

STRATEGI PENGEMBANGAN SISTEM RESI GUDANG WARUNGKONDANG KABUPATEN CIANJUR

Oleh:
Rosda Malia*)
Nurjaya*)
Ilham Maulana Yusuf**)
Email : rosda.malia@unsur.ac.id

ABSTRAK

Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang Kabupaten Cianjur pernah menjadi gudang percontohan di tingkat nasional dalam implementasi penyimpanan 1.000 ton dalam jangka setahun. Namun SRG Warungkondang masih memiliki kelemahan dalam pemasaran produk. Tujuan dari penelitian ini adalah : (1) mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan (SRG) Warungkondang Kabupaten Cianjur, (2) mengetahui alternatif strategi pengembangan yang sebaiknya dilakukan oleh SRG. Penelitian dilakukan di gudang SRG Warungkondang, dilakukan pada bulan Januari-Juni 2020. Penelitian ini menggunakan analisis : deskripsi, SWOT dan QSPM (*Quantitative Strategy Planning Matriks*). Hasil penelitian SRG Warungkondang memiliki 5 kekuatan, 5 kelemahan, 5 peluang dan 4 ancaman. Adapun hasil SWOT terdapat sepuluh alternatif strategi pengembangan yang dapat dijalankan oleh SRG Warungkondang. Melalui analisis QSPM strategi diurut berdasarkan peringkat.

Kata Kunci : *SRG Warungkondang, Strategi Pengembangan, faktor internal dan faktor eksternal.*

ABSTRACT

Warehouse Receipt System (WRS) Warungkondang District Cianjur was once a national pilot warehouse in the implementation of 1,000 tonnes of storage within a year. But the SRG Warungkondang still has a weakness in product marketing. The purpose of this research is: (1) to know the internal and external factors affecting the development (SRG) of Warungkondang District Cianjur, (2) Know the alternative development strategy that should be done by the SRG. Research was conducted at the Warungkondang SRG Warehouse, conducted in January-June 2020. This research uses analysis: Description, SWOT and QSPM (Quantitative Strategy Planning matrix). The results of the SRG research Warungkondang have 5 strengths, 5 weaknesses, 5 chances and 4 threats. As for the SWOT result there are ten alternative development strategies that can be run by the SRG Warungkondang. Through QSPM analysis The strategy is sorted by rating.

Keywords: SRG Warungkondang, Development strategies, Internal factors and external factors.

*) Dosen Fakultas Sains Terapan UNSUR

**) Alumni Fakultas Sains Terapan UNSUR

PENDAHULUAN

Pertanian merupakan salah satu sektor yang memegang peranan penting, terutama dalam perekonomian. Hal ini tercatat di Tahun 2019, pertumbuhan ekonomi nasional mencapai 5,4 persen berasal dari sektor pertanian (Badan Pusat Statistik, 2019). Sektor pertanian terutama subsektor komoditas pangan memiliki peranan dan strategi yang sangat penting sebagai penunjang kehidupan masyarakat Indonesia. Komoditas pangan terutama komoditas beras merupakan sumber pangan pokok bagi masyarakat Indonesia. Berbagai upaya telah dilakukan oleh Kementerian Pertanian untuk meningkatkan produksi dan ketersediaan beras nasional dengan menggerakkan sektor ekonomi domestik pada beras.

Tingkat pendapatan petani secara umum dipengaruhi oleh jumlah produksi, harga jual dan biaya-biaya usahatani. Pendapatan petani di Indonesia secara umum masih rendah, tetapi petani masih melakukan usaha di bidang pertanian seperti padi. Salah satu alasan yang mendasari adalah beras merupakan makanan pokok penduduk Indonesia. Dengan demikian, usahatani padi merupakan salah satu komoditi yang mempunyai prospek untuk menambah pendapatan petani. Hal tersebut mendorong petani untuk meningkatkan produksinya, dengan harapan pada saat panen memperoleh hasil penjualan yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Setiap panen raya petani sering menghadapi masalah yang sama yaitu anjloknya harga komoditi, padahal petani membutuhkan uang untuk modal usahatani maupun pinjaman sebelumnya untuk memenuhi kebutuhannya.

Pemerintah melalui Kementerian Perdagangan membuat suatu program yang bertujuan membantu petani dalam mengatasi permasalahan pembiayaan usahatani danantisipasi terhadap harga rendah yang diterima petani pada musim panen. Program tersebut adalah Sistem Resi Gudang (SRG). Sistem Resi Gudang merupakan kegiatan yang berhubungan dengan penerbitan, pengalihan, penjaminan dan penyelesaian transaksi Resi Gudang. SRG diatur dalam Undang Undang Nomor 9 Tahun 2006 tentang Sistem Resi Gudang (SRG).

Oleh karena itu, Sistem Resi Gudang (SRG) berfungsi sebagai penyedia informasi harga, pembeli dan informasi harga terkini serta menelaah faktor yang akan mempengaruhi fluktuasi harga mendatang. Onumah (2010) mengungkapkan bahwa sebagai tujuan jangka panjang, Sistem Resi Gudang (SRG) dapat berkontribusi meningkatkan pendapatan usahatani pedesaan dengan mengembangkan perdagangan komoditas pertanian dan meningkatkan akses pinjaman bagi petani. Tujuan lain dari program Sistem Resi Gudang (SRG) adalah membantu petani terlepas dari masalah rendahnya harga komoditi ketika musim panen dengan mekanisme tunda jual. Mekanisme tunda jual memberikan kesempatan kepada petani untuk menyimpan komoditas hasil panennya ke gudang SRG selama waktu tertentu sampai diperkirakan terjadi kenaikan harga. Mekanisme ini juga dapat membantu pengendalian fluktuasi harga akibat komoditas yang bersifat musiman.

Kabupaten Cianjur merupakan daerah percontohan pelaksanaan SRG untuk komoditas gabah dan beras oleh Koperasi Niaga Mukti sebagai pengelola gudang

dibawah pengawasan Bappebti. (Radarsukabumi. 2012). Walaupun demikian, program SRG belum maksimal dibandingkan potensi penyimpanan. Selain itu konsumen SRG masih memiliki kesulitan dalam hal memasarkan hasil produksi beras Sistem Resi Gudang (SRG) di Kabupaten Cianjur.

Berdasarkan pemaparan di atas, tujuan penelitian untuk :

1. Mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang Kabupaten Cianjur.
2. Merumuskan strategi pengembangan Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang Kabupaten Cianjur.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kantor Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang Kabupaten Cianjur. Adapun waktu pelaksanaannya dimulai Bulan Januari sampai Juni 2020.

Responden dalam penelitian ini sebanyak 7 responden terdiri dari ketua koperasi, manager, konsumen dan kompetitor SRG Warungkondang Cianjur.

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Metode pengumpulan data dapat dilakukan dengan cara :

1. Observasi

Suatu metode dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang akan diteliti. Rianse (2009), menjelaskan bahwa observasi yaitu peneliti melakukan pengamatan dengan indera penglihatan beserta indera yang lainnya dan pengajuan pertanyaan-pertanyaan kepada responden.

2. Wawancara

Suatu metode pengambilan data menggunakan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan. Rianse (2009), menjelaskan bahwa wawancara adalah kegiatan mencari bahan (keterangan, pendapat) melalui tanya jawab lisan dengan siapa saja yang diperlukan.

3. Kuisisioner

Suatu metode dengan teknik yang mengacu terhadap pertanyaan yang terstruktur. Kusumah (2011), kuisisioner adalah daftar pertanyaan tertulis yang diberikan kepada subjek yang diteliti untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan peneliti.

4. Dokumentasi

Suatu metode pengumpulan data catatan peristiwa. Satori (2011), dokumentasi yaitu mengumpulkan dokumen dan data-data yang diperlukan dalam permasalahan penelitian kemudian ditelaah dan menambah pembuktian suatu kejadian

Tabel 1. Variabel Penelitian.

Tujuan Penelitian	Variabel	Indikator	Sumber Data	Pengolahan Data
Mengetahui Faktor Internal & Eksternal	Internal	-Relationship Among The Functional Areas Of Business. -Management. -Marketing. -Finance/Accounting. -Production/Operation -Research&Development. -Computer Information System. -Human Resources. (Fred R David, 2011)	Primer	Deskripsi
	Eksterna	-Kekuatan Ekonomi. -Kekuatan Sosial Budaya, Demografi & Lingkungan. -Kekuatan Politik, Pemerintah dan Hukum. -Kekuatan Teknologi. -Kekuatan Kompetitif. (Fred R David, 2011)	Primer	Deskripsi
Merumuskan Strategi	Internal	-Relationship Among The Functional Areas Of Business. -Management -Marketing. -Finance/Accounting. -Production/Operation -Research&Development. -Computer Information System. -Human Resources. (Fred R David, 2011)	Primer	SWOT & QSPM
	Eksterna	-Kekuatan Ekonomi. -Kekuatan Sosial Budaya, Demografi & Lingkungan. -Kekuatan Politik, Pemerintah dan Hukum. -Kekuatan Teknologi. -Kekuatan Kompetitif. (Fred R David, 2011)	Primer	

Jenis Data dalam penelitian ini berupa :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari jawaban responden melalui kuesioner. Data ini diperoleh langsung dari objek penelitian (pengelola SRG) dengan cara wawancara berdasarkan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah disiapkan. Data meliputi : identitas responden, pengembangan SRG Warungkondang Cianjur. Menurut Sugiyono (2014) data primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data, sumber pertama atau sumber asli (langsung dari informan).

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melainkan melalui media perantara. Menurut Sugiyono (2014) sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, yang mengacu pada informasi yang di kumpulkan dari sumber yang telah ada.

Data dalam penelitian ini dianalisis deskriptif kualitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis aspek lingkungan internal dan lingkungan eksternal serta strategi pengembangan Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang. Dalam menjawab tujuan pertama dan kedua dari aspek lingkungan eksternal dan lingkungan internal koperasi berdasarkan data yang diperoleh dari hasil FGD dengan pengurus gudang Sistem Resi Gudang (SRG) dan pengisian kuisisioner dengan menggunakan matriks IFAS, EFAS dan diagram analisis SWOT. Menganalisis masalah yang ada di Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang digunakan metode analisis deskriptif dengan melihat faktor apa saja yang menjadi peluang dan ancaman serta faktor kekuatan dan kelemahan pada pengembangan Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang yang diperoleh dari hasil wawancara dan pengisian kuesioner.

Tabel 2 : Kerangka Matriks

Komponen (%)	Bobot	Rating	Total Skor	Ranking
Kekuatan				
1.				
2.				
3.				
Kelemahan				
1.				
2.				
3.				
Peluang				
1.....				
2.....				
3.....				
Ancaman				
1.....				
2.....				
3.....				
Total				

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum dan Struktur Organisasi Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang Cianjur

Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang memiliki kapasitas penyimpanan 1.000 ton berlokasi di Jalan Raya Cianjur-Sukabumi km 08 Kp. Cijoho Desa

Jambudipa Kecamatan Warungkondang Kabupaten Cianjur. Pada Tanggal 8 April 2011 terbit resi gudang perdana di Kabupaten Cianjur yang diterbitkan oleh PT Pertani sebagai pendamping Koperasi Niaga Mukti. Kemudian Tanggal 25 Juli 2013 terbit resi gudang perdana yang diterbitkan oleh Koperasi Niaga Mukti Cianjur sampai dengan sekarang. Di Tahun 2015 mendapat DAK untuk pembelian 2 unit mobil truk dan mesin *rice mill unit* (RMU) beserta bangunannya dan Tahun 2019 mendapat bantuan mesin *colour sorter* dalam rangka JJ (Jabar Juara).

Tabel 3 : Struktur Organisasi Sistem Resi Gudang Kabupaten Cianjur Tahun 2016-2021.



Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian berjumlah 7 orang yang terdiri dari Ketua Koperasi Niaga Mukti, pengelola dan anggota Sistem Resi Gudang (SRG), Lembaga Pemasaran PB Harum Sari (kompetitor).

1. Jenis Kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.

No	Jenis kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-Laki	7	100 %
2	Perempuan	-	0 %
Jumlah		7	100 %

Berdasarkan pada tabel 4, dapat diketahui bahwa mayoritas responden berjenis laki-laki, hal ini dikarenakan laki-laki merupakan kepala keluarga dan bertanggung jawab dalam perekonomian keluarga.

2. Umur Responden

Tabel 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Umur.

No	Kriteria (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	<14 Tahun	-	0 %
2	15-64 Tahun	7	100 %
3	>65 Tahun	-	0 %
Jumlah		7	100

Berdasarkan tabel tersebut seratus persen responden berumur dalam kisaran 15-64 tahun. Jika dikelompokkan dalam kategori umur produktif dan non produktif, maka semua berada pada umur produktif. Hal ini dikarenakan kinerja dalam suatu pekerjaan memerlukan umur produktif terutama dalam pekerjaan di Sistem Resi Gudang (SRG). Ketua Koperasi Niaga Mukti dan Pengelola Sistem Resi Gudang (SRG) memerlukan pemikiran logis untuk menstabilkan dan meningkatkan harga pada hasil produksi panennya.

3. Tingkat Pendidikan

Tabel 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.

No	Kriteria	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	SD	-	0 %
2	SMP	-	0 %
3	SMA/SMK	6	86 %
4	Perguruan Tinggi	1	14 %
Jumlah		7	100 %

Dari tabel di atas, mayoritas adalah tamatan SMA/SMK yaitu sebanyak 6 orang atau (86%). Sedangkan tingkat pendidikan dengan jumlah responden paling sedikit adalah pada tingkat perguruan tinggi yaitu sebanyak 1 orang atau (14%). Sebaiknya seleksi pengelola minimal pendidikan formal pada tingkat perguruan tinggi, guna memberikan pengetahuan, ide, pengalaman dan wawasan yang lebih khususnya dibidang pertanian yang dapat menunjang pengetahuan yang lebih baik tentang cara berfikir, penerimaan suatu informasi dan penilaian terhadap suatu masalah yang terjadi.

A. Identifikasi Lingkungan Internal

Setelah penulis melakukan penelitian di SRG Warungkondang, maka data mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh SRG Warungkondang meliputi

1. Kekuatan (*Strength*)

a. Struktur organisasi yang jelas

Dibentuknya Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang di Kabupaten Cianjur pada Tahun 2009 oleh Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI) Kementerian Perdagangan RI. Kemudian Tahun 2011 mulai beroperasi dan dikelola oleh Koperasi Niaga Mukti sehingga SRG memiliki struktur organisasi yang jelas. Pembentukan struktur organisasi SRG Warungkondang ditetapkan melalui pemilihan setiap 5 tahun sekali oleh anggota Koperasi Niaga

Mukti, yang terakhir dilakukan pemilihan pada Tahun 2016. Kriteria dalam pemilihan pengelola gudang SRG Warungkondang dengan berlandaskan kejujuran, dapat dipercaya, kecerdasan dan kemampuan untuk menjalin kerjasama. Sehingga dapat melahirkan pengurus dan pengelola yang kompak serta sinergis dalam mengelola SRG Warungkondang.

b. Evaluasi Manajemen

Evaluasi yang dilakukan di SRG Warungkondang dilaksanakan setiap tahun ketika Koperasi Niaga Mukti mengadakan RAT (Rapat Anggota Tahunan). Dalam RAT dibahas dan dinilai kinerja pengelola Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang Kabupaten Cianjur. Selain evaluasi, pengawasan juga dilakukan oleh anggota Koperasi Niaga Mukti dilihat dari nilai SHU (Sisa Hasil Usaha) per tahunnya. Evaluasi dan pengawasan dari Koperasi Niaga Mukti salah satu upaya untuk mengembangkan SRG Warungkondang di Kabupaten Cianjur.

c. Modal yang cukup

Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang Kabupaten Cianjur berkapasitas 1000 ton gudang penyimpanan, saat ini memiliki mesin *dryer* gabah beserta bangunan dan perlengkapan sarannya. Kemudian memiliki 2 unit mobil truk yang berfungsi untuk mengangkut padi konsumen ke SRG jika diperlukan, memiliki mesin RMU dan mesin *colour sorter*. Tercatat keseluruhan aset yang dimiliki SRG Warungkondang ini bersumber dari bantuan Pemerintah kepada SRG Warungkondang sehingga memudahkan bagi pengelola untuk melakukan operasional.

d. Memiliki Produk Beras

Tahun 2019 SRG Warungkondang Cianjur menghasilkan produk beras bernama JJ (Jabar Juara). Produk beras JJ terdiri dari dari eceran 1 kg, 5 kg, 10 kg dan 20 kg. Keunggulan produk beras ini memiliki ciri khas beras yang pulen dan wangi, meskipun keuntungan yang sedikit tetapi produk beras ini masih berproduksi.

e. Sistem penggajian dan fasilitas yang baik

Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang Kabupaten Cianjur memiliki sarana dan prasana yang memadai seperti mess pegawai, mushola dan ruang kantor. SRG Warungkondang memiliki 8-10 pegawai, masing-masing terdiri dari ketua, manager, administrasi, petugas lapangan, keamanan, kebersihan dan mandor TKBM. Sistem penggajian sepenuhnya diserahkan kepada manager SRG karena manager yang mengelola keuangan SRG Ketua hanya memonitoring dan tidak mendapatkan gaji karena sudah menjadi tugas pokok dan fungsinya sebagai ketua koperasi. Dalam penggajian untuk pegawai manager tidak pernah telat, sedangkan mandor TKBM sistem penggajihannya harian

2. Kelemahan (Weakness)

a. Sumber Daya Manusia (SDM) yang belum memadai

SDM merupakan individu produktif yang bekerja sebagai penggerak suatu lembaga dan organisasi, baik itu di dalam institusi maupun perusahaan yang memiliki fungsi sebagai aset sehingga harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya. SDM di Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang Kabupaten Cianjur belum memadai jumlahnya dan tingkat pendidikannya masih kurang.

b. Pemasaran produk terbatas

Pemasaran beras JJ (Jabar Juara) produk SRG Warungkondang masih terpusat dalam event seperti pameran. Volume penjualannya masih sedikit karena belum memiliki pasar yang jelas. Kurangnya promosi menyulitkan pengelola dalam memasarkan beras JJ (Jabar Juara) dan belum dilakukan pemasaran melalui saluran lainnya.

c. Sosialisasi SRG belum optimal

Sosialisasi (SRG) di Kabupaten Cianjur belum optimal, terbukti dari penggunaan gudang SRG Haurwangi yang berkapasitas 1.500 ton belum sesuai harapan. Sosialisasi masih terpusat di SRG Warungkondang sehingga perlu dilakukannya sosialisasi besar-besaran untuk membujuk petani menyimpan di gudang SRG Haurwangi.

d. Belum adanya penghargaan bagi pekerja yang giat

Sistem Resi Gudang Warungkondang Kabupaten Cianjur masih kurang memikirkan kesejahteraan pegawai SRG yang berkontribusi lebih. Seharusnya pengelola melakukan perbaikan sistem dengan memberikan penghargaan baik berupa insentif ataupun yang lainnya untuk para pekerja yang lebih giat supaya menjadi acuan bagi pegawai lain agar lebih bersemangat dan bersinergi dalam bekerja di SRG.

e. Tidak memiliki divisi penelitian dan pengembangan

Dalam jangka panjang Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang di Kabupaten Cianjur dituntut untuk berjalan sesuai program pemerintah. Namun kenyataannya belum ada *Research and Development* (R&D) khusus untuk merancang pengembangan SRG Warungkondang di masa yang akan datang. Untuk menghadapi tantangan perlu adanya rancangan pengembangan oleh karena itu dibutuhkan *Research and Development* (R&D) untuk SRG Warungkondang Cianjur.

B. Identifikasi Lingkungan Eksternal

Setelah penulis melakukan penelitian di SRG Warungkondang, maka data mengenai peluang dan ancaman yang dimiliki oleh SRG Warungkondang meliputi :

1. Peluang (*Opportunities*)

a. Lingkungan sekitar mendukung (Pemerintah)

Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah memberi dukungan kepada Sistem Resi Gudang (SRG) Warungkondang Kabupaten Cianjur. Bentuk dukungan Pemerintah Pusat berupa kendaraan truck operasional dan bangunan gudang SRG. Kemudian Pemerintah Jabar memberi modal berupa alat *RMU, Dryer dan Coluor Solter*. Sedangkan bentuk dukungan Pemda Kabupaten Cianjur mengadakan pameran untuk mengenalkan SRG kepada masyarakat, selain itu memberi penghargaan inventaris berupa motor dinas kepada manager SRG. Dukungan tersebut merupakan hal yang berharga bagi SRG Warungkondang.

b. Kebijakan harga beras dan padi mempengaruhi minat konsumen

Harga beras dan padi mempengaruhi minat konsumen menyimpan di SRG. Ketika harga padi rendah di pasaran petani menyimpan di SRG namun sebaliknya jika harga beras dan padi tinggi dipasaran konsumen petani enggan menyimpan di gudang SRG.

c. Anjuran Pemerintah Pusat kepada petani agar menyimpan di SRG

Anjuran Pemerintah Pusat kepada petani agar menyimpan di SRG merupakan dukungan oleh Pemerintah Pusat kepada SRG. Sosialisasi SRG melalui majalah, tv, *youtube* dan web resmi dari BAPPEBTI dibawah Kementerian Perdagangan sehingga menjangkau masyarakat luas.

d. Kesadaran petani tentang pentingnya SRG meningkat

Kesadaran petani tentang pentingnya SRG sudah cukup baik terlihat banyaknya petani yang menyimpan di gudang SRG Warungkondang. Kemudian petani merasa diuntungkan karena SRG mampu menekan fluktuasi harga, murah nya harga komoditi saat panen raya SRG menjadi sasaran para petani untuk menyimpan hasil panennya kemudian dijual kembali hasil panennya oleh petani pada 4-6 bulan kedepan dari musim panen raya.

e. Peningkatan penduduk merupakan potensi pemasaran beras

Peningkatan penduduk perlu adanya keseimbangannya dengan ketersediaan pangan. Hal ini merupakan menjadi potensi dalam pemasaran beras. Stok beras harus seimbang dengan peningkatan penduduk menjadi peluang SRG untuk menjual produk beras JJ (Jabar Juara).

2. Ancaman (*Treaths*)

a. Tingginya harga komoditi dipasaran menurunkan minat konsumen yang menyimpan di SRG

Banyak konsumen yang menyimpan di SRG ketika harga komoditi murah dipasaran. Sebaliknya tingginya harga komoditi dipasaran menurunkan minat konsumen untuk menyimpan di SRG. Harga padi yang mahal membuat konsumen menjual hasil panennya.

b. Persaingan dengan lembaga pemasaran

Bagi SRG Warungkondang persaingan dengan lembaga pemasaran menjadikan ancaman karena lembaga pemasaran memiliki kedekatan dengan petani. Pengusaha ketika musim panen raya mendatangi petani kemudian membeli hasil panen petani tersebut. Lembaga pemasaran lebih aktif dalam pendekatan kepada petani sehingga memudahkan untuk membeli hasil panen petani.

c. Kebiasaan petani yang menjual pada tengkulak

Mayoritas petani menjual hasil panennya ketika musim panen, hal ini sudah menjadi kebiasaan petani yang berada di daerah. Selain itu faktor ekonomi petani yang terlibat hutang dan ingin praktis ketika menjual hasil panennya kepada tengkulak. Banyak petani yang langsung menjual hasil panen ke tengkulak untuk mendapatkan modal kembali meskipun dijual dengan harga yang murah.

d. Belum adanya kebijakan PEMDA Cianjur kepada petani untuk menyimpan di SRG

Kebijakannya PEMDA Cianjur saat ini, belum ada himbuan kepada petani untuk menyimpan hasil panennya di gudang SRG. Selain itu sosialisasi yang belum maksimal sehingga informasi tentang SRG belum sampai ke petani-petani di daerah pelosok.

Analisis Matriks IFE

Kekuatan utama yaitu nilai terbesar bobot x rating sedangkan kelemahan utamanya adalah nilai terkecil bobot x rating. Kekuatan terbesar bagi pengembangan SRG Warungkondang Cianjur adalah memiliki produk beras JJ (Jabar Juara).

Kelemahan yang paling besar bagi pengembangan SRG Warungkondang Cianjur adalah pemasaran yang terbatas. Akan tetapi, secara keseluruhan total skor dari matriks IFE sebesar 2,607.

Analisis Matriks EFE

Peluang utama yang paling besar adalah variabel yang memiliki nilai terbesar, yaitu anjuran Pemerintah Pusat kepada petani untuk menyimpan di SRG.

Ancaman utama paling besar yaitu variabel yang memiliki nilai terkecil yaitu tingginya harga komoditi dipasaran menurunkan minat petani yang menyimpan di SRG keseluruhan total skor dari matriks EFE sebesar 2,649.

Analisis Matriks IE

Setelah diperoleh total skor dari matriks IFE (2,607) maupun EFE (2,649) kemudian hasil tersebut dapat digunakan untuk mengetahui posisi SRG Warungkondang Cianjur berada pada kuadran V yaitu memiliki kemampuan internal dan eksternal yang sedang. Kondisi seperti ini paling baik dikendalikan dengan strategi-strategi *bold and maintance* (petahankan dan pelihara).

Tabel 7 Matriks (SWOT) Sistem Resi Gudang Warungkondang Cianjur.

ANALISIS	KEKUATAN (Strength)	KELEMAHAN (Weakness)
INTERNAL	1. Memiliki struktur organisasi serta visi misi yang jelas 2. Terdapat evaluasi manajemen setiap tahun 3. Memiliki modal yang cukup 4. Memiliki produk beras (Jabar Juara) 5. Sistem penggajian & fasilitas yang baik	1. SDM yang belum memadai 2. Pemasaran yang terbatas 3. Sosialisasi SRG belum optimal 4. Belum ada pemberian asuransi dan penghargaan bagi pekerja yang giat 5. Tidak memiliki bagian divisi penelitian dan pengembangan
ANALISIS EKSTERNAL		
PELUANG (Opportunies)	Strategi Memakai Kekuatan Untuk Memanfaatkan Peluang (Strategi SO)	Strategi Menanggulangi Kelamahan Agar Bisa Memanfaatkan Peluang (Strategi WO)
1. Lingkungan sekitar yang mendukung (pemerintah & swasta) 2. Kebijakan harga komoditi mempengaruhi minat konsumen 3. Anjuran pemerintah pusat kepada petani untuk menyimpan di SRG 4. Kesadaran petani tentang SRG meningkat 5. Peningkatan penduduk merupakan potensi pemasaran beras	1. Bekerjasama dengan Pemda Cianjur untuk membantu pemasaran beras JJ (Jabar Juara) (S3,S4,01,05). 2. Bekerjasama dengan Pemda Cianjur untuk membantu sosialisasi Pemerintah Pusat untuk anjuran kepada petani menyimpan di SRG (S1,S3,O1,O3). 3. Manajemen meminta petani menjadi agen SRG (S1,S3,O4). 4. Mengadakan pelatihan untuk meningkatkan pelayanan SRG (S1,S3,O1). 5. Mengikuti pameran yang diselenggarakan Pemerintah Pusat dan Pemprov (S3,S4,O1,05).	1. Memberikan penghargaan dari Pemda Cianjur bagi tim SRG yang loyal (W4,O1). 2. Bekerjasama dengan tim akedemis untuk pengembangan SRG (W5,O1).

Hasil QSPM (*Quantitative Strategy Planning Matriks*)

Berdasarkan hasil QSPM diperoleh perangkaan strategi sebagai berikut :

- Peringkat 1 : Bekerjasama dengan tim akedemis untuk pengembangan SRG.
- Peringkat 2 : Bekerjasama dengan Pemda Cianjur untuk membantu sosialisasi Pemerintah Pusat untuk anjuran kepada petani menyimpan di SRG.
- Peringkat 3 : Membentuk website sistem online untuk membantu sosialisasi, proses penjualan dan pembelian produk.
- Peringkat 4 : Mengikuti pameran yang diselenggarakan Pemerintah Pusat dan Pemprov.
- Peringkat 5 : Mengadakan kemitraan dengan lembaga keuangan untuk pembiayaan usahatani.
- Peringkat 6 : Memberikan penghargaan dari Pemda Cianjur bagi tim SRG yang loyal.
- Peringkat 7 : Bekerjasama dengan Pemda Cianjur untuk membantu pemasaran beras JJ (Jabar Juara).
- Peringkat 8 : Membuat MoU dengan konsumen untuk menjual komoditi kepada SRG.
- Peringkat 9 : Manajemen meminta petani menjadi agen SRG.
- Peringkat 10 : Mengadakan pelatihan untuk meningkatkan pelayanan SRG.

KESIMPULAN

1. Berdasarkan analisis lingkungan internal yang menjadi kekuatan bagi SRG Warungkondang adalah : (1) memiliki struktur organisasi serta visi misi yang jelas, (2) terdapat evaluasi manajemen setiap tahun, (3) memiliki modal yang cukup, (4) memiliki produk beras (Jabar Juara), (5) sistem penggajian & fasilitas yang baik. Sedangkan lingkungan internal yang menjadikan kelemahan bagi SRG Warungkondang adalah : (1) SDM yang belum memadai, (2) pemasaran yang terbatas, (3) sosialisasi SRG belum optimal, (4) belum ada pemberian asuransi dan penghargaan bagi pekerja yang giat, (5) tidak memiliki bagian divisi penelitian dan pengembangan.

Berdasarkan analisis lingkungan eksternal yang menjadi peluang bagi SRG Warungkondang adalah : (1) lingkungan sekitar yang mendukung (pemerintah & swasta), (2) kebijakan harga komoditi mempengaruhi minat konsumen, (3) anjuran pemerintah pusat kepada petani untuk menyimpan di SRG, (4) kesadaran petani tentang SRG meningkat, (5) peningkatan penduduk merupakan potensi pemasaran beras. Sedangkan lingkungan eksternal yang menjadi ancaman bagi SRG Warungkondang adalah : (1) tingginya harga komoditi dipasaran

menurunkan minat petani yang menyimpan di SRG, (2) persaingan dengan lembaga pemasaran, (3) kebiasaan petani yang menjual pada tengkulak, (4) belum adanya kebijakan Pemda kepada petani terkait anjuran menyimpan di gudang SRG.

2. Alternatif strategi pengembangan yang dapat dijalankan oleh SRG Warungkondang berdasarkan analisis SWOT dan urutan ranking hasil dari QSPM adalah sebagai berikut : (1) bekerjasama dengan tim akedemis untuk pengembangan SRG, (2) bekerjasama dengan Pemda Cianjur untuk membantu sosialisasi Pemerintah Pusat untuk anjuran kepada petani menyimpan di SRG, (3) membentuk website sistem online untuk membantu sosialisasi, proses penjualan dan pembelian produk, (4) mengikuti pameran yang diselenggarakan Pemerintah Pusat dan Pemprov, (5) mengadakan kemitraan dengan lembaga keuangan untuk pembiayaan usahatani, (6) memberikan penghargaan dari Pemda Cianjur bagi tim SRG yang loyal, (7) bekerjasama dengan Pemda Cianjur untuk membantu pemasaran beras JJ (Jabar Juara), (8) membuat MoU dengan konsumen untuk menjual komoditi kepada SRG, (9) manajemen meminta petani menjadi agen SRG, (10) Mengadakan pelatihan untuk meningkatkan pelayanan SRG.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Nasional. (2019)a. *Pertumbuhan Ekonomi Nasional Sektor Pertanian*.
- Kusumah. (2011). *Metodologi Penelitian Sosial Kuisisioner*. PT Indeks. Jakarta.
- Peraturan UU Nomor 9 Tahun 2006. *Pengertian Sistem Resi Gudang (SRG)*.
- Radarsukabumi. (2012). *Resi Gudang Warung kondang Terbaik se-Indonesia*. <http://radarsukabumi.com/?p=29241>.
- Rianse. (2009) a. *Metodologi Penelitian Sosial Observasi*. Alfabeta. Bandung.
- _____. (2009)b. *Metodologi Penelitian Sosial Wawancara*. Alfabeta. Bandung.
- Satori. (2011). *Metodologi Penelitian Sosial Dokumentasi*. Alfabeta. Bandung.
- Sugiyono. (2014) a. *Metode Penelitian Sosial Data Primer*. Alfabeta. Bandung.
- _____. (2014) b. *Metode Penelitian Sosial Data Sekunder*. Alfabeta. Bandung.

