari peluang sebesar 1,42 dan ancaman 1,57, sehingga tekanan ancaman relatif lebih kuat dibandingkan peluang. Faktor peluang utama meliputi segmentasi pasar yang luas (0,36), jumlah anggota 12 kelompok tani (0,33), serta permintaan beras yang stabil dan cenderung meningkat (0,31), sementara peluang lain seperti pemanfaatan media sosial (0,22) dan akses kredit bank (0,20) masih belum dioptimalkan. Di sisi lain, ancaman terbesar berasal dari keberadaan tiga kompetitor di wilayah yang sama (0,40), belum adanya legalitas produk (0,35), fluktuasi harga gabah dan beras (0,30), serta kebijakan impor beras dan tingginya biaya transportasi. Hasil ini menegaskan bahwa RMU memiliki posisi yang cukup baik untuk berkembang dengan kemampuan adaptasi yang kuat, namun tetap perlu strategi tepat untuk menghadapi persaingan, legalitas, dan efisiensi operasional. Secara keseluruhan, kombinasi skor IFAS sebesar 3,24 dan EFAS 2,99 menunjukkan bahwa RMU Gapoktan Rukun Sejahtera memiliki kekuatan internal yang solid serta peluang eksternal yang besar untuk mendukung keberlanjutan dan pengembangan bisnis.

Matriks Internal-Eksternal (IE)

Matriks internal-eksternal adalah alat yang digunakan untuk menentukan posisi bisnis RMU Gapoktan Rukun Sejahtera dan menetapkan alternatif strategi sesuai dengan kondisi bisnis. Perhitungan matrik IE diperoleh dari perhitungan total skor matriks IFAS dan EFAS. Matriks IE dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Matriks IE

Berdasarkan hasil dari matriks IE posisi bisnis RMU Gapoktan Rukun Sejahtera berada pada sel 4 yang artinya tumbuh dan kembangkan. Artinya, kondisi internal dan eksternal unit bisnis RMU Gapoktan Rukun Sejahtera berada pada tingkat yang cukup kuat dan mendukung perluasan bisnis. Posisi sel 4 menunjukkan bahwa kekuatan internal bisnis tergolong tinggi dan peluang lingkungan eksternal cukup besar untuk dimanfaatkan dengan masing-masing skor internal eksternal sebesar 3,24 dan 2,99. Strategi ini menekankan pada penetrasi pasar (merket penetration) dan pengembangan pasar (market development) untuk mendukung daya saing bisnis.

Meningkatkan pangsa pasar (merket penetration) adalah strategi yang dilakukan dalam upaya meningkatkan pangsa pasar beras menjadi lebih baik (Anwa, 2022). Pemasaran yang dilakukan RMU Gapoktan Rukun Sejahtera bersifat konvensional hanya kepada pengepul beras sehingga dibutuhkan pangsa pasar yang lebih luas. Memperluas pangsa pasar dengan cara melakukan penjualan langsung kepada pelaku usaha seperti toko ritel, jasa katering dan hotel. Pemasaran juga dapat dilakukan kepada masyarakat secara langsung.

Pengembangan pasar (*market development*) adalah strategi memperbaiki dalam upaya memodifikasi produk yang dimiliki dengan tujuan meningkatkan penjualan (Anwa, 2022). Penjualan produk yang dilakukan RMU Gapoktan Rukun Sejahtera berupa beras curah kepada pengepul dengan menggunakan sak beras atau penjualan partai ke pengepul beras. Sehingga perlu dilakukannya perbaikan pada produk yang dihasilkan, contohnya melakukan pengemasan 5 – 10 kg beras, melakukan uji SNI beras edar dan sertifikasi halal. Posisi sel 4 unit bisnis RMU Gapoktan Rukun Sejahtera menunjukkan posisi produk yang lemah pada posisi persaingan yang kuat sehingga dibutuhkannya suatu inovasi di bagian produk.

Posisi yang strategis tersebut mengharuskan pengelola bisnis RMU Gapoktan Rukun Sejahtera perlu mengambil keputusan-keputusan aktif dan progresif untuk memperluas skala bisnis, meningkatkan daya saing produk, dan memperkuat jaringan usaha. Posisi di Kuadran IV mencerminkan bahwa RMU Gapoktan Rukun Sejahtera memiliki potensi besar untuk menjadi salah satu pelaku bisnis utama dalam industri penggilingan padi di wilayahnya.

Analisis SWOT

Analisis Strength Weakness Opportunity Threat (SWOT) merupakan alat analisis yang digunakan untuk menetapkan strategi alternatif yang akan dijalankan oleh RMU Rukun Sejahtera. Penetapan alternatif

strategi dilakukan dengan matriks SWOT. Hasil dari analisis matriks SWOT yaitu strategi SO (Strength-Opportunity), strategi WO (Weakness-Opportunity), strategi ST (Strength-Threat) dan strategi WT (Weakness-Threat). Analisis SWOT dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Analisis SWOT RMU Gapoktan Rukun Sejahtera

	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
	<ol style="list-style-type: none"> 1) Lokasi strategis dekat dengan sentra produksi padi 2) Ketersediaan mesin dan teknologi penggilingan padi yang memadai 3) Disersifikasi produk melalui bekatul 4) Kapasitas produksi mencapai 0,5ton/jam 5) Mendapatkan bantuan berupa mesin <i>rice milling unit</i> (RMU) 6) Tersedia gudang untuk menyimpan gabah dan produk beras 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Keterbatasan modal untuk pengadaan gabah 2) Manajemen usaha belum profesional 3) Kualitas beras yang dihasilkan belum memenuhi standar premium 4) Pemasaran yang dilakukan masih bersifat konvensional 5) Belum memiliki varian produk beras
Peluang (<i>Opportunity</i>)	Strategi S-O	Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> 1) Permintaan beras yang cukup stabil dan cukup meningkat 2) Memiliki jumlah anggota 12 kelompok tani 3) Segmentasi pasar luas 4) Penjualan melalui media sosial 5) Fasilitas pembiayaan melalui kredit bank 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjalin kerjasama dengan petani untuk menjamin pasokan bahan gabah (S1, S5 + O2) 2. Menciptakan produk beras medium 1 dan medium 2 serta pengemasan 5/10kg (S5 + O4, O5) 3. Membuat produk turunan dari bekatul dan sekam seperti briket sekam dan pelet pakan ternak dari bekatul (S3 + O3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan fasilitas pembiayaan bank untuk masalah permodalan (W1, W3 + O5) 2. Mengikuti program pendampingan kelembagaan dan kemitraan kemudian bentuk unit usaha koperasi guna meningkatkan manajemen usaha (W2, W4 + O3, O4)
Ancaman (<i>Threat</i>)	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1) Fluktuasi harga gabah dan beras 2) Memiliki 3 kompetitor dalam satu daerah yang sama 3) Belum memiliki legalitas dan perizinan 4) Kebijakan impor dari pemerintah 5) Tingginya biaya transportasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan kegiatan <i>Bisnis To Bisnis</i> (B2B), <i>Bisnis To Geofermence</i> (B2G) <i>Offline To Online</i> (O2O) dan pemasaran melalui komonitas (S1, S4 + T2, T5) 2. Memanfaatkan fasilitas gudang untuk menerapkan SOP dengan model FIFO dan tracebility lot untuk mengantisipasi dampak fluktuasi dan kebijakan impor (S6 + T1, T4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perbaiki mutu produk dengan membuat legalitas produk seperti NIB dan sertifikasi halal (W2, W3 + T2, T3)

Sumber : Data primer diolah, 2025

Alternatif strategi RMU Gapoktan Rukun Sejahtera dapat diuraikan sebagai berikut.

Strategi S-O (strangth-opportunity) adalah strategi yang digunakan untuk memanfaatkan kekuatan internal bisnis dan merain peluang eksternal bisnis. Alternatif strateginya adalah sebagai berikut.

1. Menjalin kerjasama dengan petani untuk menjamin pasokan gabah (S1, S5 + O2) ; Memanfaatkan bantuan berupa mesin RMU untuk memberdayakan petani setempat dengan cara menjalin kerjasama dengan petani untuk menjamin pasokan gabah. Adanya 12 anggota kelompok tani akan menjaminnya pasokan gabah sehingga dapat memenuhi permintaan beras yang terus meningkat. Selain itu lokasi yang strategis atau dekat dengan area persawahan petani akan mengurangi biaya stransportasi. Menurut Mursalat, 2021,

menjalin kemitraan dengan petani dapat dijadikannya sebuah modal dalam menjalankan bisnis kelembagaan atau organisasi.

2. Menciptakan produk beras medium 1 dan medium 2 serta melakukan pengemasan produk 5/10 kg (S5 + O4, O5); Penerapan SNI produk beras dengan cara melakukan sortasi dan grading sehingga dapat mengklasifikasikan beras medium 1 dan beras medium 2. Melakukan uji laboratorium sederhana mampu memverifikasi kelas mutu secara konsisten untuk pemasaran ritel serta melakukan pengemasan 5 – 10 kg dan pemberian label pada kemasan yang terstandarisasi berdasarkan SNI produk beras (Badan Standardisasi Nasional, 2020).
3. Membuat produk turunan dari bekatul dan sekam seperti briket sekam dan pelet pakan ternak dari bekatul (S3 + O3) ; Pemanfaatan sekam menjadi briket atau arang memiliki nilai kalor yang stabil serta layak sebagai bahan bakar alternatif UMKM pangan. Bekatul dapat diproses menjadi pelet bagi pakan ternak dengan formulasi nutrisi yang disesuaikan bagi ternak. Kedua teknis hilirisasi tersebut sesuai dengan penelitian terdahulu (Kurniawan et al., 2022) dan (Surianti et al., 2022).

Strategi W-O (weakness-opportunity) adalah strategi yang digunakan untuk meminimalisir kelemahan internal bisnis dengan memanfaatkan peluang eksternal bisnis. Alternatif strategi W-O adalah sebagai berikut.

1. Memanfaatkan fasilitas pembiayaan bank untuk masalah permodalan (W1, W3 + O5); Memanfaatkan fasilitas pembiayaan dari Bank contohnya Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk mengatasi keterbatasan modal dalam pengadaan gabah sekaligus memperbaiki kualitas produk beras menjadi premium dengan melakukan penambahan mesin poles beras pada mesin RMU.
2. Mengikuti program pendampingan kelembagaan dan kemitraan kemudian membentuk unit koperasi guna meningkatkan manajemen usaha (W2, W4 + O3, O4); Pendampingan manajerial dan penguatan tata kelola koperasi meningkatkan pencatatan keuangan, standarisasi SOP serta memperluas jaringan kemitraan. Unit koperasi dapat dijadikannya sebagai wadah komunikasi dan koordinasi antara pengurus dan anggota. Selain itu juga unit koperasi dapat menghadapi beberapa permasalahan diantaranya keterbatasan modal, teknologi dan pasar. Dan sejalan dengan penelitian (Fitriani, 2015) tentang pentingnya unit koperasi bagi Gapoktan.

Strategi S-T (strangth-threat) adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan internal bisnis dan menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman eksternal bisnis. Alternatif strategi S-T adalah sebagai berikut.

1. Melakukan kegiatan Bisnis To Bisnis (B2B), Bisnis To Geofermence (B2G) Offline To Online (O2O) dan pemasaran melalui komonitas (S1, S4 + T2, T5); B2B dimaksudkan dengan tujuan RMU Gapoktan Rukun Sejahtera dapat memasarkan beras kepada pelaku bisnis lain seperti pesantren, layanan ketring, koperasi ASN dengan cara menjalin kemitraan. B2G dimaksudkan RMU Gapoktan Rukun Sejahtera dapat memasarkan beras kepada institusi dengan kontrak, seperti menjalin kerjasama dengan Bulog. O2O dimaksudkan RMU Rukun Sejahtera dapat memasarkan produk secara online melalui katalog whatsapp bussines dan marketplace lokal. Pemasaran melalui komunitas dimaksudkan RMU Gapoktan Rukun Sejahtera dapat menjalin kerjasama dengan komunitas arisan beras dan paket sembako CSR sembako sekitar. Sehingga dapat bersaing dengan kompetitor lain.
2. Memanfaatkan fasilitas gudang untuk menerapkan SOP gudang dengan metode FIFO dan traceability lot untuk mengantisipasi dampak fluktuasi dan kebijakan impor (S6 + T1, T4); Fasilitas gudang yang disediakan RMU Gapoktan Rukun Sejahtera dapat dimanfaatkan menjadi program resi gudang atau petani dapat menyimpan hasil panen di gudang tersebut. Selain itu penerapan SOP pergudangan dengan metode FIFO (first in first out) dapat meningkatkan efisiensi oprasional gudang (Titong, 2024). Pengelolaan gudang juga dapat dimanfaatkan untuk menyimpan produk beras jika harga beras mengalami penurunan akibat adanya kebijakan impor dari pemerintah.

Strategi W-T (weakness-threat) adalah strategi yang berfokus untuk meminimalkan kelemahan internal bisnis serta menghindari ancaman dari eksternal bisnis. Alternatif strategi W-T adalah sebagai berikut.

1. Perbaiki mutu produk dengan membuat NIB dan sertifikasi halal (W2, W3 + T2, T3); Nomor Induk Berusaha (NIB) dibutuhkan dalam keseluruhan persyaratan pembuatan legalitas. Sertifikasi halal pada produk pangan terbukti dapat memperkuat kepercayaan dan minat beli konsumen (Dewi Sulistyani & Fahrullah, 2024)

Analisis QSPM

Penetapan prioritas strategi bisnis yang tepat dilakukan adalah dengan menggunakan alat analisis matriks Quantitative Strategic Planning Matriks (QSPM). Alat analisis QSPM dirasa cocok untuk digunakan dalam mendapatkan strategi prioritas dengan menggunakan Total Attractiveness Scores (TAS) (Handayani et al., 2023). Nilai TAS paling tinggi merupakan strategi prioritas (strategi terbaik) untuk dijalankan. Hasil perhitungan QSPM dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Hasil perhitungan QSPM

No	Alternatif Strategi	Total Attractiveness Scores (Tas)	Rangking
1	Menjalin kerjasama dengan petani untuk menjamin pasokan gabah (S1, S5 + O2)	6,78	I
2	Mengikuti program pendampingan kelembagaan dan kemitraan kemudian bentuk unit usaha koperasi guna meningkatkan manajemen usaha (W2, W4 + O3, O4)	6,60	II
3	Menciptakan produk beras medium 1 dan medium 2 serta pengemasan 5/10kg (S5 + O4, O5)	6,56	III
4	Membuat produk turunan dari bekatul dan sekam seperti briket sekam dan pelet pakan ternak dari bekatul (S3 + O3)	6,51	IV
5	Melakukan kegiatan Bisnis To Bisnis (B2B), Bisnis To Geofermence (B2G) Offline To Online (O2O) dan pemasaran melalui komonitas (S1, S4 + T2, T5)	6,37	V
6	Memanfaatkan fasilitas gudang untuk menerapkan SOP dengan model FIFO untuk mengantisipasi dampak fluktuasi dan kebijakan impor (S6 + T1, T4)	6,34	VI
7	Perbaiki mutu produk dengan membuat legalitas produk seperti NIB dan sertifikasi halal (W2, W3 + T2, T3)	6,31	VII
8	Memanfaatkan fasilitas pembiayaan bank untuk masalah permodalan (W1, W3 + O5)	5,86	VIII

Sumber : Data primer diolah, 2025

Tabel 10 menunjukkan hasil dari perhitungan analisis QSPM yang dilakukan dengan perolehan nilai TAS terbesar menjadi prioritas strategi. Prioritas strategi pertama yaitu, “Menjalin kerjasama dengan petani untuk menjamin pasokan gabah” dengan perolehan nilai TAS sebesar 6,78 skor. Strategi prioritas yang kedua yaitu, “Mengikuti program pendampingan kelembagaan dan kemitraan kemudian bentuk unit usaha koperasi guna meningkatkan manajemen usaha” dengan perolehan nilai TAS sebesar 6,60 skor.

Sumber daya manusia yaitu petani dengan jumlah 12 kelompok tani merupakan unsur yang sangat penting jika dapat diberdayakan dengan baik, seperti menjalin kerjasama dalam menjamin pasokan gabah kepada RMU Rukun Sejahtera. Mesin RMU yang dimiliki GAPOKTAN menjadikannya salah satu kekuatan yang dimiliki, sehingga dalam menjalankan suatu bisnis mulai dari mengelola, merencanakan, menjalankan dan mengevaluasi suatu kegiatan bisnis, harus diawali dengan pengelolaan yang tepat. Strategi prioritas pertama dengan nilai TAS 6,78 dan prioritas strategi kedua dengan nilai TAS 6,60 saling terhubung dengan memulai strategi baru yaitu pengelolaan bisnis yang lebih profesional dengan cara mengikuti pelatihan-

pelatihan dan pendampingan UMKM yang nantinya dapat diaplikasikan di bisnis RMU Rukun Sejahtera. Pembagian tim atau kelompok-kelompok seperti tim pemasaran untuk memanfaatkan media sosial atau media promosi lainnya dapat memperluas segmentasi pasar.

Prioritas strategi ke 3 yaitu “Membuat produk turunan dari bekatul dan sekam seperti briket sekam dan pelet pakan ternak dari bekatul” dengan nilai TAS sebesar 6,56 skor. Bekatul adalah salah satu produk sampingan yang dihasilkan dari proses produksi beras. Saat ini produk bekatul hanya dipasarkan kepada pengepul, bekatul dapat diolah kembali menjadi produk turunan yaitu pelet pakan ternak sehingga memiliki nilai jual yang lebih besar jika dibandingkan menjual dengan pengepul bekatul. Dengan pelaksanaan strategi ini secara konsisten, RMU Gapoktan Rukun Sejahtera memiliki peluang besar untuk tumbuh dan kebrkembang secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa lingkungan internal RMU Gapoktan Rukun Sejahtera memiliki sejumlah kekuatan, antara lain lokasi strategis dekat dengan sentra produksi padi, ketersediaan mesin dan teknologi penggilingan yang memadai, penjualan produk sampingan berupa bekatul, kapasitas produksi mencapai 0,5 ton per 6 jam, bantuan mesin rice milling unit dari pemerintah, serta ketersediaan gudang penyimpanan gabah dan beras. Namun demikian, masih terdapat beberapa kelemahan seperti keterbatasan modal untuk pengadaan gabah, manajemen usaha yang belum profesional, kualitas beras yang belum memenuhi standar premium, strategi pemasaran yang kurang optimal, serta belum adanya varian produk beras. Dari sisi eksternal, peluang yang dapat dimanfaatkan adalah permintaan beras yang stabil dan cenderung meningkat, dukungan anggota sebanyak 12 kelompok tani, segmentasi pasar yang luas, pemasaran melalui media sosial, serta fasilitas pembiayaan melalui kredit bank. Sementara itu, ancaman yang dihadapi meliputi fluktuasi harga gabah dan beras, keberadaan tiga kompetitor di wilayah yang sama, belum adanya legalitas produk, kebijakan impor pemerintah, serta tingginya biaya transportasi.

Posisi bisnis RMU Gapoktan Rukun Sejahtera berada pada sel IV, yang menggambarkan kondisi tumbuh dan berkembang, tepatnya pada kuadran 4B strategi diversifikasi konglomerat. Hal ini menunjukkan bahwa unit bisnis memiliki daya saing yang kuat, tetapi berada dalam industri dengan pertumbuhan yang relatif lambat, sehingga disarankan untuk melakukan perbaikan maupun pengembangan produk baru guna mendukung keberlangsungan bisnis jangka panjang.

Alternatif strategi yang dapat diimplementasikan meliputi menjalin kerja sama dengan petani untuk menjamin pasokan gabah, menciptakan produk beras medium 1 dan medium 2 dengan kemasan 5–10 kg, memproduksi turunan dari bekatul dan sekam seperti briket sekam serta pelet pakan ternak, memanfaatkan fasilitas pembiayaan bank, mengikuti program pendampingan kelembagaan dan kemitraan dengan membentuk unit usaha koperasi, melakukan strategi pemasaran melalui B2B, B2G, O2O dan komunitas, serta mengoptimalkan fasilitas gudang dengan penerapan SOP FIFO dan traceability lot disertai perbaikan mutu produk melalui legalitas NIB dan sertifikasi halal. Dari berbagai alternatif tersebut, strategi prioritas yang paling tepat untuk diterapkan terlebih dahulu adalah menjalin kerja sama dengan petani guna menjamin pasokan gabah, kemudian meningkatkan manajemen usaha melalui program pendampingan dan pembentukan koperasi, serta secara bersamaan mengembangkan produk beras medium dengan kemasan yang lebih variatif. Bagian ini berisi kesimpulan yang ditulis dalam satu atau dua paragraf. Kesimpulan ditulis dalam bentuk esai, tidak dalam bentuk numerical. Kesimpulan hendaknya merupakan jawaban atas pertanyaan penelitian, tidak dijelaskan dalam kalimat statistic, tidak mengulang abstrak, dan kesimpulan bukan rangkuman hasil percobaan.

Saran diberikan atas dasar hasil penelitian untuk menutupi kekurangan penelitian apabila dilanjutkan. Tidak memuat saran-saran diluar untuk penelitian lanjut.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwa, W. (2022) 'Analisis Strategi Pemasaran Dengan Metode Swot Analysis Dan Marketing Mix (Studi Kasus Di Ukm Susu Sapi Segar Wijaya) Marketing strategy analysis with SWOT and Marketing Mix (Case Study SME Segar Wijaya Fresh Milk)', *Jurnal Agroindustri Pangan*, 1(1), pp. 32–45.
- BPS (2024) 'Luas Panen dan Produksi Padi di Provinsi Lampung 2023 (Angka Tetap)', *Berita Resmi Statistik*, 2023(14), pp. 1–20. Available at: <https://riau.bps.go.id/pressrelease/2023/03/01/950/luas-panen-dan-produksi-padi-di-provinsi-riau--2022--angka-tetap-.html>.
- Dirga, D.P.A. (2022) 'Strategi Pengembangan Usaha Penggilingan Beras (Studi Kasus PB. Hasil Buah, di Desa Lembang, Kecamatan Belawa, Kabupaten Wajo, Provinsi Sulawesi Selatan)', skripsi [Preprint].
- Driyanto Wahyu, W. (2023) 'Strategi Pengembangan Usaha Penggilingan Padi Di UD Sumber Rejeki Barokah Dusun Nganjukan Desa Karangari', *Jurnal Javanica*, 1(2), pp. 30–44. Available at: <https://doi.org/10.57203/javanica.v1i2.2022.30-44>.
- Handayani, S. et al. (2023) 'Strategi Pemasaran Produk Olahan Kopi (Studi Kasus Pada Cv. Akl Coffee Kabupaten Lampung Barat)', *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 10(3), p. 2109. Available at: <https://doi.org/10.25157/jimag.v10i3.11588>.
- Novika, R. (2024) Strategi pemasaran kopi bubuk pada kwt melati putih desa pajar agung, kecamatan belalau, kabupaten lampung barat.
- Wardhana, A. (2020) 'Manajemen Strategik', *Buku Bisnis* [Preprint].
- Wijaya, F. and Adib, M. (2019) '2019 Formulasi Perancangan Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis SWOT dan Business Model Canvas.pdf', 10(2), pp. 205–211.