

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGGILINGAN PADI PUSAKA ABADI GARUT

BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF PUSAKA ABADI RICE MILLING IN GARUT

Novita Anggraeni^{1*}, Tika Kartika Asri², Mujito³

^{1,2,3} Manajemen, Institut Teknologi dan Bisnis Dewarta Kabupaten Bogor Jawa Barat

Email: anggibsh@gmail.com

ABSTRACT

Pusaka Abadi Garut Rice Mill is experiencing a decline in sales, limited rice supply, and production disruptions due to crop failures influenced by weather conditions. This study aims to formulate business development strategies to address these issues, thereby improving operational performance and strengthening the company's competitiveness in the rice market. A qualitative research approach was applied by collecting primary data through in-depth interviews with four key. Internal and external business conditions were analyzed using the Internal Factor Analysis (IFA) and External Factor Analysis (EFA) matrices, followed by the Internal-External (IE) Matrix and SWOT analysis to generate strategic alternatives. The results show that the IFA score of 3.38 indicates strong internal conditions, while the EFA score of 3.26 reflects a favorable external environment. Based on the IE Matrix, the business is positioned in Cell I, suggesting a Build and Growth strategy. Several alternative strategies were formulated and further evaluated using the Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). The QSPM results reveal that the SO1 strategy developing the Sarinah Garut premium rice business by increasing production capacity and promotion efforts, leveraging rice quality, gas-fueled drying facilities, and semi-modern production equipment to keep pace with the growth of the premium rice market achieved the highest Total Attractiveness Score of 7,05, making it the top priority. The implementation of this strategy is expected to improve business performance, strengthen competitiveness, and promote sustainable business growth. For future research, it is recommended evaluate the effectiveness of the implemented strategy.

Keyword: EFA, IFA, Matrix IE, QSPM, Rice Milling, SWOT

ABSTRAK

Permasalahan berupa menurunnya penjualan, terbatasnya pasokan padi, dan terganggunya produksi akibat cuaca menuntut Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut untuk menemukan solusi strategis. Penelitian ini bertujuan merumuskan strategi pengembangan usaha yang efektif untuk meningkatkan kinerja, dan memperkuat daya saing usaha. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan pengumpulan data primer melalui wawancara mendalam terhadap empat narasumber. Analisis kondisi internal dan eksternal menggunakan matriks Internal Factor Analysis (IFA) dan External Factor Analysis (EFA), yang selanjutnya dipetakan ke Matriks Internal-Eksternal (IE) serta dianalisis menggunakan SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai IFA sebesar 3,38 mencerminkan kondisi internal yang kuat, sedangkan nilai EFA sebesar 3,26 menunjukkan lingkungan eksternal yang mendukung. Berdasarkan Matriks IE, usaha berada pada posisi Sel I dengan rekomendasi strategi Build and Growth. Hasil QSPM menunjukkan bahwa strategi SO1 Mengembangkan usaha beras premium Sarinah khas Garut dengan meningkatkan kapasitas produksi dan promosi, memanfaatkan mutu beras, fasilitas pengering berbahan bakar gas, serta peralatan produksi semi modern untuk mengikuti pertumbuhan pasar beras premium memperoleh nilai Total Attractiveness Score tertinggi sebesar 7,05 sehingga menjadi strategi prioritas. Penerapan strategi diharapkan mampu meningkatkan kinerja usaha dan mendorong pertumbuhan secara berkelanjutan. Penelitian selanjutnya, disarankan untuk mengevaluasi efektivitas strategi yang telah diterapkan.

Kata kunci: EFA, IFA, Matrik IE, Penggilingan Padi, QSPM, SWOT



Jurnal Sosial Terapan (JSTR) is licensed under a

[Creative Commons Attribution ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

1. PENDAHULUAN

Sektor pertanian, khususnya subsektor tanaman pangan, memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional karena berkaitan langsung dengan ketahanan pangan, penyerapan tenaga kerja, serta keberlanjutan kehidupan masyarakat pedesaan. Padi sebagai komoditas pangan utama memerlukan sistem agribisnis yang terintegrasi dari hulu hingga hilir. Salah satu komponen penting dalam sistem tersebut adalah usaha penggilingan beras yang berfungsi mengolah gabah menjadi beras sekaligus menjaga kualitas dan kontinuitas pasokan ke pasar. Keberhasilan usaha penggilingan beras sangat dipengaruhi oleh ketersediaan bahan baku, efisiensi proses produksi, serta ketepatan strategi bisnis yang diterapkan dalam menghadapi dinamika lingkungan usaha.

Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut merupakan unit usaha yang beroperasi pada sektor pengolahan hasil pertanian dan berperan dalam memenuhi kebutuhan beras masyarakat di wilayah Garut dan sekitarnya. Dalam beberapa periode terakhir, usaha ini menghadapi berbagai permasalahan yang berdampak pada penurunan kinerja usaha. Permasalahan tersebut meliputi tidak tercapainya target penjualan yang telah ditetapkan, keterbatasan stok padi sebagai bahan baku utama, serta kegagalan panen yang dialami petani akibat kondisi cuaca yang tidak menentu. Situasi ini menunjukkan adanya tekanan baik dari faktor internal maupun eksternal yang perlu dianalisis secara sistematis untuk menjaga keberlangsungan dan pengembangan usaha.

Tidak tercapainya target penjualan mencerminkan adanya permasalahan dalam aspek pemasaran, distribusi, atau daya saing produk di pasar. Kinerja penjualan merupakan indikator utama keberhasilan strategi pemasaran dan penciptaan nilai bagi pelanggan (Kotler & Keller, 2016). Penurunan penjualan secara berkelanjutan dapat berdampak pada melemahnya arus kas perusahaan, berkurangnya kemampuan investasi, serta meningkatnya risiko usaha. Oleh karena itu, pencapaian target penjualan tidak dapat dilepaskan dari kemampuan perusahaan dalam merespons perubahan permintaan pasar dan persaingan yang semakin kompetitif.

Ketersediaan stok padi sebagai bahan baku utama menjadi faktor penting kelangsungan proses produksi pada usaha penggilingan beras. Manajemen operasi dan rantai pasok yang tidak optimal dapat menyebabkan terjadinya kekurangan bahan baku, yang pada akhirnya menghambat kapasitas produksi dan menurunkan efisiensi usaha. Heizer, Render, dan Munson (2017) menyatakan bahwa kelancaran operasional sangat bergantung pada kemampuan perusahaan dalam mengelola pasokan bahan baku secara efektif dan berkelanjutan. Ketergantungan yang tinggi terhadap pasokan padi dari petani lokal menyebabkan penggilingan beras sangat rentan terhadap fluktuasi hasil panen. Kondisi cuaca yang tidak menentu turut memperburuk permasalahan pasokan bahan baku. Perubahan iklim telah meningkatkan risiko kegagalan panen yang berdampak langsung pada produktivitas pertanian dan stabilitas pasokan bahan baku agroindustri. FAO (2018) menegaskan bahwa perubahan iklim merupakan ancaman serius bagi sistem pangan karena memengaruhi hasil produksi pertanian, ketahanan pasokan, serta pendapatan pelaku usaha di sektor pertanian dan pengolahan hasil pertanian. Dampak kegagalan panen tidak hanya dirasakan oleh petani, tetapi juga oleh para pelaku usaha penggilingan beras yang bergantung pada kontinuitas pasokan padi.

Kondisi internal dan eksternal yang dihadapi Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut menuntut adanya perumusan strategi pengembangan usaha yang tepat dan berbasis analisis. Strategi pengembangan usaha bertujuan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi. Salah satu alat analisis yang banyak digunakan dalam perumusan strategi adalah analisis SWOT, yang mencakup identifikasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats). Rangkuti (2018) menjelaskan bahwa analisis SWOT merupakan pendekatan yang efektif untuk memahami posisi strategis perusahaan dan merumuskan alternatif strategi yang sesuai dengan kondisi lingkungan usaha. Alternatif strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT bersifat deskriptif dan kualitatif sehingga diperlukan metode lanjutan untuk menentukan prioritas strategi yang paling layak diterapkan. Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) digunakan sebagai alat analisis kuantitatif untuk mengevaluasi daya tarik relatif dari setiap alternatif strategi berdasarkan faktor internal dan eksternal yang telah diberi bobot sebelumnya. David dan David (2017) menyatakan bahwa QSPM membantu pengambil keputusan dalam memilih strategi secara objektif dan rasional dengan mempertimbangkan tingkat kepentingan masing-masing faktor strategis.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut melalui pendekatan analisis SWOT dan QSPM. Hasil penelitian diharapkan

dapat memberikan rekomendasi strategi yang aplikatif dan berorientasi pada keberlanjutan usaha, peningkatan kinerja penjualan, serta penguatan ketahanan pasokan bahan baku di tengah ketidakpastian lingkungan usaha.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai kondisi internal dan eksternal usaha Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut serta merumuskan strategi pengembangan usaha yang sesuai dengan kondisi nyata perusahaan. Pendekatan kualitatif dipilih karena mampu menggali informasi secara komprehensif terkait pengalaman, persepsi, dan penilaian para pelaku usaha terhadap faktor-faktor strategis yang memengaruhi kinerja dan keberlanjutan usaha, sebagaimana dikemukakan oleh Creswell (2014) bahwa penelitian kualitatif berfokus pada eksplorasi makna dan pemahaman kontekstual terhadap suatu fenomena.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh melalui teknik wawancara mendalam (in-depth interview). Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur untuk memberikan fleksibilitas kepada peneliti dan narasumber dalam menggali informasi yang relevan dengan tujuan penelitian (Sugiyono, 2019). Narasumber dalam penelitian ini berjumlah empat orang yang dipilih secara purposive dengan mempertimbangkan tingkat keterlibatan dan pemahaman terhadap usaha penggilingan beras. Narasumber tersebut terdiri dari dua orang pemilik usaha, satu orang pengelola operasional, serta satu orang narasumber dari luar perusahaan yang memiliki kompetensi dan pengalaman di bidang manajemen usaha. Keterlibatan narasumber internal dan eksternal ini bertujuan untuk memperoleh perspektif yang seimbang dalam proses perumusan strategi. Tahapan-tahapan analisa adalah sebagai berikut:

1. Analisis data diawali dengan identifikasi faktor-faktor strategis internal dan eksternal berdasarkan hasil wawancara. Faktor internal mencakup kekuatan dan kelemahan usaha, sedangkan faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman yang berasal dari lingkungan usaha.
2. Faktor-faktor tersebut kemudian dianalisis menggunakan Internal Factor Analysis (IFA) dan External Factor Analysis (EFA). Setiap faktor strategis diberi bobot dan rating berdasarkan tingkat kepentingan dan pengaruhnya terhadap kinerja usaha, sehingga diperoleh skor total IFA dan EFA yang mencerminkan kondisi internal dan eksternal perusahaan (David dan David, 2017).
3. Nilai skor IFA dan EFA selanjutnya dipetakan ke dalam Matriks Internal-Eksternal (IE) untuk menentukan posisi strategis Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut. Matriks IE digunakan untuk mengelompokkan perusahaan ke dalam sembilan sel strategi yang menggambarkan arah strategi umum, seperti strategi tumbuh, mempertahankan, atau panen usaha (Rangkuti, 2018). Posisi perusahaan dalam matriks ini menjadi dasar dalam penentuan alternatif strategi yang relevan dengan kondisi perusahaan.
4. Tahap selanjutnya adalah penyusunan analisis SWOT yang bertujuan untuk merumuskan alternatif strategi dengan mengombinasikan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang telah diidentifikasi sebelumnya.
5. Alternatif strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT kemudian dievaluasi dan diprioritaskan menggunakan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). QSPM digunakan untuk menentukan strategi pengembangan usaha yang paling menarik dan layak diterapkan secara objektif berdasarkan nilai daya tarik total masing-masing strategi (David dan David, 2017).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil analisis faktor internal menunjukkan bahwa Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut memiliki sejumlah kekuatan yang berperan penting dalam menjaga keberlangsungan usaha. Kekuatan utama terletak pada kemampuan menghasilkan beras premium jenis beras Sarinah yang merupakan ciri khas beras Garut dan memiliki nilai jual lebih tinggi dibandingkan beras umum. Keunikan produk ini menjadi pembeda utama di pasar dan berkontribusi terhadap terbentuknya loyalitas pelanggan. Konsistensi kualitas beras yang dihasilkan memperkuat citra produk dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap usaha penggilingan beras ini.

Kekuatan lainnya adalah ketersediaan luasan area pengeringan padi yang cukup luas serta dukungan alat pengering berbahan bakar gas. Fasilitas tersebut memungkinkan proses pengeringan padi berlangsung lebih terkontrol dan tidak sepenuhnya bergantung pada kondisi cuaca, sehingga risiko penurunan kualitas bahan baku dapat diminimalkan. Proses penggilingan yang didukung oleh peralatan produksi semi modern juga meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas hasil giling. Hubungan kerja sama yang baik dengan petani pemasok padi lokal turut memperkuat stabilitas pasokan bahan baku dalam kondisi normal.

Analisis faktor kelemahan mengungkapkan bahwa usaha ini masih menghadapi beberapa keterbatasan internal. Ketergantungan yang tinggi terhadap pasokan padi dari petani lokal tanpa adanya pemasok alternatif meningkatkan kerentanan usaha ketika terjadi gagal panen. Kapasitas penyimpanan padi dan beras yang masih terbatas menyulitkan pengelolaan stok, terutama pada saat produksi melimpah. Selain itu, strategi pemasaran yang masih bersifat konvensional serta perencanaan produksi yang belum sepenuhnya berbasis data permintaan pasar berpotensi menghambat optimisasi penjualan dan efisiensi usaha.

Analisis faktor eksternal menunjukkan adanya peluang yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha. Permintaan beras sebagai kebutuhan pokok masyarakat cenderung stabil sepanjang waktu, sehingga memberikan kepastian pasar bagi pelaku usaha penggilingan beras. Dukungan kebijakan pemerintah terhadap sektor pertanian dan usaha mikro kecil menengah membuka peluang akses terhadap bantuan permodalan, teknologi, dan pelatihan. Peluang pengembangan produk beras premium dengan diferensiasi kualitas dan kemasan dikarenakan peningkatan pasar untuk beras premium, serta potensi perluasan pasar ke wilayah sekitar Garut melalui kerja sama dengan pedagang dan pengecer, dapat meningkatkan daya saing dan nilai tambah produk.

Ancaman utama yang dihadapi usaha ini berasal dari perubahan cuaca ekstrem yang berpotensi menyebabkan kegagalan panen dan menurunkan pasokan padi. Fluktuasi harga padi dan beras di pasar menambah ketidakpastian dalam perencanaan usaha. Tahap selanjutnya adalah penyusunan Matriks Internal Factor Analysis (IFA) dan External Factor Analysis (EFA) padi Pusaka Abadi Garut dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Matrik IFA dan EFE usaha penggilingan padi Pusaka Abadi Garut

| Internal Faktor Analisis | | | | | | | | |
|---------------------------------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------|--------------|-------------|
| No | Kekuatan | N1 | N2 | N3 | N4 | Rating | Bobot | Skor |
| 1 | Menghasilkan beras premium jenis beras Sarinah yang merupakan ciri khas beras Garut dan memiliki nilai jual lebih tinggi di pasar lokal. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 0.15 | 0.60 |
| 2 | Kualitas beras yang dihasilkan relatif konsisten dan telah dikenal oleh pelanggan tetap. | 4 | 4 | 3 | 4 | 3.75 | 0.10 | 0.38 |
| 3 | Memiliki luasan area pengeringan padi yang cukup luas serta didukung oleh alat pengering berbahan bakar gas | 4 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 0.15 | 0.60 |
| 4 | Proses penggilingan didukung oleh peralatan produksi semi modern yang meningkatkan efisiensi dan kualitas hasil giling. | 4 | 3 | 3 | 3 | 3.25 | 0.10 | 0.33 |
| 5 | Hubungan kerja sama yang baik dengan petani pemasok padi lokal. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 0.05 | 0.20 |
| No | Kelemahan | N1 | N2 | N3 | N4 | Rating | Bobot | Skor |
| 1 | Ketergantungan yang tinggi terhadap pasokan padi dari petani lokal tanpa pemasok alternatif. | 4 | 4 | 3 | 3 | 3.50 | 0.15 | 0.53 |
| 2 | Kapasitas penyimpanan padi dan beras masih terbatas sehingga sulit mengantisipasi fluktuasi pasokan. | 3 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 0.10 | 0.30 |
| 3 | Strategi pemasaran masih bersifat konvensional dan belum memanfaatkan media digital secara optimal. | 2 | 2 | 2 | 3 | 2.25 | 0.15 | 0.34 |
| 4 | Perencanaan produksi belum sepenuhnya berbasis data permintaan pasar. | 2 | 2 | 3 | 2 | 2.25 | 0.05 | 0.11 |
| Total nilai IFA | | | | | | | 1.00 | 3.38 |

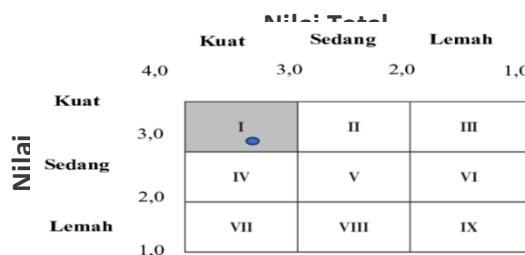
Tabel 1. Matrik IFA dan EFE usaha penggilingan padi Pusaka Abadi Garut (Lanjutan)

| Eksternal Faktor Analisis | | | | | | | | |
|----------------------------------|---|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------|--------------|-------------|
| No | Peluang | N1 | N2 | N3 | N4 | Rating | Bobot | Skor |
| 1 | Permintaan beras sebagai kebutuhan pokok masyarakat cenderung stabil sepanjang waktu. | 4 | 4 | 3 | 4 | 3.75 | 0.10 | 0.38 |
| 2 | Dukungan kebijakan pemerintah terhadap sektor pertanian dan usaha mikro kecil menengah. | 3 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 0.10 | 0.30 |
| 3 | Meningkatnya permintaan pasar terhadap beras premium | 4 | 3 | 3 | 3 | 3.25 | 0.15 | 0.49 |
| 4 | Potensi perluasan pasar ke wilayah sekitar Garut melalui kerja sama dengan pedagang dan pengecer. | 4 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 0.20 | 0.80 |
| No | Ancaman | N1 | N2 | N3 | N4 | Rating | Bobot | Skor |
| 1 | Perubahan cuaca ekstrem yang berpotensi menyebabkan gagal panen dan menurunkan pasokan padi. | 3 | 2 | 3 | 2 | 2.50 | 0.25 | 0.63 |
| 2 | Persaingan dengan penggilingan beras yang berada di wilayah garut | 4 | 3 | 4 | 3 | 3.50 | 0.10 | 0.35 |
| 3 | Fluktuasi harga padi dan beras di pasar yang sulit dikendalikan oleh pelaku usaha kecil. | 3 | 3 | 3 | 4 | 3.25 | 0.10 | 0.33 |
| Total nilai EFA | | | | | | | 1.00 | 3.26 |

Nilai total Matriks IFA sebesar 3,38 menunjukkan bahwa kondisi internal Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut berada pada kategori kuat. Skor ini mencerminkan bahwa kekuatan internal usaha secara signifikan lebih dominan dibandingkan kelemahan yang dimiliki. Kekuatan tersebut terutama berasal dari keunggulan produk beras premium khas Garut, ketersediaan fasilitas produksi yang relatif memadai, serta kemampuan usaha dalam menjaga kualitas dan efisiensi operasional. Nilai IFA yang tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki kapasitas internal yang baik untuk mendukung pelaksanaan strategi pengembangan usaha secara berkelanjutan.

Sementara itu, nilai total EFA sebesar 3,26 menunjukkan bahwa kemampuan usaha dalam merespons peluang dan menghadapiancaman lingkungan eksternalberada pada kategori kuat. Skor ini menandakan bahwa peluang yang tersedia, seperti meningkatnya pasar beras premium dan dukungan kebijakan terhadap sektor pertanian, dapat dimanfaatkan secara efektif oleh perusahaan. Pada saat yang sama,ancaman yang berasal dari perubahan cuaca, persaingan usaha, dan fluktuasi harga relatif dapat dikelola dengan baik. Nilai EFA di atas rata-rata menunjukkan bahwa usaha memiliki daya adaptasi yang cukup kuat terhadap dinamika lingkungan eksternal.

Kombinasi nilai IFA sebesar 3,38 dan EFA sebesar 3,26 menempatkan Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut pada Sel I dimana memiliki posisi kuat-kuat dalam Matriks IE (Gambar 1). Posisi ini menunjukkan bahwa strategi yang paling tepat untuk diterapkan adalah strategi Build and Growth, yang berorientasi pada pertumbuhan dan pengembangan usaha. Strategi tersebut menekankan pada pemanfaatan kekuatan internal untuk menangkap peluang pasar, peningkatan kapasitas dan efisiensi produksi, penguatan produk unggulan, serta perluasan jaringan pemasaran guna meningkatkan daya saing dan kinerja usaha secara keseluruhan.



Gambar 1. Matrik IE usaha penggilingan padi Pusaka Abadi Garut

Posisi pada Sel I menunjukkan bahwa Penggilingan Padi Pusaka Abadi Garut berada dalam kondisi internal yang sangat kuat dan lingkungan eksternal yang sangat mendukung. Kondisi ini mencerminkan bahwa usaha memiliki kekuatan internal yang dominan, seperti kualitas produk yang unggul, sarana produksi yang memadai, serta kemampuan operasional yang relatif stabil untuk menjalankan kegiatan usaha secara efektif. Pada saat yang sama, lingkungan eksternal memberikan peluang yang cukup besar, terutama terkait dengan peningkatan permintaan pasar beras premium dan terbukanya peluang pengembangan pasar. Menurut David (2017), posisi organisasi pada Sel I Matriks IE mengindikasikan bahwa strategi yang paling tepat untuk diterapkan adalah strategi pertumbuhan dan pengembangan usaha (build and growth).

Situasi tersebut menandakan bahwa Penggilingan Padi Pusaka Abadi Garut memiliki sumber daya, kapabilitas, dan keunggulan bersaing yang memadai untuk memanfaatkan peluang pasar secara optimal dan berkelanjutan. Kekuatan internal yang dimiliki memungkinkan usaha untuk merespons perubahan lingkungan eksternal dengan lebih adaptif serta mengurangi dampak risiko yang mungkin muncul. Wheelen dan Hunger (2018) menyatakan bahwa organisasi dengan kondisi internal dan eksternal yang kuat memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan kinerja dan memperkuat posisi bersaing melalui strategi ekspansi yang terarah. Oleh karena itu, usaha tidak hanya diarahkan untuk mempertahankan kinerja yang ada, tetapi juga untuk mendorong peningkatan skala usaha dan nilai tambah produk.

Hasil Matriks IE menempatkan perusahaan pada kuadran grow and build yang menunjukkan kekuatan internal tinggi dan peluang eksternal besar, posisi ini menjadi dasar bagi alternatif strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT. Penyusun alternatif strategi harus realistis dan sesuai dengan kondisi usaha, sehingga dapat mendukung pencapaian tujuan pengembangan usaha secara lebih terstruktur dan sistematis (Rangkuti, 2016). Matrik analisis SWOT dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Matrik hasil analisis SWOT terhadap usaha penggilingan padi Pusaka Abadi Garut

| | Kekuatan/Strengths | Kelemahan/Weaknesses |
|--|--|--|
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Menghasilkan beras premium jenis beras Sarinah yang merupakan ciri khas beras Garut dan memiliki nilai jual lebih tinggi di pasar lokal. 2. Menghasilkan beras premium jenis beras Sarinah yang merupakan ciri khas beras Garut dan memiliki nilai jual lebih tinggi di pasar lokal. 3. Memiliki luasan area pengeringan padi yang cukup luas serta didukung oleh alat pengering berbahan bakar gas 4. Proses penggilingan didukung oleh peralatan produksi semi modern yang meningkatkan efisiensi dan kualitas hasil giling. 5. Hubungan kerja sama yang baik dengan petani pemasok padi lokal. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ketergantungan yang tinggi terhadap pasokan padi dari petani lokal tanpa pemasok alternatif. 2. Kapasitas penyimpanan padi dan beras masih terbatas sehingga sulit mengantisipasi fluktuasi pasokan. 3. Strategi pemasaran masih bersifat konvensional dan belum memanfaatkan media digital secara optimal. 4. Perencanaan produksi belum sepenuhnya berbasis data permintaan pasar. |

Tabel 2. Matrik hasil analisis SWOT terhadap usaha penggilingan padi Pusaka Abadi Garut (Lanjutan)

| | | |
|------------------------------|--|--|
| Peluang/Opportunities | <p>SO1 (S1, S3, S4 : O1, O3) Mengembangkan usaha beras premium Sarinah khas Garut dengan meningkatkan kapasitas produksi dan promosi, memanfaatkan mutu beras, fasilitas pengering berbahan bakar gas, serta peralatan produksi semi modern untuk mengikuti pertumbuhan pasar beras premium.</p> <p>SO2 (S2, S5 : O2, O4) Memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan melalui penguatan kerja sama dengan petani dan jaringan distribusi agar usaha dapat tumbuh secara berkelanjutan.</p> | <p>WO1 (W1, W3 : O1, O2) Mengurangi ketergantungan bahan baku dengan menambah sumber pasokan padi dan memperbaiki pemasaran seiring meningkatnya permintaan beras premium.</p> |
| Ancaman/Threats | <p>ST1 (S3, S4 : T1, T2) Menjaga kelancaran produksi dengan memaksimalkan penggunaan alat pengering gas dan mesin produksi guna mengurangi dampak cuaca dan menghadapi persaingan penggilingan beras skala besar.</p> | <p>WT1 (W1, W2 : T1, T3) Mengendalikan risiko usaha melalui pengaturan stok padi yang lebih baik dan perbaikan pengelolaan usaha agar tetap stabil saat terjadi gagal panen dan perubahan harga.</p> |

Langkah selanjutnya setelah analisis SWOT adalah memilih alternatif strategi yang paling tepat untuk dikembangkan. Analisis SWOT hanya menghasilkan sejumlah opsi strategi berdasarkan kombinasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, sehingga diperlukan alat analisis lanjutan untuk menentukan strategi yang paling prioritas dan layak diterapkan.

Alternatif strategi dari SWOT dievaluasi menggunakan QSPM untuk menentukan prioritas penerapan. Faktor-faktor internal dan eksternal diberi bobot, kemudian setiap strategi dinilai tingkat ketertarikannya (Attractiveness Score/AS). Hasil perkalian bobot dan skor dijumlahkan menjadi Total Attractiveness Score (TAS) dan strategi dengan TAS tertinggi dipilih sebagai strategi utama karena paling efektif mendukung pengembangan dan pertumbuhan usaha. Hasil analisis QSPM berupa Total Attractiveness Score (TAS) yang menunjukkan urutan prioritas strategi dapat dilihat pada Tabel 3.

Hasil analisis Matrix QSPM menunjukkan bahwa strategi SO1 memperoleh nilai Total TAS tertinggi sebesar 7,05. Nilai ini menandakan bahwa strategi SO1 merupakan alternatif strategi yang paling menarik dan paling sesuai untuk diterapkan dibandingkan strategi lainnya. Strategi SO1 berfokus pada pengembangan produksi dan pemasaran beras premium Sarinah khas Garut dengan memanfaatkan keunggulan kualitas produk, ketersediaan fasilitas pengering berbahan bakar gas, serta penggunaan peralatan produksi semi modern. Kombinasi faktor kekuatan internal dan peluang eksternal tersebut dinilai mampu memberikan respon paling efektif terhadap dinamika pasar beras premium yang terus berkembang. Skor tinggi yang diperoleh menunjukkan bahwa strategi ini memiliki kemampuan yang kuat dalam memanfaatkan potensi internal usaha untuk menangkap peluang pasar yang ada secara optimal.

Tabel 3. Matrik QSPM usaha penggilingan padi Pusaka Abadi Garut

| No | Internal dan eksternal faktor | Bobot | SO1 | | SO2 | | ST1 | | WO1 | | WT1 | |
|--------------------|--|-------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|------|-------------|
| | | | AS | TAS |
| Kekuatan | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Menghasilkan beras premium jenis beras Sarinah yang merupakan ciri khas beras Garut dan memiliki nilai jual lebih tinggi di pasar lokal. | 0.15 | 4.00 | 0.60 | 4.00 | 0.60 | 4.00 | 0.60 | 3.50 | 0.53 | 4.00 | 0.60 |
| 2 | Kualitas beras yang dihasilkan relatif konsisten dan telah dikenal oleh pelanggan tetap. | 0.10 | 4.00 | 0.40 | 3.75 | 0.38 | 3.75 | 0.38 | 3.50 | 0.35 | 3.25 | 0.33 |
| 3 | Memiliki luasan area pengeringan padi yang cukup luas serta didukung oleh alat pengering berbahan bakar gas | 0.15 | 4.00 | 0.60 | 4.00 | 0.60 | 3.75 | 0.56 | 3.75 | 0.56 | 4.00 | 0.60 |
| 4 | Proses penggilingan didukung oleh peralatan produksi semi modern yang meningkatkan efisiensi dan kualitas hasil giling. | 0.10 | 3.50 | 0.35 | 3.50 | 0.35 | 3.50 | 0.35 | 3.25 | 0.33 | 3.00 | 0.30 |
| 5 | Hubungan kerja sama yang baik dengan petani pemasok padi lokal. | 0.05 | 3.50 | 0.18 | 3.50 | 0.18 | 3.50 | 0.18 | 3.50 | 0.18 | 3.50 | 0.18 |
| Kelemahan | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Ketergantungan yang tinggi terhadap pasokan padi dari petani lokal tanpa pemasok alternatif. | 0.15 | 3.75 | 0.56 | 3.75 | 0.56 | 3.50 | 0.53 | 3.25 | 0.49 | 3.50 | 0.53 |
| 2 | Kapasitas penyimpanan padi dan beras masih terbatas sehingga sulit mengantisipasi fluktuasi pasokan. Strategi pemasaran masih bersifat konvensional dan belum memanfaatkan media digital secara optimal. | 0.10 | 3.25 | 0.33 | 3.25 | 0.33 | 3.25 | 0.33 | 3.25 | 0.33 | 3.25 | 0.33 |
| 3 | Strategi pemasaran masih bersifat konvensional dan belum memanfaatkan media digital secara optimal. | 0.15 | 3.50 | 0.53 | 3.50 | 0.53 | 3.50 | 0.53 | 3.50 | 0.53 | 3.50 | 0.53 |
| 4 | Perencanaan produksi belum sepenuhnya berbasis data permintaan pasar. | 0.05 | 3.25 | 0.16 | 3.00 | 0.15 | 3.00 | 0.15 | 2.25 | 0.11 | 2.50 | 0.13 |
| Peluang | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Permintaan beras sebagai kebutuhan pokok masyarakat cenderung stabil sepanjang waktu. | 0.10 | 3.25 | 0.33 | 3.25 | 0.33 | 3.25 | 0.33 | 3.25 | 0.33 | 3.25 | 0.33 |
| 2 | Dukungan kebijakan pemerintah terhadap sektor pertanian dan usaha mikro kecil menengah. | 0.10 | 3.50 | 0.35 | 3.50 | 0.35 | 3.50 | 0.35 | 3.50 | 0.35 | 3.50 | 0.35 |
| 3 | Meningkatnya permintaan pasar terhadap beras premium | 0.15 | 3.00 | 0.45 | 3.00 | 0.45 | 3.00 | 0.45 | 3.00 | 0.45 | 3.00 | 0.45 |
| 4 | Potensi perluasan pasar ke wilayah sekitar Garut melalui kerja sama dengan pedagang dan pengecer. | 0.20 | 3.50 | 0.70 | 3.50 | 0.70 | 3.50 | 0.70 | 3.50 | 0.70 | 3.50 | 0.70 |
| Ancaman | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Perubahan cuaca ekstrem yang berpotensi menyebabkan gagal panen dan menurunkan pasokan padi. | 0.25 | 3.50 | 0.88 | 3.25 | 0.81 | 3.25 | 0.81 | 3.25 | 0.81 | 3.25 | 0.81 |
| 2 | Persaingan dengan penggilingan beras yang berada di wilayah garut | 0.10 | 3.50 | 0.35 | 3.50 | 0.35 | 3.25 | 0.33 | 3.25 | 0.33 | 3.50 | 0.35 |
| 3 | Fluktuasi harga padi dan beras di pasar yang sulit dikendalikan oleh pelaku usaha kecil. | 0.10 | 3.00 | 0.30 | 3.00 | 0.30 | 3.00 | 0.30 | 3.00 | 0.30 | 3.25 | 0.33 |
| Total nilai | | | | 7.05 | | 6.95 | | 6.85 | | 6.65 | | 6.81 |

Penerapan strategi SO1 dinilai strategis karena sejalan dengan kondisi internal usaha yang berada pada kategori kuat serta lingkungan eksternal yang mendukung pertumbuhan. Fokus pada peningkatan kapasitas produksi dan penguatan pemasaran memungkinkan penggilingan beras untuk meningkatkan volume penjualan sekaligus mempertahankan citra kualitas produk premium. Selain itu, strategi ini juga memberikan dampak positif terhadap efisiensi operasional dan stabilitas pasokan produk, sehingga usaha dapat lebih adaptif terhadap perubahan permintaan pasar. Dengan nilai TAS tertinggi, strategi SO1 direkomendasikan sebagai strategi utama yang mampu mendorong pertumbuhan dan pengembangan usaha secara berkelanjutan, serta memperkuat daya saing Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut di pasar beras premium.

Hasil penelitian ini diperkuat oleh berbagai temuan penelitian terdahulu yang memiliki fokus serupa dalam perumusan strategi pengembangan usaha berbasis analisis strategis. Sari dan Putra (2019) menunjukkan bahwa usaha pengolahan hasil pertanian yang berada pada posisi Sel I Matriks IE memiliki peluang besar untuk menerapkan strategi pertumbuhan, terutama melalui peningkatan kapasitas produksi dan penguatan aktivitas pemasaran. Temuan tersebut selaras dengan kondisi Penggilingan Padi Pusaka Abadi Garut yang berada pada posisi strategis dengan kekuatan internal yang dominan serta peluang pasar yang masih terbuka luas, khususnya pada segmen beras premium. Keselarasan tersebut semakin diperkuat oleh penelitian Handayani et al. (2020) yang menegaskan bahwa kualitas produk dan ketersediaan fasilitas produksi merupakan faktor kunci dalam meningkatkan daya saing usaha penggilingan padi skala menengah. Hal ini relevan dengan hasil penelitian ini, di mana mutu beras Sarinah khas Garut serta dukungan fasilitas pengering berbahan bakar gas menjadi kekuatan utama dalam merumuskan strategi pengembangan usaha. Dengan demikian, keunggulan internal yang dimiliki tidak hanya bersifat potensial, tetapi juga menjadi dasar yang kuat untuk mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan.

Pratama dan Nugroho (2021) menemukan bahwa analisis SWOT efektif digunakan untuk merumuskan alternatif strategi yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal usaha agribisnis. Penggunaan SWOT membantu pelaku usaha dalam memahami posisi strategisnya secara komprehensif sehingga arah pengembangan usaha dapat ditentukan secara lebih terfokus. Temuan ini sejalan dengan penelitian ini yang memanfaatkan SWOT sebagai tahapan awal dalam menyusun alternatif strategi pengembangan usaha Penggilingan Padi Pusaka Abadi Garut. Kurniawan et al. (2023) menegaskan bahwa strategi build and growth sangat relevan diterapkan pada usaha pengolahan pangan yang memiliki keunggulan produk serta pasar yang terus berkembang. Strategi tersebut dinilai mampu meningkatkan kinerja usaha sekaligus menjaga keberlanjutan dalam jangka panjang.

Dalam tahap penentuan strategi prioritas, hasil penelitian ini juga konsisten dengan temuan Wibowo dan Lestari (2022) yang menyatakan bahwa Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) mampu membantu pemilihan strategi secara lebih objektif melalui penilaian daya tarik relatif setiap alternatif strategi. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa strategi yang mengombinasikan kekuatan internal dan peluang eksternal cenderung memperoleh skor daya tarik tertinggi. Kondisi ini tercermin dalam penelitian ini, di mana strategi SO1 memperoleh nilai Total Attractiveness Score sebesar 7,05 dan menjadi strategi prioritas yang direkomendasikan untuk pengembangan usaha penggilingan padi Pusaka Abadi Garut di tengah dinamika persaingan dan perubahan lingkungan usaha.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut berada pada kondisi internal yang kuat dan lingkungan eksternal yang relatif mendukung pengembangan usaha. Nilai IFA sebesar 3,38 menunjukkan bahwa usaha memiliki keunggulan internal yang signifikan, terutama pada kualitas produk beras premium Sarinah khas Garut, ketersediaan fasilitas pengering berbahan bakar gas, serta penggunaan peralatan produksi semi modern. Sementara itu, nilai EFA sebesar 3,26 mengindikasikan bahwa peluang pasar, khususnya peningkatan permintaan beras premium, masih terbuka lebar meskipun terdapat tantangan seperti ketidakpastian cuaca dan persaingan usaha. Posisi usaha pada Matriks IE berada di Sel I yang merekomendasikan strategi Build and Growth, sehingga usaha dinilai layak untuk terus dikembangkan melalui peningkatan kapasitas produksi, perluasan pasar, dan penguatan daya saing.

Perumusan strategi melalui analisis SWOT menghasilkan beberapa alternatif strategi yang kemudian dievaluasi menggunakan Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). Hasil QSPM menunjukkan bahwa strategi SO1

memperoleh nilai Total Attractiveness Score tertinggi sebesar 7,05 sehingga ditetapkan sebagai strategi prioritas. Strategi ini menekankan pada pengembangan produksi dan pemasaran beras premium dengan memaksimalkan kekuatan internal untuk menangkap peluang pasar yang ada. Implementasi strategi SO1 diharapkan mampu meningkatkan kinerja usaha secara berkelanjutan, memperkuat posisi pasar, serta menjaga stabilitas operasional di tengah risiko eksternal yang dihadapi. Dengan penerapan strategi yang tepat dan konsisten, Penggilingan Beras Pusaka Abadi Garut memiliki potensi besar untuk tumbuh dan berkembang sebagai produsen beras premium yang kompetitif di tingkat regional.

DAFTAR PUSTAKA

David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach*. Pearson Education.

Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* 4th ed. Sage Publications.

David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic management: A competitive advantage approach* (15th ed.). Pearson Education

FAO. (2018). *Climate Change and Food Security: Risks and Responses*. Food and Agriculture Organization of the United Nations.

Handayani, R., Santoso, B., & Yuliana, S. (2020). Strategi pengembangan usaha penggilingan padi skala menengah. *Jurnal Agribisnis*, 14(2), 115–126.

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2017). *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*. Pearson Education.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson Education.

Kurniawan, D., Rahmawati, L., & Saputra, A. (2023). Strategi build and growth pada industri pengolahan pangan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 18(1), 45–58.

Pratama, A., & Nugroho, H. (2021). Analisis SWOT dalam pengembangan usaha agribisnis. *Jurnal Ekonomi Pertanian*, 9(3), 201–212.

Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama.

Sari, M., & Putra, R. (2019). Penerapan Matriks IE dalam strategi pengembangan UMKM. *Jurnal Manajemen Strategi*, 7(1), 33–44.

Sugiyono. (2019). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Alfabeta.

Wibowo, T., & Lestari, N. (2022). Penerapan QSPM dalam penentuan strategi prioritas usaha. *Jurnal Manajemen Terapan*, 16(2), 89–101.

Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2018). *Strategic Management and Business Policy*. Pearson Education.