

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BERAS HITAM ORGANIK
(Studi Kasus di Kelompok Tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan
Kabupaten Karanganyar)**

Nur Hanifah¹⁾, Agung Wibowo²⁾, Nuning Setyowati³⁾

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta
Jl.Ir.Sutami No.36 A Ketingan Surakarta 57126 Telp./Fax (0271) 637457
Email: nurhanifah3001@gmail.com/Telp: 083866887065

***Abstract:** This research aims to determine the internal and external factors farmers group Gemah Ripah, alternative strategies and priorities of the strategy adopted in developing organic black rice business in the farmers group Gemah Ripah Karangpandan Sub-District Karanganyar Regency. The basic method used in this research is descriptive analytic. The data used is the primare and secondary data. Analysis of the data used are (1) IFE Matrix and EFE Matrix, (2) SWOT Matrix, (3) QSP Matrix. The results showed that the value of 2,498 matrix IFE, value matrix EFE of 2,582 which indicates that business organic blac rice in the farmers group Gemah Ripah Karangpandan sub-District Karanganyar Regency are being in exploiting the opportunity for who was and anticipate is external. SWOT matrix produces some alternative strategies that will determine its appeal to the QSP matrix. Tas Value of QSP matrix is 6,218 that mean is priority strategy institutional strengthening the farmers group.*

***Keyword:** Organic Black Rice, Development Strategy, SWOT, QSPM*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal kelompok tani Gemah Ripah, alternatif strategi dan prioritas strategi yang diterapkan dalam mengembangkan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analitis. Data yang digunakan adalah primer dan sekunder. Analisis data yang digunakan adalah (1) Matriks IFE dan Matriks EFE, (2) Matriks SWOT, (3) Matriks QSP. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai Matriks IFE sebesar 2,498, nilai Matriks EFE sebesar 2,582 yang menunjukkan bahwa usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar tergolong sedang dalam memanfaatkan peluang yang sudah ada dan mengantisipasi ancaman eksternalnya. Matriks SWOT menghasilkan beberapa alternatif strategi setelah itu dapat diketahui prioritas strategi yang paling aplikatif dan dapat dilakukan sejak awal pada matriks QSP. Nilai TAS tertinggi pada matriks QSP sebesar 6,218 yakni pada prioritas strategi penguatan kelembagaan kelompok tani.

Kata Kunci : Beras Hitam Organik, Strategi Pengembangan, SWOT, QSPM
Keterangan : ¹⁾ Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, UNS
²⁾ Dosen Pembimbing Utama
³⁾ Dosen Pembimbing Pendamping

PENDAHULUAN

Peran sektor pertanian dalam perekonomian nasional masih sangat besar terhadap pembentukan PDB nasional. Produk-produk pertanian sangat berguna dalam memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia terutama kebutuhan akan pangan. Indonesia memiliki beberapa komoditas pangan utama yaitu beras, sehingga dapat menjadi peluang bagi petani produsen beras untuk mengembangkan usahanya (Dudiagnoviani, 2009).

Prospek pengembangan beras di Indonesia cukup bagus. Keberhasilan pembangunan pertanian selama ini telah memberikan dukungan yang sangat tinggi terhadap pemenuhan kebutuhan pangan rakyat Indonesia, namun demikian tanpa disadari bahwa dibalik keberhasilan tersebut terdapat kelemahan-kelemahan yang perlu diperbaiki terutama penggunaan bahan kimia dalam pertanian.

Menurut Suryaningrum (2012) memasuki abad ke-21 masyarakat dunia sadar bahaya yang ditimbulkan karena pemakaian bahan kimia dalam pertanian. Perhatian masyarakat dunia perlahan mulai bergeser ke arah pertanian yang berwawasan lingkungan yang dikenal dengan pertanian organik. Salah satu produk pertanian organik yang dapat dikembangkan adalah usaha beras hitam organik.

Beras hitam merupakan komoditas subsektor tanaman pangan fungsional yang perlu dikembangkan karena permintaannya terus meningkat namun volume produksinya masih rendah. Beras hitam organik memiliki nilai jual tinggi karena mengandung sejumlah khasiat dan baik untuk kesehatan terutama para penderita diabetes. Komposisi Gizi Beras Hitam dapat dilihat di Tabel 1.

Tabel 1. Komposisi Gizi Berbagai Jenis Beras di Indonesia

| No. | Nama Beras | Protein (gram) | Karbohidrat (gr) | Lemak (gram) | Serat (gr) |
|-----|-------------|----------------|------------------|--------------|------------|
| 1. | Beras Hitam | 8 | 1,3 | 76,9 | 20,1 |
| 2. | Beras Putih | 8,4 | 1,7 | 77,1 | 0,2 |
| 3. | Beras Merah | 7,3 | 0,9 | 76,2 | 0,8 |

Sumber: Persatuan Ahli Gizi Indonesia, 2009

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa komposisi gizi protein yang terkandung pada beras hitam mencapai 8 gram, karbohidrat mencapai 1,3 gr, dan lemak mencapai 76,9 gram. Komposisi serat beras hitam 20,1 gram sedangkan beras putih dan beras merah hanya sebesar 0,2 gram dan 0,8 gram. kandungan serat beras hitam sangat tinggi jika dibandingkan dengan beras lainnya terutama bila dibandingkan dengan beras putih yang biasa dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia. Serat yang terkandung beras

hitam ini sangat baik untuk kesehatan terutama para penderita diabetes.

Kabupaten Karanganyar merupakan salah satu daerah yang menerapkan sistem pertanian organik terutama beras hitam. Lahan pertanian yang dikelola secara organik tersebut berada di tiga kecamatan yaitu : Kecamatan Karangpandan, Kecamatan Karanganyar dan Mojogedang. Luas tanam, produktivitas dan produksi beras hitam organik seperti terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Luas Tanam, Produktivitas dan Produksi Beras Hitam Organik Tahun 2015 di Kabupaten Karanganyar

| No. | Kecamatan | Luas Tanam (Ha) | Produksi (ton) | Produktivitas (ton/ha) |
|---------------|--------------|-----------------|----------------|------------------------|
| 1. | Karangpandan | 60 | 420 | 7 |
| 2. | Karanganyar | 15 | 105 | 7 |
| 3. | Mojogedang | 15 | 105 | 7 |
| Jumlah | | 90 | 630 | 7 |

Sumber: Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian, 2015

Berdasarkan Tabel 2 di atas dapat dilihat bahwa total lahan yang dipakai untuk mengembangkan beras hitam organik, saat ini seluas 90 hektar. Karangpandan merupakan kecamatan yang mempunyai luas tanam beras hitam organik yang paling luas mencapai 60 hektar, sementara di Karanganyar dan Mojogedang masing-masing 15 hektar. Tiap hektar lahan menghasilkan rata-rata 7 ton beras dalam satu kali masa tanam. Produksi beras hitam yang dihasilkan kecamatan Karangpandan sebesar 420 ton, berbeda dengan kecamatan Karanganyar dan Mojogedang. Hal tersebut dikarenakan jumlah luas tanam beras hitam di Karangpandan lebih luas dibanding Kecamatan Karanganyar dan Kecamatan Mojogedang.

Kelompok tani Gemah Ripah berdiri sejak tahun 2008 yang diketuai oleh Ibu Sri Murtini. Kelompok tani ini merupakan kelompok tani yang bergerak dibidang beras hitam organik di Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. Beras hitam kelompok tani ini telah mendapatkan sertifikat organik dari lembaga sertifikat Secofindo Semarang. Keberadaan kelompok tani Gemah Ripah sangat membantu petani beras hitam untuk lebih berkembang, memiliki jaringan pemasaran, dan memudahkan petani dalam memperoleh sertifikat organik. Distribusi beras hitam organik

sebagian besar di Kalimantan dan Bali yang dipasarkan oleh mitra UD. Tani Murni. Beras hitam yang dihasilkan kelompok tani gemah ripah diperdagangkan dengan kisaran harga mencapai Rp. 18.000/Kg.

Kelompok tani Gemah Ripah merupakan sekelompok tani yang mengembangkan usaha beras hitam organik di Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. Namun, dalam mengembangkan usaha beras hitam organik, kelompok tani ini menghadapi beberapa kendala yang menghambat pengembangan usaha beras hitam organik seperti Sumberdaya petani yang hanya 35% yang membudidayakan beras hitam organik, sistem organisasi kelompok tani yang belum terstruktur dengan baik, belum dapat memenuhi permintaan dan keterbatasan modal yang dihadapi oleh kelompok tani dalam mengembangkan usaha beras hitam organik. Maka dari itu perlu diberikannya rekomendasi alternatif strategi pengembangan dalam usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal kelompok tani Gemah Ripah, alternatif strategi dan prioritas strategi yang diterapkan dalam mengembangkan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah

Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar.

METODE PENELITIAN

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif analitis (Arifin dan Junaiyah, 2010). Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus (Surakhmad, 2004). Lokasi tempat penelitian dilakukan di Kelompok Tani Gemah Ripah yang berlokasi di Kecamatan Karangpandan, Kabupaten Karanganyar. Pemilihan Kelompok Tani dilakukan karena merupakan kelompok tani yang berada di Kecamatan Karangpandan yang bergerak dibidang usaha beras hitam organik. Penentuan informan dilakukan memiliki beberapa kriteria dimana pihak tersebut mengetahui tentang pengembangan usaha beras hitam organik, berpengalaman dan mengetahui kondisi lingkungan sekitar, serta masih terlibat aktif pada kegiatan yang menjadi perhatian penelitian.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian meliputi:

a) Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Analisis ini dilakukan dengan menggunakan matrik IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*Eksternal Factor Evaluation*), yaitu matrik yang dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar.

b) Alternatif Strategi Pemasaran

Perumusan alternatif strategi pengembangan usaha beras hitam organik menggunakan analisis SWOT. Matriks SWOT adalah matriks yang menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi. Strategi SO menuntut perusahaan mampu memanfaatkan peluang melalui kekuatan internalnya. Strategi WO menuntut perusahaan untuk meminimalkan kelemahan dalam memanfaatkan peluang. Strategi ST merupakan pengoptimalan kekuatan untuk mengatasi ancaman dan strategi WT meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman (Rangkuti, 2006).

c) Prioritas Strategi Pemasaran

Penentuan prioritas strategi pengembangan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar menggunakan alat analisis *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) yang diperoleh dari alternatif strategi pada matrik SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Umum Lokasi Penelitian

Kelompok Tani Gemah Ripah merupakan Kelompok tani yang bergerak di bidang budidaya beras hitam organik, yang terletak di Kecamatan Karangpandan. Kecamatan Karangpandan merupakan salah satu kecamatan dari 17 kecamatan di Kabupaten Karanganyar yang secara geografis terletak antara 110° 40' - 110° 70' Bujur Timur dan 7° 28' - 7° 46' Lintang Selatan. Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar merupakan kawasan yang terletak pada daerah dengan potensi iklim dan

kondisi lahan yang sangat baik untuk pertanian. Daerah ini memiliki curah hujan yang cukup tinggi dan tanah yang subur.

Sejarah Singkat Kelompok Tani

Kelompok tani Gemah Ripah berdiri sejak 2006 yang di ketuai oleh Ibu Sri Murtini. Kelompok tani Gemah Ripah merupakan kelompok tani yang bergerak dibidang beras organik, salah satunya adalah beras hitam organik di Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. Pada awal kelompok tani Gemah Ripah berdiri jumlah anggota hanya 20 orang dan sampai saat ini bertambah menjadi 40 orang. Modal awal yang digunakan sebesar Rp. 1.000.000 yang berasal dari iuran anggota kelompok tani. lahan pertanian yang efektif digunakan untuk membudidayakan padi hitam organik hanya sebesar 14,5 Ha. Aktifitas bisnis kelompok tani Gemah Ripah terdiri dari tiga subsistem usaha. Ketiga subsistem usaha tersebut yaitu kegiatan budidaya, kegiatan pemasaran dan kegiatan kemitraan. bertambah menjadi 40 orang. Modal awal yang digunakan sebesar Rp. 1.000.000 yang berasal dari iuran anggota kelompok tani. lahan pertanian yang efektif digunakan untuk membudidayakan padi hitam organik hanya sebesar 14,5 Ha. Aktifitas bisnis kelompok tani Gemah Ripah terdiri dari tiga subsistem usaha. Ketiga subsistem usaha tersebut yaitu kegiatan budidaya, kegiatan pemasaran dan kegiatan kemitraan.

Analisis Lingkungan Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik di Kelompok Tani Gemah Ripah

Analisis faktor internal dan eksternal dimasukkan kedalam matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*Eksternal Factor Evaluation*). Matriks IFE dan EFE merupakan alat dalam merumuskan strategi pengembangan. Matriks IFE bertujuan mengetahui faktor-faktor internal kunci yang menjadi kekuatan dan kelemahan dalam pengembangan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah seperti sumberdaya manusia, kelembagaan, manajemen, keuangan, produksi, dan pemasaran. Sedangkan matriks EFE bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal kunci yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan usaha beras hitam organik seperti konsumen, pesaing bisnis, keadaan ekonomi, sosial budaya, lingkungan, kebijakan pemerintah dan teknologi

Identifikasi Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman

Berdasarkan hasil analisis faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang berpengaruh terhadap strategi pengembangan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan kabupaten Karanganyar. Adapun faktor-faktor tersebut antara lain dapat dilihat pada Tabel 3 dan 4.

| Kekuatan | Kelemahan |
|---|--|
| 1. Petani sudah mempunyai pengalaman dalam budidaya organik | 1. Masih kurangnya minat petani dalam membudidayakan beras hitam organik |
| 2. Terdapat pertemuan rutin di kelompok tani | 2. Kelompok tani belum berbadan hukum |
| 3. Adanya hubungan baik antar ketua, pengurus dan anggota | 3. Pengorganisasian belum berjalan dengan baik |
| 4. Kualitas produk beras hitam organik baik | 4. Kemampuan administrasi masih rendah |
| 5. Adanya sertifikat beras hitam organik | 5. Ketersediaan modal terbatas |
| 6. Sudah memiliki pasar tetap | 6. Belum memiliki label pada kemasan |
| | 7. Produksi belum memenuhi permintaan pasar |

Tabel 3. Kekuatan dan Kelemahan Pengembangan Usaha Beras Hitam Organik di Kelompok Tani Gemah Ripah

Sumber : Analisis Data Primer, 2016

Tabel 4. Peluang dan Ancaman Pengembangan Usaha Beras Hitam di Kelompok Tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar

| Peluang | Ancaman |
|--|--|
| 1. Kepercayaan dari konsumen | 1. Permintaan masih terbatas pada konsumen menengah ke atas |
| 2. Adanya peluang pasar yang luas | 2. Adanya pesaing dari luar daerah |
| 3. Tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan | 3. Kebiasaan masyarakat Indonesia mengkonsumsi nasi putih |
| 4. Kondisi lahan sesuai untuk budidaya padi hitam organik | 4. Masyarakat banyak yang belum mengenal beras hitam |
| 5. Adanya dukungan dari pemerintah berupa alat produksi dan pelatihan | 5. Iklim dan cuaca yang tidak menentu |
| 6. Perkembangan teknologi pertanian dan informasi yang semakin canggih | 6. Belum ada kebijakan khusus dalam pelestarian benih padi hitam |

Sumber : Analisis Data Primer, 2016

Identifikasi Faktor Kekuatan

Identifikasi faktor kekuatan meliputi:

(1) Petani sudah mempunyai pengalaman dalam pertanian organik. Hal ini dikarenakan budidaya beras hitam organik tidak jauh berbeda dengan menanam beras organik biasa. Pengalaman bertani organik ini menjadi acuan keterampilan yang dimiliki oleh para petani. (2) Terdapat pertemuan rutin di kelompok tani. Diadakan rutin setiap bulan dan diadakan setiap Minggu Wage Sore, dibahas tentang rencana kerja yang akan dilakukan kedepannya dan mengevaluasi kegiatan yang dilakukan

oleh para petani di bulan sebelumnya. (3) Adanya hubungan baik antar ketua, pengurus dan anggota. Kelompok Tani Gemah Ripah melakukan suasana kerja yang bersifat kekeluargaan dan gotong-royong sesama anggota untuk memudahkan usaha beras hitam organik. (4) Kualitas produk beras hitam organik baik. Hal ini dikarenakan kualitas produk beras hitam organik selalu di jaga dengan melakukan proses penyortiran secara manual. (5) Adanya sertifikat beras hitam organik. Kekuatan sertifikasi adalah terjaminnya suatu produk karena telah memenuhi seluruh kaidah yang disyaratkan. (6) Sudah memiliki pasar tetap. wilayah

pemasaran yang tetap yaitu swalayan yang menjadi mitra UD. Tani Murni.

Identifikasi Faktor Kelemahan

Identifikasi faktor kelemahan meliputi:

(1) Masih kurangnya minat petani dalam membudidayakan beras hitam organik. Hal ini karena adanya beberapa faktor sehingga para petani pun enggan untuk melakukan budidaya padi hitam organik, diantaranya yaitu masa panen yang lebih lama dari pada beras lainnya dan rentan terhadap pengganggu karena beras hitam ini merupakan salah satu jenis bahan pangan yang disukai oleh burung. (2) Kelompok tani belum berbadan hukum. Adanya badan hukum bagi petani justru bisa lebih baik, karena dengan memiliki badan hukum, mereka menjadi lebih kuat dan dipercaya serta mudah dalam berbagai pengurusan administratif. (3) Pengorganisasian belum berjalan dengan baik. Perangkat organisasi yang ada sudah cukup tepat bagi kelompok tani namun pengorganisasiannya masih terpusat pada ketua karena kinerja dari masing-masing pengurus belum berjalan dengan baik. (4) Kemampuan administrasi masih rendah, baik dalam administrasi keuangan maupun administrasi kegiatan (5) Ketersediaan modal terbatas. Modal yang kecil menjadi salah satu kendala dalam mengembangkan usaha kelompok tani Gemah Ripah. Hal tersebut membuat petani sulit dalam hal akumulasi modal karena dikarenakan minimnya tabungan atau simpanan. (6) Belum memiliki label pada kemasan. Hal ini dimaksudkan agar produk yang dihasilkan memiliki nilai tambah tersendiri dimata konsumen, selain

sebagai salah satu upaya promosi produk. Selain itu dengan adanya kemasan dan label sendiri, produk yang dihasilkan akan memiliki nilai jual yang tinggi di pasar. (7) Produksi belum mampu memenuhi permintaan pasar. Besarnya jumlah permintaan yang ada dan terus meningkat membuat produksi beras hitam organik yang mampu dihasilkan oleh kelompok tani Gemah Ripah saat ini belum mampu memenuhi permintaan yang ada.

Identifikasi Faktor Peluang

Identifikasi faktor peluang meliputi:

(1) Kepercayaan dari konsumen. Kepercayaan menjadi penting dalam usaha karena dengan adanya kepercayaan konsumen akan setia dan terus membeli produk dari tempat tersebut yaitu di kelompok tani Gemah Ripah. (2) Adanya peluang pasar yang luas. Perkembangan produksi dan pemasaran produk pertanian organik di Indonesia pun semakin meningkat setiap tahunnya. Hal tersebut juga didukung dengan semakin pesatnya perkembangan wilayah pemasarannya, dimana semakin banyak supermarket, outlet, dan model pemasaran alternatif di berbagai kota di Indonesia yang menjual produk organik. (3) Tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan. Semakin tinggi tingkat kesadaran masyarakat akan pentingnya mengkonsumsi produk yang aman, berkualitas dan bernutrisi tinggi serta kesadaran masyarakat akan bahaya mengkonsumsi produk yang mengandung bahan-bahan kimia seperti pupuk kimia dan pestisida. (4) Kondisi lahan sesuai untuk budidaya padi hitam organik. Jenis tanah di kecamatan ini cocok digunakan sebagai daerah pertanian khususnya pertanian padi. Selain itu, kebutuhan air yang

untuk pertanian organik cukup memadai, yaitu dengan adanya pengairan yang sumber airnya berasal dari mata air gunung lawu. (5) Adanya dukungan pemerintah berupa alat produksi dan pelatihan. Pemerintah berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha khususnya dalam mengembangkan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar. (6) Perkembangan teknologi pertanian dan informasi yang semakin canggih. Semakin meningkatnya teknologi dibidang pertanian organik, membuat proses produksi pertanian organik semakin efektif dan efisien. Perkembangan teknologi informasi seperti komputer dan jaringan internet juga sangat mempengaruhi perkembangan pertanian organik.

Identifikasi Faktor Ancaman

Identifikasi faktor ancaman meliputi:

(1) Permintaan masih terbatas pada konsumen menengah ke atas. Konsumen beras hitam organik di Indonesia cenderung terbatas karena beras ini masih merupakan produk baru dan harganya relatif mahal. (2) Adanya pesaing dari luar daerah. Keberadaan pesaing bisa saja mengancam kelangsungan usaha. Pesaing di luar daerah tersebut memproduksi produk yang sama dengan kelompok tani Gemah Ripah. (3) Kebiasaan masyarakat Indonesia mengkonsumsi nasi putih. Penduduk Indonesia menjadikan beras putih sebagai bahan pangan yang utama. Adanya budaya masyarakat Indonesia yaitu “belum makan jika belum makan nasi”. (4) Masyarakat banyak yang belum mengenal beras hitam. Dikarenakan produk ini terbelang masih baru

dipasaran dan belum merata pemasarannya sehingga masyarakat di wilayah Kabupaten Karanganyar banyak yang masih asing dengan istilah beras hitam. Banyak masyarakat yang berfikir bahwa beras hitam itu seperti ketan hitam. (5) Iklim dan cuaca yang tidak menentu. Keadaan iklim dan cuaca yang tidak menentu akan mempengaruhi produktivitas beras hitam organik dan mempengaruhi kualitas beras hitam organik yang dihasilkan.

Perumusan Alternatif Strategi (Matriks SWOT)

Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk mengembangkan 4 tipe strategi, yaitu: SO (*Strenght-Opportunities*), WO (*Weakness-Opportunities*), ST (*Strenght-Threath*), dan WT (*Weakness-Threath*). Berikut adalah matriks SWOT pengembangan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar.

Strategi SO

Berdasarkan penelitian diperoleh Strategi SO yaitu:

(1) Menjaga dan meningkatkan kualitas produk beras hitam organik. Kualitas produk beras hitam organik dapat dijaga dan ditingkat dengan indikator seperti dosis pestisida yang sesuai, cara menanam yang baik dan kadar pupuk yang digunakan dalam budidaya padi hitam organik. (2) Meningkatkan pelayanan terhadap konsumen. Kelompok tani harus memberikan pelayanan yang baik terhadap konsumen agar konsumen merasa lebih dihargai. Pelayanan yang dapat dilakukan kelompok tani yaitu keramahan dalam melayani konsumennya.

Strategi WO

Berdasarkan penelitian diperoleh Strategi WO yaitu:

(1) Meningkatkan motivasi petani dalam mengembangkan beras hitam organik dengan melakukan sosialisasi tentang keunggulan beras hitam. Mengubah pola pikir petani yang masih banyak menganggap bahwa usaha beras hitam organik itu sulit untuk dibudidayakan perlu dilakukan. Hal tersebut dengan dapat dirubah dengan cara memberikan motivasi petani dalam mengembangkan beras hitam organik. Motivasi dengan memberikan sosialisasi yang berisi keunggulan dan testimoni dari konsumen beras hitam.

(2) Memperluas akses modal untuk memenuhi kebutuhan kelompok tani dengan pihak pemerintah atau swasta. Modal tidak hanya sebagai salah satu faktor produksi, tetapi juga berperan dalam peningkatan kapasitas petani dalam mengadopsi teknologi seperti benih bermutu, pupuk berimbang, ataupun teknologi pasca panen.

(3) Penguatan kelembagaan kelompok tani. Kelompok tani Gemah Ripah perlu memperbaiki dan meningkatkan kemampuan administrasi baik dalam administrasi keuangan maupun administrasi kegiatan bagi pengurus kelompok dan para petani anggota.

Strategi ST

Berdasarkan penelitian diperoleh Strategi ST yaitu:

(1) Meningkatkan promosi mengenai beras hitam organik kepada masyarakat. Salah satu upaya yang dapat dilakukan kelompok tani untuk mengenalkan beras hitam organik pada masyarakat dengan kegiatan promosi. Kegiatan promosi dapat menarik minat calon konsumen untuk mencoba dan membeli produk kelompok tani. Kegiatan promosi sangat diperlukan

untuk mengenalkan, mengingatkan dan menarik minat konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan kelompok tani. (2) Penyuluh melakukan pelatihan terkait pemuliaan tanaman terhadap benih padi hitam kepada kelompok tani. Pemuliaan tanaman dilakukan untuk menciptakan tanaman yang lebih baik melalui perbaikan genetik dan pelestarian benih padi hitam. Pemuliaan tanaman dapat meningkatkan hasil tanaman, peningkatan kualitas dan peningkatan resistensi terhadap hama dan penyakit.

Strategi WT

Berdasarkan penelitian diperoleh Strategi WT yaitu:

(1) Memperbaiki kemasan produk dengan menggunakan label kelompok tani dan proses vacum. Strategi ini dapat dilakukan oleh kelompok tani untuk bersaing dengan produk kelompok tani yang sudah memiliki label produksi. (2) Memperbaiki pembukuan keuangan dengan melakukan monitoring dan evaluasi setiap kegiatan pemasarannya. Dengan adanya kegiatan tersebut dapat dilihat keuntungan dan kerugian kelompok tani dalam mengusahakan beras hitam organik. Laporan keuangan tersebut dicatat di laporan keuangan kelompok tani yang dilakukan oleh bendahara dan sekretaris yang ada di kelompok tani. Pencatatan sangat diperlukan untuk mengetahui perkembangan kelompok tani dari waktu ke waktu.

Penentuan Prioritas Strategi dengan Matriks QSP

Penentuan prioritas strategi, dilakukan dengan analisis matriks QSP. *Key informan* dalam analisis matriks QSP adalah pengelola kelompok tani Gemah Ripah dan Pemerintah di Kabupaten Karanganyar.

Nilai *Total Attractive Score* (TAS) untuk strategi pengembangan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar.

Prioritas strategi pengembangan usaha beras hitam organik yang diperoleh berdasarkan matriks QSP adalah strategi penguatan kelembagaan kelompok tani. Dengan nilai tertinggi dari matriks QSP sebesar 6,218 maka strategi ini cocok untuk diterapkan. Hal ini dimaksudkan karena dalam pengembangan usaha beras hitam perlu diperbaiki kelembagaan terlebih dahulu. Agar proses pengembangan dapat berjalan dengan lancar untuk usaha kedepannya.

SIMPULAN DAN SARAN

Faktor internal yang menjadikan kekuatan utama dari kelompok tani Gemah Ripah adalah kualitas produk beras hitam organik baik dan faktor internal yang menjadikan kelemahan utama dari kelompok tani Gemah Ripah adalah kelompok tani belum berbadan hukum. Faktor eksternal yang dapat dimiliki sebagai peluang utama dari kelompok tani Gemah Ripah adalah kepercayaan dari konsumen terhadap produk beras hitam organik. Faktor eksternal yang menjadikan ancaman bagi kelompok tani Gemah Ripah adalah iklim dan cuaca yang tidak menentu.

Alternatif strategi utama yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha beras hitam organik di kelompok tani Gemah Ripah adalah menjaga dan meningkatkan kualitas produk beras hitam organik, penguatan kelembagaan kelompok tani, penyuluh melakukan pelatihan terkait pemuliaan tanaman terhadap benih padi hitam kepada

kelompok tani, memperbaiki pembukuan keuangan dengan melakukan monitoring dan evaluasi setiap kegiatan pemasarannya.

Prioritas strategi yang dapat dilakukan oleh kelompok tani Gemah Ripah Kecamatan Karangpandan Kabupaten Karanganyar adalah dengan strategi penguatan kelembagaan kelompok tani dengan perolehan total nilai daya tarik dalam matriks QSP sebesar 6,218.

Kelompok tani Gemah Ripah memiliki banyak kekuatan dan peluang dalam mengembangkan usaha beras hitam organik. Hendaknya ini dapat dimanfaatkan secara optimal agar dapat mengatasi segala kelemahan dan ancaman yang dihadapi. Tentunya hal ini dibutuhkan peran dan kerjasama dari banyak pihak karena akan sulit bagi kelompok tani untuk berdiri sendiri dalam memajukan kelembagaannya.

Hendaknya alternatif strategi yang dihasilkan dapat menjadikan pertimbangan oleh pemerintah (dalam hal ini diwakili oleh BAPPEDA, BAPELUH, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Pertanian), pihak swasta dan kelompok tani Gemah Ripah pada khususnya untuk mengembangkan kelembagaan kelompok tani dan dapat memenuhi permintaan pasar.

Penguatan kelembagaan kelompok tani adalah penting. Oleh sebab itu, kelompok tani perlu berbadan hukum yang merupakan langkah awal pengembangan usaha beras hitam organik. Diharapkan dengan adanya kelembagaan kelompok tani yang berbadan hukum, petani tidak kebingungan untuk memasarkan produknya sendiri dalam bentuk koperasi, CV ataupun PT.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin Z dan Junaiyah H.M. 2010.*Keutuhan Wacana*. Jakarta: Grasindo.
- Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian.2015. Menteri Pertanian Meninjau Kelompok Tani Beras Organik di Kabupaten Karanganyar.<http://pphp.pertanian.go.id>. Diakses pada tanggal 20 September 2015.
- Dudiangunoviani, Y. 2009. Analisis Strategi Pengembangan Usahatani Beras Organik Kelompok Tani Cibereum Jempol (Studi Kasus: Kelurahan Mulyaharja, Kecamatan Bogor Selatan, Kota Bogor). *Skripsi*.IPBBogor.
- Persatuan Ahli Gizi Indonesia.2009. *Tabel Komposisi Pangan Indonesia*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Rangkuti, F. 2006. *Analisis SWOT:Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Surakhmad, W. 2004. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar, Metode dan Teknik*. Bandung: Penerbit Tarsito.
- Suryaningrum, S. 2012. Sistem dan Sertifikasi Pangan Organik pada Komoditas Beras Merah di Agribisnis Gasol Pertanian Organik.*Masters Thesis*. Program Pascasarjana UNDIPSemarang.