

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA DI UD. SUMBER REJEKI, DESA CILIBUR, KECAMATAN PAGUYANGAN, KABUPATEN BREBES

Bussines Development Strategy at UD. Sumber Rejeki, Cilibur Village, Paguyangan Sub-District, Brebes Regency

Lala Lutfiatun Nisa¹, Ilham Wardoni², Ega Faustina^{3*}

^{1,2,3}Program Studi Agribisnis, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Peradaban
Jl. Raya Pagojengan KM. 3 Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes 52276

*Sur-el: egafaustin@gmail.com

ABSTRAK

UD. Sumber Rejeki merupakan salah satu penggilingan padi di Desa Cilibur, Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes yang telah berdiri lama. UD. Sumber Rejeki mengalami penurunan jumlah konsumen yang diakibatkan karena persaingan bisnis. Strategi pengembangan perlu dikembangkan untuk menggali potensi baru, mencari peluang, dan mengembangkan ide. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis di UD. Sumber Rejeki melalui pendekatan SWOT dan QSPM. Penelitian ini dilakukan pada bulan Juli sampai September 2023. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor kekuatan yang menduduki peringkat pertama yaitu harga yang ditawarkan murah (0,576), faktor kelemahan utama yaitu tidak melakukan antar jemput (0,259), faktor peluang yang menduduki tingkat pertama yaitu respon positif terhadap penggilingan padi (0,502), dan faktor ancaman paling tinggi yaitu persaingan usaha sejenis yang bermunculan (0,571). Alternatif strategi yang paling menarik dengan *Total Attractive Score* (TAS) sebesar 1,999 yaitu menambah sarana dan prasarana agar mendukung persaingan usaha sejenis.

Kata kunci: Strategi Pengembangan, SWOT, QSPM.

ABSTRACT

UD. Sumber Rejeki is a rice mill in Cilibur Village, Paguyangan District, Brebes Regency which has been around for a long time. UD. Sumber Rejeki experienced a decline in the number of consumers due to business competition. Development strategies need to be developed to explore new potential, look for opportunities and develop ideas. This research aims to determine business development strategies at UD. Sumber Rejeki through the SWOT and QSPM approaches. This research was conducted from July to September 2023. The results showed that the strength factor that was ranked first was the cheap price offered (0.576%), the main weakness factor was not providing pick-up and drop-off (0.259%), the opportunity factor that was ranked first, namely positive response to rice milling (0.502%), and the highest threat factor was competition from similar businesses emerging (0.571%). The most attractive alternative strategy with a Total Attractive Score (TAS) of 1.999 is adding facilities and infrastructure to support competition in similar businesses.

Keywords: Development strategy, SWOT, QSPM.

PENDAHULUAN

Padi merupakan salah satu komoditas tanaman pangan unggulan di Indonesia. Sebagian besar masyarakat Indonesia mengonsumsi beras sebagai bahan makanan pokok karena mengandung karbohidrat 90 %, kadar protein sebesar 8 %, dan lemak 2 %. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2022, perkembangan pertanian padi di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup

signifikan. Peningkatan tersebut dilihat dari luas panen yang meningkat dari 10,4 juta hektar menjadi 10,61 juta hektar pada tahun 2022. Artinya ada peningkatan luas panen sebesar 200 ribu hektar atau sebesar 1,8 persen.

Penggilingan padi memiliki peran yang sangat penting dalam sistem agribisnis padi di Indonesia. Jumlah Penggilingan padi di Indonesia tercatat dalam BPS tahun 2020 sebanyak 169.789 unit yang tersebar di berbagai daerah. Provinsi Jawa Tengah

memiliki jumlah penggilingan padi sebanyak 23.343 unit yang terbagi atas beberapa Kabupaten, salah satunya yaitu Kabupaten Brebes. Kabupaten Brebes memiliki penggilingan padi sebanyak 1.130 unit dan Kecamatan Paguyangan menjadi Kecamatan yang memiliki penggilingan padi paling banyak yaitu 112 unit.

Menurut survei pendahuluan, Desa Cilibur adalah Desa yang memiliki penggilingan padi paling banyak di Kecamatan Paguyangan. Penggilingan padi yang ada di Desa Cilibur sejumlah 11 unit dan tersebar di 11 Dukuh. UD. Sumber Rejeki memiliki produktivitas penggilingan paling besar yaitu mencapai 200 kg gabah kering giling per hari. Disisi lain UD tersebut belum memiliki strategi pengembangan sehingga pendapatannya cenderung menurun karena persaingan bisnis sejenis disekitarnya. Menurut Rangkuti (2012), Pemilik usaha wajib mengetahui strategi pengembangannya dalam memanfaatkan kekuatan dan peluang, serta menanggulangi kelemahan dan ancaman. Salah satu faktor yang menentukan suksesnya suatu usaha adalah kemampuan mengelola asset utamanya. Menurut Furqon (2018), strategi pengembangan perlu dilakukan untuk menggali potensi baru, mencari peluang, serta mengembangkan ide. Sikap wirausaha yang positif akan membawa perusahaan berjalan dan berkembang menjadi lebih besar. Strategi pengembangan di UD. Sumber Rejeki sangat diperlukan dalam menghadapi persaingan usaha agribisnis. Hal tersebut menjadi dasar penulis untuk melaksanakan penelitian ini. Penelitian dengan judul Strategi Pengembangan Usaha di UD. Sumber Rejeki, Desa Cilibur, Kecamatan Paguyangan, Kabupaten Brebes, bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis di UD. Sumber Rejeki melalui pendekatan SWOT dan QSPM.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada penelitian ini menggunakan kuantitatif deskriptif dengan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal. Penelitian ini dilakukan di Desa Cilibur, Kecamatan Paguyangan. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive*

sampling yaitu secara sengaja dengan pertimbangan UD. Sumber Rejeki merupakan UD yang sudah berdiri lama dan mengalami permasalahan di bidang strategi pengembangan serta belum pernah dilakukan penelitian strategi pengembangan sebelumnya. Penelitian ini dilakukan pada bulan Juli hingga September 2023.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *probability sampling* dengan menggunakan sampel acak sederhana (*simple random sampling*). Besaran sampling ditentukan dengan menggunakan rumus Slovin (Sugiyono, 2022), dengan perolehan sampel sebanyak 47 konsumen penggilingan padi. Adapun langkah-langkah untuk menganalisis strategi pengembangan ini yaitu:

Metode Analisis Matriks IFE (*Internal Faktor Evaluation*) dan EFE (*External Faktor Evaluation*)

Perhitungan bobot faktor-faktor internal dan eksternal menurut David dalam Aisyah dan Ferdian (2020) terdiri dari IFE dan EFE. IFE (*Internal Faktor Evaluation*) merupakan sebuah alat formulasi strategi yang digunakan untuk meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utamadalam area fungsional bisnis, dan juga memberikan dasar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area tersebut yang meliputi bobot, rating, bobot x rating. EFE digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh dari faktor eksternal perusahaan, sedangkan EFE (*External Faktor Evaluation*) menggambarkan kondisi peluang dan ancaman perusahaan yang dihitung berdasarkan rating x bobot.

Analisis SWOT

Menurut Rangkuti dalam Astuti dan Shinta (2020), Analisis SWOT merupakan suatu metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan

mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.

Analisis QSPM

Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) secara objektif mengindikasikan alternatif strategi mana yang terbaik. QSPM menggunakan input dari analisis tahap 1 dan hasil pencocokan dari analisis tahap 2 untuk menentukan secara objektif di antara alternatif strategi. Matriks EFE dan IFE yang membentuk tahap 1, digabung dengan matriks IE dan matriks SWOT, yang membentuk tahap 2, memberikan informasi yang dibutuhkan untuk membuat QSPM (tahap 3). QSPM adalah alat yang memungkinkan penyusunan strategi untuk mengevaluasi alternatif strategi secara objektif, berdasarkan faktor keberhasilan kunci eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya. Seperti alat analisis perumusan-strategi lainnya, QSPM membutuhkan penilaian intuitif yang baik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Matriks IFE dan EFE di UD. Sumber Rejeki

Matriks IFE disusun dari faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Matriks IFE dalam SWOT digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor internal usaha penggilingan padi di UD. Sumber Rejeki. Faktor kekuatan pada penggilingan padi di UD. Sumber Rejeki adalah harga yang ditawarkan murah sehingga menjadi faktor utama dengan skor tertinggi yaitu 0,576. Harga yang ditawarkan Rp. 600 per/kg dengan tidak mengambil dedaknya, sedangkan di tempat penggilingan padi lainnya rata-rata harganya Rp. 800 per/kg dan mengambil dedaknya.

Faktor kelemahan pada penggilingan padi di UD. Sumber Rejeki adalah tidak melakukan antar jemput dengan skor tertinggi yaitu 0,259. Hasil analisis matriks IFE pada penggilingan padi di UD. Sumber Rejeki dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Matriks IFE di UD. Sumber Rejeki

Faktor-Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x rating
Kekuatan			
S1. Lokasi penggilingan startegis	0,111	3,896	0,432
S2. Proses penggilingan menggunakan mesin yang memadai	0,110	3,875	0,427
S3. Memiliki konsumen tetap	0,110	3,854	0,423
S4. Penggilingan sudah bersertifat	0,106	3,729	0,396
S5. Harga yang ditawarkan murah	0,128	4,500	0,576
S6. Timbangan besar	0,107	3,771	0,405
S7. Gudang luas	0,108	3,813	0,414
S8. Halaman luas	0,102	3,583	0,365
S9. Tempat nyaman	0,117	4,125	0,484
Total	1,000	35,146	3,921
Kelemahan			
W1. Terbatasnya bahan baku	0,115	1,958	0,225
W2. Tidak menerima antar jemput	0,123	2,104	0,259
W3. Hasil selip masih ada menir	0,115	1,958	0,225
W4. Tidak melakukan promosi	0,111	1,896	0,211
W5. Penjemuran ada yang rusak	0,098	1,667	0,163
W6. Stok BBM terbatas	0,095	1,625	0,155
W7. Karung yang disediakan tipis	0,112	1,917	0,215
W8. Tidak ada air minum	0,120	2,042	0,244
W9. Tidak ada kamar mandi	0,112	1,917	0,215
Total	1,000	17,083	-1,910

Sumber: Data primer yang diolah, 2023

Matriks EFE disusun dari faktor-faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman. Matriks EFE dalam SWOT digunakan untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi faktor eksternal penggilingan padi di UD. Sumber Rejeki. Berdasarkan perhitungan hasil analisis matriks EFE, faktor peluang yang ada di UD. Sumber Rejeki yang menduduki peringkat pertama dengan skor 0,502 yaitu respon positif terhadap

penggilingan padi. Respon positif terhadap penggilingan padi dapat memacu petani untuk terus menggiling hasil produksi gabah kering panen (GKP) di UD. Sumber Rejeki karena merasa percaya, sedangkan faktor ancaman yang ada di UD. Sumber Rejeki yang memiliki nilai paling tinggi dengan skor 0,571 yaitu faktor persaingan usaha sejenis yang bermunculan di UD. Sumber Rejeki. Hasil dari matriks EFE dapat dilihat dalam Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Matriks EFE di UD. Sumber Rejeki

Faktor-Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang			
O1. Ketersediaan bahan baku	0,097	4,021	0,390
O2. Segmentasi pasar luas	0,098	4,063	0,398
O3. Harga yang baik di pasaran	0,098	4,083	0,402
O4. Kebutuhan beras semakin meningkat	0,096	3,979	0,383
O5. Respon positif terhadap penggilingan	0,110	4,563	0,502
O6. Tingkat produksi padi meningkat	0,097	4,042	0,394
O7. Kerjasama dengan pemerintah	0,103	4,292	0,444
O8. Kerjasama dengan petani besar	0,097	4,042	0,394
O9. Menjual produk beras sendiri	0,096	4,000	0,386
O10. Kebijakan larangan penggilingan padi keliling	0,106	4,417	0,470
Total	1,000	41,500	4,159
Ancaman			
T1. Persaingan usaha sejenis yang Bermunculan	0,197	2,896	0,571
T2. Kondisi alam yang tidak diprediksi	0,130	1,917	0,250
T3. Harga BBM naik	0,146	2,146	0,314
T4. Petani terancam gagal panen	0,138	2,021	0,278
T5. Fluktuasi harga beras	0,130	1,917	0,250
T6. sosial tidak mendukung usaha	0,142	2,083	0,296
T7. Adanya perubahan peraturan otoritas daerah mengani usaha penggilingan padi	0,116	1,708	0,199
Total	1,000	14,688	-2,157

Sumber: Data primer yang diolah, 2023

Analisis Matriks IE di UD. Sumber Rejeki

Matriks IE merupakan matrik yang menggabungkan bobot skor pada Matriks IFE dan Matriks EFE untuk melihat posisi sel penggilingan padi. Jika posisi sel telah diketahui, maka diketahui pula strategi apa yang harus dilakukan untuk pengembangan penggilingan padi di UD. Sumber Rejeki. UD. Sumber Rejeki menempati posisi kolom V

dalam matriks IE. Kolom V menggambarkan bahwa posisi UD. Sumber Rejeki berada pada posisi *hold and maintain strategies* (mempertahakan dan memelihara). Strategi yang layak digunakan adalah strategi penetrasi pasar dan pengembangan produk (David, 2008) karena penggilingan padi UD. Sumber Rejeki sudah berdiri lama, yaitu sejak tahun 1985. Hasil dari matriks IE dapat dilihat pada Gambar 1.

	4.0	Kuat	3.0	Rata-Rata	2.0	Lemah	1.0
Tinggi	3.0	I		II		III	
Sedang	2.0	IV		V		VI	
Rendah	1.0	VII		VIII		IX	

Gambar 1. Hasil Perhitungan Analisis Matriks IE UD. Sumber Rejeki
Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Analisis SWOT

Analisis matriks IFE dan EFE yang telah di lakukan kemudian disusun dalam matriks SWOT untuk merumuskan strategi-strategi berdasarkan faktor-faktor internal dan eksternal yang telah teridentifikasi dari kondisi pengembangan usaha penggilingan padi. Perumusan strategi dengan matriks SWOT terdiri dari empat (4) kombinasi faktor, yang terdiri dari strategi Kekuatan– Peluang (S–O),

strategi Kekuatan–Ancaman (S–T), strategi Kelemahan–Peluang (W–O) dan strategi Kelemahan–Ancaman (W–T). Weakness-Threats (WT) merupakan strategi bertahan dengan mengurangi kelemahan yang dimiliki dan menghindari ancaman dari luar (Kurniawan dan Abidin, 2019). Perumusan strategi pengembangan usaha penggilingan padi UD. Sumber Rejeki bias dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Analisis Matriks SWOT

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Internal	<ol style="list-style-type: none"> 1.Lokasi penggilingan strategis (dekat dengan sawah atau Penjemuran padi petani) 2.Proses penggilingan padi menggunakan mesin yang memadai 3.Memiliki konsumen tetap 4.Penggilingan sudah bersertifikat 5.Harga yang ditawarkan murah 6.Timbangan besar 7.Gudang luas 8.Halaman luas 9.Tempat nyaman 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Terbatasnya tenaga kerja 2.Tidak menerima antar jemput 3.Hasil selip masih ada menir 4.Tempat penjemuran ada yang rusak 5.Stok BBM terbatas 6.Karung yang disediakan tipis 7.Tidak ada air minum 8.Tidak ada kamar mandi
Faktor Eksternal		
Peluang (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan bahan baku 2. Segmentasi pasar luas 3. Harga yang baik dipasaran 4. Kebutuhan beras yang semakin meningkat 5. Respon positif terhadap penggilingan padi 6. Tingkat produksi padi meningkat 7. Kerjasama dengan pemerintah 8. Kerjasama dengan petani besar padi 9. Menjual produk beras sendiri 10. Kebijakan larangan penggilingan padi yang keliling 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tetap mempertahankan harga penawaran yang lebih rendah dari penggilingan padi lainya dengan mutu yang baik (S1, S2, S5, S6, O1, O2, O3, O4, O6, O7, O8) 2. Memperluas Pangsa pasar penggilingan padi (S3, O7, O8) 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Mengoptimalkan sarana dan prasarana yang ada agar lebih mempertahankan respon positif dari pelanggan(W1, W2, W3, W4, W6, W7, W8,O5) 2.Menjual produk beras dan produk turunan sendiri (S1,S3,O6,O9) 3.Melakukan kerjasama dengan pemerintah, tengkulak beras(S1,S7)
Ancaman (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan usaha sejenis yang bermunculan 2. kondisi alam yang tidak dapat diprediksi 3. Harga BBM naik 4. Petani terancam gagal panen 5. Fluktuasi harga beras 6. Sosial tidak mendukung usaha 7. Adanya perubahan peraturan otoritas daerah mengenai usaha penggilingan padi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Penggunaan mesin yang memadai dan sertifikat usaha agar dapat bersaing dengan usaha sejenis dan 2.Mendapat respon positif dari pelanggan (S2, S4,T1,T6) 3.Mempertah akan konsumen dan menambah segmentasi pasar agar mengurangi kegagalan usaha saat terjadi gagal panen (S3, T4,T2,T3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penambahan sarana dan prasarana agar mendukung usaha agar dapat bersaing dengan usaha sejenis (W2,W3,W4,W6,W7,W8, T1) 2. membuat kartu BBM bersubsidi agar tetap terjaga ketersediaan BBM dan harga yang tidak terlalu tinggi(W5,T3)

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Strategi S-O (Strenght dan Opportuniti)

Strategi ini adalah strategi yang diciptakan atau dirumuskan dengan menggunakan kekuatan internal Penggilingan

padi di Desa Cilibur, Kecamatan Paguyangan untuk memanfaatkan peluang.

a. Tetap mempertahankan harga penawaran yang lebih rendah dari penggilingan padi

lainnya dengan mutu yang baik (S1, S2, S5, S6, O1, O2, O3, O4, O6, O7, O8)

Desa Cilibur memiliki 11 penggilingan padi yang tersebar di 11 dukuh sehingga persaingan cukup tinggi. Rata-rata penggilingan padi yang ada di Desa Cilibur menawarkan harga penggilingan padi Rp800,- per kilogram beras jadi dan membagi dua hasil dedak nya. Penggilingan padi UD. Sumber rejeki menawarkan jasa penggilingan padi paling murah yaitu Rp600,- per kilogram beras jadi dan tidak mengambil dedaknya. Mempertahankan harga jasa penggilingan padi paling murah dapat dilakukan oleh pemilik untuk menarik pelanggan penggilingan padi.

- b. Memperluas Pangsa pasar penggilingan padi (S3, O7, O8).

Desa Cilibur memiliki penggilingan padi yang tergolong banyak sehingga strategi yang dapat dilakukan untuk mengurangi berhentinya operasi penggilingan padi adalah dengan memperluas pangsa pasar konsumen penggilingan padi ke desa yang dekat dengan penggilingan padi UD. Sumber Rejeki atau dengan memperluas pangsa pasar tengkulak dan penebas padi. Menurut Kotler dan Keller (2014), Pemasaran merupakan proses pembangunan dan penciptaan nilai oleh perusahaan yang bertujuan untuk mendapatkan nilai dari pelanggan tersebut.

Strategi S-T (*Strength dan Threats*)

Strategi ini adalah strategi yang diciptakan atau dirumuskan dengan memanfaatkan kekuatan internal penggilingan padi serta melihat ancaman dari lingkungan sekitar.

- a. Penggunaan mesin yang memadai dan sertifikat usaha agar dapat bersaing dengan usaha sejenis dan mendapat respon positif dari pelanggan (S2, S4, T1, T6)

Penggilingan padi yang ada di Desa Cilibur rata-rata menggunakan mesin penggilingan selip dan pemutih saja tanpa ada mesin ayak sehingga masih banyak menir yang dihasilkan. Saran untuk strategi pengembangan padi UD. Sumber rejeki adalah agar menggunakan alat ayak agar

produk yang dihasilkan tidak terlalu banyak menir.

- b. Mempertahankan konsumen dan menambah segmentasi pasar agar mengurangi kegagalan usaha saat terjadi gagal panen (S3, T4, T2, T3)

Penggilingan padi UD. Sumber Rejeki memiliki konsumen tetap yang dimana alasan utamanya adalah dengan harga yang ditawarkan di paling murah. Namun dengan melihat keadaan petani yang penghasilan padinya tidak banyak apabila terjadi gagal panen maka penghasilan penggilingan padi semakin menurun. Menambahkan segmentasi pasar menjadi strategi yang dapat dilakukan untuk mengatasi pengurangan penghasilan saat terjadi gagal panen pada petani.

Strategi W-O (*Weakness dan Opportunity*)

Strategi ini bertujuan untuk meminimalkan atau memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil manfaat dari peluang eksternal.

- a. Mengoptimalkan sarana dan prasarana yang ada agar lebih mempertahankan respon positif dari pelanggan (W1, W2, W3, W4, W6, W7, W8, O5)

Penggilingan padi UD. Sumber Rejeki merupakan penggilingan padi tertua di Desa Cilibur sehingga banyak bangunan yang mengalami kerusakan. Pengoptimalan sarana dan prasarana perlu dilakukan agar pekerja merasa nyaman saat menjemur padi dan menggiling padi. Penyediaan kamar mandi juga bisa dilakukan agar pelanggan dan pekerja merasa nyaman.

- b. Menjual produk beras dan produk turunan sendiri (S1, S3, O6, O9)

Penggilingan padi UD. Sumber Rejeki untuk saat ini masih menawarkan jasa penggilingan saja sehingga pendapatan diperoleh dari hasil penjualan jasa saja. Untuk menambah penghasilan penggilingan padi juga bisa dilakukan dengan menjual produk seperti beras, dedak dan sekam sendiri. Hal ini bisa dilakukan pemilik UD. Sumber Rejeki untuk menambah penghasilan. Promosi dan iklan dapat dilakukan guna meningkatkan penjualan.

Choirina *et al.* (2023) mengemukakan bahwa pemanfaatan media sosial menjadi salah satu media dalam penjualan produk yang lebih efektif dan efisien dalam pemasaran sebuah produk pada masyarakat luas sehingga penjualan produk dapat meningkat.

- c. Melakukan kerjasama dengan pemerintah dan tengkulak beras (S1,S7)

Kerjasama dengan pemerintah bisa dilakukan UD. Sumber rejeki sebagai penyedia produk beras untuk konsumen penggilingan padi. Kerjasama yang dilakukan pemilik UD. Sumber Rejeki juga dapat dilakukan dengan tengkulak atau juragan padi sebagai penyedia jasa penggilingan padi yang siap menggiling kapanpun tengkulak akan menggiling dengan jumlah yang sudah di sepakati bersama.

Strategi W-T (*Weakness dan Threats*)

Strategi ini diciptakan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman yang ada di penggilingan padi UD. Sumber Rejeki.

- a. Penambahan sarana dan prasarana agar mendukung usaha agar dapat bersaing dengan usaha sejenis (W2,W3,W4,W6,W7,W8,T1)

Penambahan sarana dan prasarana seperti kamar mandi, dan air minum di UD. Sumber rejeki akan menambah kenyamanan

konsumen maupun pekerja UD. Sumber Rejeki. Hal ini dapat menarik konsumen untuk menggiling padi di penggilingan padi UD. Sumber Rejeki.

- b. Membuat kartu BBM bersubsidi agar tetap terjaga ketersediaan BBM dengan harga yang tidak terlalu tinggi (W5,T3).

Penggilingan padi UD. Sumber Rejeki menggunakan kartu BBM bersubsidi sehingga biaya pengadaan BBM lebih ekonomis.

Analisis QSPM

Matriks QSPM menggunakan nilai bobot dan nilai *Attractive Score* (AS) yang dinilai oleh responden. Dari kedua nilai tersebut akan didapatkan nilai *Total Attractive Score* (TAS). Strategi dengan nilai TAS terbesar menjadi pilihan utama strategi prioritas sedangkan strategi dengan nilai Terkecil merupakan nilai terakhir. Hasil analisis QSPM dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Akumulasi Hasil Perhitungan QSPM

No	Alternatif Strategi	Nilai TAS	Peringkat
1.	Memertahankan harga penawaran yang lebih rendah dari penggilingan padi lainya dengan mutu yang baik	1,452	8
2.	Memperluas pangsa pasar penggilingan padi	1,600	5
3.	Penggunaan mesin yang memadai dan sertifikat usaha agar dapat bersaing dengan usaha sejenis dan mendapat respon positif dari pelanggan	1,666	4
4.	Memertahankan konsumen dan menambahkan segmentasi konsumen agar mengurangi kegagalan usaha saat terjadi gagal panen pada petani	1,877	2
5.	Mengoptimalkan sarana dan prasarana yang ada agar lebih memertahankan respon positif dari pelanggan	1,557	6
6.	Menjual produk beras dan turunan penggilingan padi sendiri	1,690	3
7.	Melakukan Kerjasama dengan pemerintah dan tengkulak beras	1,490	9
8.	Penambahan sarana dan prasarana agar mendukung persaingan usaha sejenis	1,999	1
9	Membuat kartu BBM bersubsidi agar tetap terjaga ketersediaan BBM dan harga tidak terlalu tinggi	1,471	7

Sumber : Data primer yang diolah, 2023

Peringkat kesatu dengan nilai TAS sebesar 1,999 ialah penambahan sarana dan prasarana agar mendukung usaha sejenis. Peringkat kedua dengan nilai TAS sebesar 1,877 ialah mempertahankan konsumen dan menambahkan segmentasi konsumen agar mengurangi kegagalan usaha saat terjadi gagal panen pada petani. Mempertahankan konsumen lama dan menambah segmentasi pasar akan mengurangi resiko berhenti operasi saat terjadi gagal panen dan akan menambah pendapatan diluar musim panen.

Peringkat ketiga dengan memiliki nilai TAS 1,690 ialah menjual beras dan turunan padi sendiri. Dengan menjual produk beras dan turunan padi seperti dedak, menir dan sekam sendiri akan menambah penghasilan pada penggilingan padi UD. Sumber Rejeki.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa:

1. Faktor kekuatan utama yang dimiliki UD. Sumber Rejeki adalah harga jasa penggilingan yang ditawarkan cukup murah, sedangkan faktor kelemahan yang utama di UD Sumber Rejeki adalah tidak menerima antar jemput. Peluang UD. Sumber Rejeki yang paling utama adalah respon positif pelanggan, sedangkan ancaman UD. Sumber Rejeki yang paling penting adalah persaingan usaha sejenis yang bermunculan.
2. Prioritas alternatif strategi yang dapat digunakan guna pengembangan usaha UD Sumber Rejeki adalah Penambahan sarana dan prasarana agar mendukung persaingan usaha sejenis, Mempertahankan konsumen dan menambahkan segmentasi konsumen agar mengurangi kegagalan usaha saat terjadi gagal panen pada petani, serta menjual produk beras dan turunan padi sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

Aisyah, S dan H, Ferdian. 2020. Analisis Finansial dan Sensitivitas Usaha Penggilingan Padi. *Jurnal Paradigma Agribisnis*. 3(1): 50-63. DOI: <http://dx.doi.org/10.33603/jpa.v3i1.41010>

Astuti, A. M. I, dan Shinta, R. 2020. Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*. 17(2): 58-70. DOI:10.21831/jim.v7i2.34175

Badan Pusat Statistik (BPS). 2020. *Produksi Padi Jawa Tengah. Kabupaten Brebes Dalam Angka 2020*. BPS- Kabupaten Brebes. Brebes.

_____. 2022. *Jumlah Penggilingan Padi di Provinsi Jawa Tengah, Kabupaten Brebes dalam angka 2022*. BPS- Kabupaten Brebes. Brebes.

Choirina, P. Jannah, U. M. Wahyudi, F. Rohman, M. Tjiptady, B. C. Rezaky, M. F. A. dan Mukhlis, A. 2023. Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Pemasaran dan Ketahanan Pangan untuk Produk UMKM pada Kopi Mbah Bongso di Dusun Babadan. *Jurnal Abdi Masyarakat Saburai*. 4(1), 52-62. DOI: <https://doi.org/10.24967/jams.v4i01.2301>.

David, F. R. 2008. *Managemen Strategis. Edisi Sepuluh*. Salemba Empat. Jakarta.

Furqon, D, F. 2018. Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Sikap Kewirausahaan Terdapat Pendapat Pengusaha Lanting di Lembah Duwur, Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kabumen. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, 7(1): 10-17. <https://journal.student.uny.ac.id/index.php/ekonomi/article/view/8884>.

Kotler, P. dan Keller, K. L. 2014. *Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi Ke 13*. Erlangga. Jakarta.

Kurniawan, A. D. dan M. Zaenal Abidin. 2019. Strategi Pengembangan Wisata Kampoeng Durian Desa Nrogung Kecamatan Ngebel Ponorogo Melalui Analisis Matriks IFAS dan EFAS. *Jurnal Unida Gontor Al-Tijarah*, 5 (2), 93-103. DOI:10.21111/tijarah.v5i2.3706.

Rangkuti, S. 2012. Efektivitas Pendistribusian Pupuk Bersubsidi di Kabupaten Deli Serdang Studi Kasus di Kecamatan Hampan Perak. *Jurnal Adminitrasi Publik*. 2(2): 287-318. DOI: 10.31289/jap.v2i2.1374.

Sugiyono. 2022. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.