

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BERAS ORGANIK PADA KELOMPOK
TANI MADYA JAYAN KECAMATAN IMOGIRI KABUPATEN BANTUL**

**ORGANIC RICE BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY FOR THE MADYA JAYAN
FARMER GROUP IMOGIRI DISTRICT, BANTUL REGENCY**

Eska Stefani¹, Suprih Sudrajat

Program Studi Agribisnis, Fak. Pertanian, Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa, Yogyakarta

ABSTRACT

The objectives of this study include: 1) Identify strengths and weaknesses as well as opportunities and threats in the development of organic rice in the Madya Jayan Farmer Group 2) Analyze alternative strategies and priorities used to develop organic rice businesses. Methods of data collection with observation techniques, interviews, and documentation. The data analysis method used is matrix analysis of IFE, EFE, IE, SWOT and QSPM. Based on the results of research on the advantages of the Madya Jayan Farmers Group, among others, farmers have experience in organic cultivation, the land is certified organic, the products offer many health benefits and are environmentally friendly, the products are certified organic and have a brand, already have a permanent marketing network, the farmers' great desire to progress, and can perform seed purification. Weaknesses include simple packaging, the selling price of organic rice is the same as non-organic rice, the financial system is still simple, the administrators are not consistent in carrying out their duties, and administrative capabilities are still low. The opportunities include support from the Department of Agriculture, the availability of a market for organic rice that is still wide open, a healthy lifestyle among the community, as well as technological advances and innovations. The threats include limited demand from middle and upper consumers and increasing competition in the industry. Based on the QSPM analysis, the alternative priority for developing organic rice business in farmer groups is strengthening farmer group institutions

Keywords: development strategy, organic rice, SWOT, QSPM

INTISARI

Tujuan dari penelitian ini antara lain : 1) Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam pengembangan padi organik pada Kelompok Tani Madya Jayan 2) Menganalisa alternatif strategi dan prioritasnya yang digunakan untuk mengembangkan usaha beras organik. Metode pengumpulan data dengan teknik observasi, wawancara, serta dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis matriks IFE, EFE, IE, SWOT dan QSPM. Berdasarkan hasil penelitian keunggulan Kelompok Tani Madya Jayan antara lain petani mempunyai pengalaman dalam budidaya organik, lahan sudah bersertifikat organik, produk menawarkan banyak manfaat kesehatan dan ramah lingkungan, produk bersertifikat organik dan mempunyai brand, Sudah memiliki jaringan pemasaran tetap, keinginan besar petani untuk maju, serta dapat melakukan pemurnian benih. Kelemahan antara lain kemasan masih sederhana, harga jual beras organik sama dengan beras non organik, sistem keuangan masih sederhana, pengurus belum konsisten menjalankan tugasnya, serta kemampuan administrasi masih rendah. Peluangnya antara lain adanya dukungan dari Dinas Pertanian, tersedianya pasar beras organik yang masih luas, gaya hidup sehat kalangan masyarakat, serta kemajuan dan inovasi teknologi. Ancamannya antara lain permintaan terbatas dari konsumen menengah keatas serta persaingan dalam industri semakin meningkat. Prioritas alternatif strategi pengembangan usaha beras organik di kelompok tani ini berdasarkan analisis QSPM adalah menguatkan kelembagaan kelompok tani

Kata Kunci: strategi pengembangan, beras organik, SWOT, QSPM

¹ Corresponding author: eska@ustjogja.ac.id

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang dikenal karena kesuburan tanahnya. Di satu sisi, tanah yang subur menjadi modal yang penting dalam menopang kehidupan masyarakat Indonesia. Disisi lain, jumlah penduduk yang besar bisa menjadi modal yang menguntungkan atau justru sebaliknya menjadi beban pembangunan. Melihat kedua kondisi tersebut, pemerintah menyadari perlunya mencanangkan strategi pembangunan, khususnya di sektor pertanian dengan tujuan mencukupi kebutuhan pangan bagi masyarakat yang dikenal dengan Gerakan Revolusi Hijau. Revolusi hijau di Indonesia menurut (Poerwanti, Siregar, & Suryani, 2012) dikenal dan diawali dengan BIMAS (Bimbingan Massal) yang merupakan perangkat terpadu dari kegiatan penyuluhan pertanian disertai penyediaan paket sarana peningkatan produksi pertanian.

Gerakan ini terbukti mampu meningkatkan produksi padi. Namun sebagai akibat dari pemakaian bahan kimia yang terus menerus sawah menjadi semakin kurang subur, sehingga untuk memperbaikinya pada setiap musim tanam memerlukan input asupan luar semakin banyak (Yulia, 2019). Untuk mengembalikan kerusakan alam dengan tetap mengembangkan padi maka kemudian timbul gerakan untuk menanam padi yang ramah lingkungan yang kemudian dikenal dengan pertanian organik.

Sistem usahatani padi organik merupakan suatu sistem usahatani yang ramah lingkungan. Menurut IFOAM dalam (Roidah, 2013) tujuan penggunaan sistem pertanian organik antara lain menghasilkan pangan dengan kualitas nutrisi tinggi dalam jumlah cukup, memelihara serta meningkatkan kesuburan tanah secara berkelanjutan, dan membatasi terjadinya pencemaran lingkungan oleh kegiatan pertanian. Beberapa keuntungan usahatani padi organik selain pada kesehatan lingkungan yang lebih

baik adalah pada produk yang dihasilkan. Padi yang dihasilkan menjadi makanan yang sehat karena terbebas dari pengaruh pupuk dan pestisida kimia. Menurut (Sutanto, 2002) menjelaskan pertanian organik membantu menyediakan produk pertanian bebas residu dan bahan kimia pertanian lainnya dalam rangka menyediakan bahan makanan yang aman dikonsumsi, sehingga dapat meningkatkan kesehatan masyarakat.

Melihat pentingnya pertanian yang ramah lingkungan tersebut maka pemerintah menggalakkan pertanian organik yang kemudian dituangkan dalam Peraturan Menteri Pertanian Nomor 64/Permentan/Ot.140/5/2013 Tentang Sistem Pertanian Organik. Manajemen usahatani padi organik mulai dari perencanaan, pelaksanaan hingga evaluasi dibutuhkan agar tujuan untuk kelestarian lingkungan dan kesejahteraan petani bisa dilakukan. Pemerintah juga memberikan bantuan berupa modal, pelatihan, bimbingan, serta penyuluhan. Keterlibatan dunia pendidikan dan industri diharapkan mampu menghasilkan inovasi dan dukungan teknologi. Kelembangan pertanian seperti KUD, asosiasi serta kelompok tani dibentuk untuk mewujudkan tujuan tersebut.

Kelompok Tani Madya Jayan salah satu kelompok tani yang mengusahan beras organik. Dalam perjalanan usahanya mengalami beberapa kendala internal maupun eksternal. Alasan internal antara lain harga beras organik sama dengan harga beras non organik, pengurus belum konsisten dalam menjalankan tugasnya dan lain sebagainya Sedangkan alasan eksternal adalah permintaan terbatas berasal dari konsumen menengah keatas serta persaingan industri yang semakin meningkat. Berdasarkan gambaran di atas maka penelitian ini ingin melihat pengembangan usaha beras organik di kelompok tani yaitu Kelompok Tani Madya Jayan.

Rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah 1) Apa saja kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman kelompok tani dalam usaha beras organik di kelompok Kelompok Tani Madya Jayan? 2) Bagaimana alternatif strategi dan prioritas yang dilakukan dalam pengembangan usaha beras organik di Kelompok Tani Madya Jayan?

METODE PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data dan Penentuan Responden. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Observasi (pengamatan) merupakan sebuah proses atau kegiatan awal yang dilakukan oleh peneliti untuk mengetahui kondisi di lapangan. Observasi dalam penelitian kualitatif merupakan pengamatan langsung terhadap objek untuk mengetahui keberadaan objek, situasi, konteks dan maknanya dalam pengumpulan data penelitian
2. Wawancara, dilakukan untuk memperoleh informasi secara langsung dari informan/responden yang terpercaya
3. Dokumentasi, digunakan dalam penelitian kualitatif untuk mengungkapkan, mencari berbagai informasi dari sumber yang berkaitan dengan masalah penelitian, dapat dilakukan dengan pencatatan atau mengambil gambar sebagai pelengkap observasi dan wawancara.

Metode penentuan responden dilakukan dengan *purposive sampling* dengan pertimbangan bahwa responden tersebut merupakan orang yang ahli dalam pengembangan padi organik. Responden pada

penelitian ini antara lain : 1) ketua kelompok tani 2) sekretaris kelompok tani, 3) bendahara kelompok tani, 4) wakil bendahara kelompok tani

Metode Analisis Data. Pada penelitian ini pengolahan dan analisis data dilakukan secara kualitatif dan kuantitatif. Analisis yang digunakan antara lain analisis deskriptif, analisis *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *External Factor Evaluation* (EFE), analisis *Strenght, Weakness, Opportunity and Threats* (SWOT) dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Analisis deskriptif dilakukan untuk memberikan gambaran umum dan faktor internal maupun eksternal dari masing-masing kelompok tani.

1. Analisis Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Langkah-langkah yang dilakukan untuk membuat matriks IFE :

- a. mengidentifikasi faktor kekuatan dan kelemahan
- b. menentukan bobot pada setiap faktor kekuatan dan kelemahan dengan skala 0.0 (tidak penting) sampai 1.0 (semua penting)
- c. memberikan peringkat untuk mengidentifikasi faktor : peringkat 1 (sangat lemah), peringkat 2 (lemah), peringkat 3 (kuat) atau peringkat 4 (sangat kuat)
- d. mengalikan bobot setiap faktor dengan peringkatnya untuk mendapatkan skor bobot untuk masing-masing variabel
- e. menghitung skor bobot total kelompok tani dengan cara menjumlahkan skor bobot masing-masing variabel.

Tabel 1. Penilaian bobot faktor-faktor strategis internal

Faktor Strategis Internal	Bobot	Peringkat	Skor
Kekuatan			
1.			
2.			
Dst			
Kelemahan			
1.			
2.			
Dst			
2. Analisis Matriks <i>External Factor Evaluation</i> (EFE)			
Langkah-langkah untuk menyusun matriks EFE			
a. mengidentifikasi faktor peluang dan ancaman			tersebut, peringkat 4 (respon sangat bagus), peringkat 3 (respon diatas rata-rata), peringkat 2 (respon rata-rata), dan peringkat 1 (respon dibawah rata-rata).
b. menentukan bobot faktor peluang dan ancaman dengan skala 0.0 (tidak penting) sampai 1.0 (semua penting)			d. Menghitung skor bobot bagi masing-masing variabel dengan cara mengalikan bobot setiap faktor dengan peringkatnya
c. memberi peringkat 1 – 4 pada setiap faktor untuk menunjukkan seberapa efektif strategi kelompok tani pada saat sekarang dalam merespon faktor			e. menghitung skor bobot total kelompok tani dengan cara menjumlahkan skor bobot masing-masing variabel.

Tabel 2. Penilaian bobot faktor strategi eksternal

Faktor Strategis Internal	Bobot	Peringkat	Skor
Peluang			
1.			
2.			
Dst			
Ancaman			
1.			
2.			
Dst			

Analisis lingkungan eksternal, merupakan proses yang dilakukan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman dari kelompok tani. Lingkungan eksternal merupakan lingkungan yang berada

Gambar 1. Matriks IE

2. Di luar kelompok tani dengan melihat berbagai aspek yaitu aspek ekonomi, aspek sosial, budaya, demografi dan lingkungan, aspek politik, pemerintah dan hukum, serta aspek teknologi.

Faktor strategis kelompok tani disusun melalui Matriks SWOT. Matriks ini dapat memberikan gambaran secara jelas terkait dengan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dan matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi.

Tahap-tahap penyusunan matriks SWOT :

1. Daftar peluang dari kelompok tani
2. Daftar ancaman dari kelompok tani
3. Daftar kekuatan dari kelompok tani
4. Daftar kelemahan dari kelompok tani
5. Cocokan kekuatan dan peluang kemudian tuliskan hasilnya pada sel strategi SO
6. Cocokan kelemahan dan peluang kemudian tuliskan hasilnya pada sel strategi WO
7. Cocokan kekuatan dan ancaman kemudian tuliskan hasilnya pada sel strategi ST
8. Cocokan kelemahan dan ancaman kemudian tuliskan hasilnya pada sel strategi SO

Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). QSPM digunakan untuk menetapkan prioritas dari alternatif strategi berdasarkan faktor-faktor utama internal dan eksternal matriks IFE, EFE serta matriks SWOT. Langkah-langkah yang dibutuhkan untuk mengembangkan QSPM:

1. Membuat daftar minimal lima faktor internal dan eksternal yang diambil dari matriks IFE dan EFE
2. Membuat bobot untuk masing-masing faktor internal dan eksternal
3. Evaluasi matriks (pencocokan) dan identifikasi alternatif strategi yang harus dipertimbangkan kelompok tani. Alternatif strategi diletakan pada baris atas dari QSPM.
4. Menentukan nilai daya Tarik (*Attractiveness Score-AS*) didefinisikan sebagai angka yang mengindikasikan daya Tarik relative dari masing-masing strategi dalam penentuan alternative tertentu. Nilai daya Tarik (AS) ditentukan dengan mengevaluasi masing-masing faktor internal atau eksternal kunci. Nilai 1 = tidak menarik, 2 = agak menarik, 3 = cukup menarik, 4 = sangat menarik.

Faktor Internal Faktor Eksternal	Strengths (S)	Weakness (W)
	Strategi S-O strategi disini yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W-O strategi di sini yaitu memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan
Threats (T)	Strategi S-T strategi di sini yaitu menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi W-T strategi di sini yaitu meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 2. Matriks SWOT

5. Menghitung nilai daya Tarik (*Total Attractiveness Score-TAS*) didefinisikan sebagai produk dari pengendalian bobot (langkah 2) dengan daya tarik (langkah 4) dalam masing-masing baris. Total nilai daya tarik mengindikasikan daya tarik relatif dari masing-masing strategi, dengan hanya mempertimbangkan pengaruh faktor keberhasilan kunci internal terdekat. Semakin tinggi total nilai daya Tarik maka alternative strategi tersebut semakin diprioritaskan.
6. Menghitung total nilai daya Tarik dalam masing-masing kolom strategi dari QSPM. Penjumlahan total nilai daya Tarik (TAS) mengungkapkan strategi mana yang paling menarik dari setiap set alternatif. Nilai yang lebih tinggi mengindikasikan strategi yang lebih menarik, mempertimbangkan semua faktor internal dan eksternal yang relevan yang dapat mempengaruhi keputusan strategis. Tingkat perbedaan antara penjumlahan total nilai daya Tarik dari set alternatif strategi mengindikasikan tingkat kesukaan relative dari satu strategi di atas lainnya.
- 7.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal.

Analisis Lingkungan Internal Kelompok Tani Madya Jayan

a. Produksi

Petani tertarik beralih ke pertanian organik karena adanya kesadaran tentang kesehatan dan untuk mengembalikan kesuburan tanah. Petani mempunyai risiko penurunan produksi pada saat awal beralih ke sistem pertanian organik. Petani memperoleh informasi terkait pertanian organik yaitu dari dinas, melakukan studi banding, maupun media. Studi banding yang dilakukan pertama kali ke Jawa Barat. Saat ini petani merasakan manfaat pertanian organik yang ramah lingkungan dengan kesuburan tanah saat ini.

Kendala dalam melakukan pertanian organik yaitu ketergantungan dengan bahan-bahan kimia yang digunakan pada saat bertani konvensional. Proses peralihan ke pertanian organik dilakukan secara langsung, sehingga mengalami penurunan produksi yang signifikan. Kemudian setelah satu tahun produksi mulai meningkat.

Kelompok tani ini sudah dapat memproduksi benih sendiri. Pertanian organik menuntut petani untuk tahu asal usul dari benih yang digunakan, oleh karena itu petani menggunakan benih sendiri. Benih yang digunakan merupakan benih lokal, karena tidak membutuhkan banyak pupuk.

Tabel 3. *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*

Faktor-faktor kunci	Bobot	Alternatif strategi					
		Strategi 1		Strategi 2		Strategi dst	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Faktor Eksternal							
Faktor Internal							
Total							

Kelompok Tani Madya Jayan memulai pertanian organik pada tahun 2008. Kelompok ini berhasil memperoleh sertifikat organik pada tahun 2010 dengan No. Register 001-2501-10 dengan melaksanakan sistem manajemen organik sesuai dengan SNI 01-6792-2002 untuk budidaya tanaman padi. Sertifikat tersebut berlaku selama tiga tahun. Setelah habis masa berlakunya, kelompok tani ini memperoleh sertifikat kembali pada tahun 2013 dengan No 012/P/1012/2012 dari Lembaga Sertifikat Pangan Organik LSPO-007-IDN dan Lembaga Sertifikasi Persada. Kemudian sertifikat organik ini diperpanjang pada tahun 2016 dengan no sertifikat 025/LSPO-007-IDN/0612/2016 yang telah menerapkan sistem produksi pangan organik sesuai SNI 6729-2013- Organik Food & Production System dan CAC/GL 32/1999 Codex Alimentarius Commission Guidelines for the production, processing, labelling and marketing of organically produced foods dengan luas lahan yang 5,87 Ha. Sertifikat ini berlaku sampai 5 Desember 2019. Saat ini penelitian berlangsung sertifikat masih dalam proses perpanjangan.

b. Pemasaran

Konsumen dari kelompok tani ini adalah dinas pertanian, dosen-dosen, dan masyarakat sekitar. Beras langsung dipasarkan ke konsumen. Konsumen biasanya membeli langsung ke kelompok tani dan ada juga yang meminta untuk mengantar langsung. Produk sudah bersertifikat organik dan sudah memiliki *brand*, namun kemasan masih sederhana. Beras dikemas dengan beras 2 dan 5 kg. Petani menjual dalam bentuk beras dengan harga Rp 12.500/kg. Hasil panen sebagian dijual dan sebagian dikonsumsi sendiri.

c. Keuangan

Modal awal kelompok tani dari swadaya anggotanya. Anggota melakukan iuran

sebesar Rp 500 per orang. Namun saat ini sudah tidak ada lagi. Untuk pertemuan, dana diperoleh dari swadaya pengurus. Pendapatan kelompok tani lebih banyak berasal dari isi kas dari pengunjung studi banding. Uang yang keluar masuk pada kelompok tani dicatat secara sederhana dan akan dilaporkan pada setiap pertemuan. Anggota kelompok tidak mengalami kesulitan modal karena lahan yang diolah cenderung lahan sempit, sehingga tidak membutuhkan banyak modal.

Sistem keuangan di kelompok tani ini masih sederhana. Kelompok tani tidak memiliki komputer untuk mendukung pencatatannya. Pencatatan keuangan dilakukan secara sederhana dengan menggunakan buku dan kalkulator.

d. Manajemen

Tingkat pendidikan anggota kelompok tani masih cukup rendah sebagian besar anggota memiliki pendidikan formal SD, SMP, dan SMA bahkan ada anggota yang tidak sekolah. Namun mereka memiliki semangat yang tinggi untuk belajar, terutama untuk bidang yang mereka ingin dalami. Hal ini terlihat dari semangat mereka untuk belajar sistem pertanian organik dengan mengikuti beberapa pelatihan. Pada kelompok tani ini dilakukan pelatihan bagi anggotanya. Pelatihan dilakukan oleh UGM, kegiatan yang dilakukan adalah praktek menanam dan membuat pupuk cair. Pelatihan diikuti oleh 50 orang anggota.

Selain itu, berdasarkan penelitian (Utami, 2015) petani organik pada Kelompok Tani Madya Jayan ini memiliki keberanian mengambil risiko yang tinggi. Risiko berkurangnya hasil panen diawal penerapan sistem pertanian organik dianggap wajar sebagai bentuk penyesuaian tanah terhadap penggunaan pupuk organik.

e. Penelitian dan Pengembangan

Benih merupakan faktor produksi yang penting dalam proses budidaya padi. Anggota Kelompok Tani Madya Jayan mampu melakukan pemurnian benih untuk memproduksi benih sendiri. Benih diperoleh dengan melakukan proses *rouging* yaitu dengan mengidentifikasi dan menghilangkan tanaman yang mengimpang.

Analisis Lingkungan Eksternal kelompok Tani Madya Jayan. Politik dan Kebijakan Pemerintah. Kementerian Pertanian telah menggalakan kembali pertanian organik dengan mencanangkan program 1.000 desa pertanian organik. Pertanian organik telah diakui mempunyai manfaat ekologis yang lebih bagus sehingga dapat memperbaiki mutu lahan yang tergedredasi akibat penggunaan pupuk anorganik. Sistem organik dapat menghindarkan

dampak kesehatan dan ekologis dari residu pestisida kimia sehingga diharapkan dapat menciptakan masyarakat yang sehat dan berkualitas. Pemerintah memiliki program pengembangan pertanian organik. Kelompok Tani Madya Jayan juga memperoleh berbagai bantuan dari pemerintah yaitu berupa traktor, rumah kompos, pompa untuk irigasi, dan lain-lain.

a. **Ekonomi.** Saat ini pasar beras organik semakin berkembang, hal ini dapat dilihat dari banyaknya tempat yang menjual beras organik mulai dari super marker besar sampai dengan toko retail maupun pasar khusus yang menjual produk organik. Beberapa supermarket di Kota Yogyakarta yang menjual produk organik antara lain Mirota, Pamela, Superindo, Carefour, dan lainnya.

Tabel 4. Identifikasi faktor strategis internal Kelompok Tani Madya Jayan

Lingkungan Internal	Kekuatan	Kelemahan
1. Produksi	- Petani mempunyai pengalaman dalam budidaya organik - Lahan sudah bersertifikat organik	
2. Pemasaran	- Produk menawarkan banyak manfaat kesehatan dan ramah lingkungan - Produk bersertifikat organik dan mempunyai <i>brand</i> - Sudah memiliki jaringan pemasaran tetap	- Kemasan masih sederhana - Harga jual beras organik sama dengan beras non organik
3. Keuangan		- Sistem keuangan masih sederhana
4. Manajemen	- Keinginan besar petani untuk maju	- Pengurus belum konsisten menjalankan tugasnya - Kemampuan administrasi masih rendah
5. Penelitian dan Pengembangan	- Dapat melakukan pemurnian benih	

Sumber : data primer, 2020

Mayoritas konsumen beras organik di Yogyakarta berasal dari masyarakat berpendapatan tetap, berpendidikan cukup tinggi, dengan ukuran keluarga yang kecil. Konsumen mempunyai persepsi produk beras organik sebagai produk yang mempunyai harga mahal (Widodo, Rina Kamardiani, & Rahayu, 2016).

b. Sosial Budaya, Demografi dan Lingkungan

Desa Kebonagung telah ditetapkan sebagai desa wisata pendidikan pertanian sejak tahun 2006. Di desa ini terdapat Museum Tani Jawa Indonesia yang didirikan dengan tujuan agar generasi muda dapat mewarisi budaya bertani dan dapat menghargai perjuangan petani.

Gaya hidup sehat terutama ditengah pandemi covid 19 menjadi hal yang semakin diperhatikan oleh masyarakat. Masyarakat mulai menjaga kesehatan dengan cara menjaga kebersihan diri dan lingkungan, kemudian menjaga daya tahan tubuh dengan berolah raga maupun mengonsumsi makanan sehat seperti beras organik. Sejalan dengan penelitian (Sulistiyana, Mulyo, & Jamhari, 2016) yang menyatakan bahwa konsumen beras organik di Yogyakarta (88,57%) memilih alasan kesehatan sebagai faktor utama dalam mengonsumsi beras organik

c. Teknologi

Di era 4.0 saat ini perkembangan teknologi sudah berkembang sangat pesat. Teknologi yang ada saat ini dapat mendorong nilai tambah ekonomi dan meningkatkan daya saing. Teknologi yang ada saat ini dapat mendorong perkembangan teknik produksi sampai dengan teknik pemasaran. Pemasaran digital melalui berbagai platform sudah sangat berkembang saat ini. Pemasaran saat ini dapat dilakukan melalui sosial media seperti Instagram, Facebook, dan lain sebagainya. Bahkan saat ini sudah banyak market place yang khusus diciptakan untuk dapat

memperluas pemasaran suatu produk. Market place yang sudah berkembang antara lain Shopee, Bukalapak, Lazada dan lain sebagainya.

Analisis Lingkungan Industri

1) Potensi dan Ancaman Masuknya Pendatang Baru

Differensiasi produk membutuhkan identifikasi merek, hal ini memerlukan biaya yang besar untuk merebut perhatian pelanggan yang sudah royal terhadap merek yang sudah ada sebelumnya. Produk Kelompok Tani Madya Jayan sudah mempunyai merek sehingga pendatang baru tidak akan mudah masuk ke dalam pasar kelompok tani karena sudah memiliki pelanggan tetap dan percaya pada merek tersebut.

Pendatang baru tidak memerlukan modal yang besar karena produksi beras organik tidak jauh berbeda dengan beras non organik. Namun memerlukan kegigihan yang tinggi untuk beralih dari pertanian konvensional ke pertanian organik. Hal tersebut perlu menjadi pertimbangan bagi pendatang baru.

Kelompok Tani Madya Jayan sudah memiliki hubungan yang baik dengan pemerintah, swasta, maupun kelompok tani lain. Kerjasama yang dilakukan dalam hal perkembangan teknologi, pemasaran dan peningkatan sarana pada kelompok tani. Bahkan kelompok ini sudah baik dalam hal budidaya dan menjadi tempat untuk belajar pertanian organik.

2) Kekuatan Tawar Menawar Pemasok

Daya tawar pemasok mempengaruhi intensitas persaingan dalam suatu industri. Sarana produksi seperti pupuk, benih, pestisida maupun peralatan pertanian sudah dapat dipenuhi sendiri, sehingga kelompok tani ini tidak bergantung pada

pemasok untuk pemenuhan kebutuhan saproten.

3) Kekuatan Tawar Menawar Pembeli

Daya tawar pembeli dipengaruhi oleh jumlah konsumen atau pembeli terkonsentrasi. Harga jual beras organik masih sama dengan beras non organik, hal ini menunjukkan bahwa kelompok tani belum memiliki kekuatan dalam menentukan harga beras organik. salah satu penyebabnya adalah produk beras organik yang belum memiliki sertifikat organik untuk produknya.

4) Potensi Pengembangan Produk Pengganti atau Produk Substitusi

Beras organik merupakan produk yang cukup unik karena tidak memiliki produk substitusi. Beras organik memiliki kandungan gizi yang lebih baik dari produk non organik. Selain itu sistem pertanian organik memiliki dampak positif terhadap perbaikan lingkungan.

5) Pesaing dalam Industri serta Tingkat Persaingannya

Pasar beras organik di Yogyakarta semakin berkembang, seperti supermarket, toko retail sampai dengan pasar khusus produk pangan organik. Supermarket yang menjual beras organik

antara lain Pamela, Mirota, Superindo, Carefour dan lain sebagainya. Selain supermarket banyak komunitas organik di Yogyakarta. komunitas tersebut mempuat suatu pasar khusus untuk menjual bahan pangan organik. Seperti Pasar Milas, Pasar Kamisan, Pasar Saroja, Pasar Mustokoweni, Pasar Sehat Café Lip, dan lain sebagainya. Untuk dapat bergabung dalam pasar tersebut, pendatang baru hanya perlu mempresentasikan produk dagangannya untuk menjelaskan dari tahap awal produksi sampai akhir proses.

Beberapa pemasok beras organik yang tergabung dalam komunitas pasar khusus tersebut antara lain Sahabat Niaga Petani (Sahani), Tjah Dampit yang merupakan produsen tempe. Selain menjual tempe pemasok ini juga menjual beras organik. Pemasok lainnya adalah Mulyo yang berasal dari kelompok tani Sekolah Pagesangan, Wintaos, Girimulya, Panggang, gunung Kidul, Yogyakarta. Selain itu ada Syathya Herbal dan Organik dan Kebun Mba Tias. Selain itu beras organik juga tersedia di beberapa market place seperti Tani Hub, Agromaret, Limakilo, Petani, Pantau Harga dan lainnya

Tabel 5. Identifikasi faktor strategis Eksternal Kelompok Tani Madya Jayan

Lingkungan Eksternal	Peluang	Ancaman
1. Pemerintah	Adanya dukungan dari Dinas Pertanian	
2. Ekonomi	Tersedianya pasar beras organik yang masih luas	Permintaan terbatas dari konsumen menengah keatas
3. Sosial dan budaya	Gaya hidup sehat dikalangan masyarakat	
4. Teknologi	Kemajuan dan inovasi teknologi	
5. Kompetitif		Persaingan dalam industri semakin meningkat

Sumber : data primer, 2020

Perumusan Strategi Pengembangan Usaha.

Analisis Matriks IFE. Analisis matriks IFE dilakukan terhadap faktor-faktor internal yang terdiri dari dua bagian yaitu kekuatan dan kelemahan. Matriks ini menunjukkan sejauh mana faktor strategis internal berpengaruh terhadap usaha beras organik di Kelompok Tani Madya Jayan. Berdasarkan Tabel 5.3. dapat dilihat bahwa kekuatan yang paling besar skornya adalah produk sudah memiliki sertifikat organik dan sudah memiliki brand. Dengan hal ini Kelompok Tani Madya Jayan memiliki daya saing yang cukup tinggi untuk menghadapi persaingan. Faktor internal dari segi kelemahan yang paling utama dapat dilihat dari nilai skor yang paling kecil, yaitu kelompok tani masih memiliki sistem keuangan yang masih sederhana.

Analisis Matriks EFE. Analisis matriks EFE pada faktor-faktor eksternal Kelompok Tani Madya Jayan terdiri dari dua bagian yaitu peluang dan ancaman. Hasil dari analisis sebelumnya didapatkan peluang pada kelompok tani ini antara lain adanya dukungan dari dinas pertanian, tersedianya pasar organik yang masih luas, gaya hidup sehat dikalangan masyarakat, kemajuan dan inovasi teknologi. Sedangkan ancamannya antara lain permintaan terbatas dari konsumen menengah keatas, dan persaingan dalam industri semakin meningkat. Berdasarkan Tabel dapat dilihat bahwa peluang dengan skor tertinggi adalah adanya dukungan dari Dinas Pertanian. Dari awal berdirinya kelompok tani ini Dinas Pertanian Bantul memberi dukungan yang sangat besar. Bantuan berupa alat-

Tabel 6. Matriks IFE Kelompok Tani Madya Jayan

No	Faktor Strategis Internal	Rata-rata Bobot	Rata-rata Rating	Skor
KEKUATAN				
1	Petani mempunyai pengalaman dalam budidaya organik	0,057	4,000	0,228
2	Lahan sudah bersertifikat organik	0,073	4,000	0,292
3	Produk menawarkan banyak manfaat kesehatan dan ramah lingkungan	0,058	3,500	0,203
4	Produk bersertifikat organik dan mempunyai brand	0,105	3,250	0,342
5	Sudah memiliki jaringan pemasaran tetap	0,071	3,500	0,249
6	Keinginan besar petani untuk maju	0,060	4,000	0,239
7	Dapat melakukan pemurnian benih	0,059	3,750	0,221
KELEMAHAN				
1	Kemasan masih sederhana	0,086	1,750	0,151
2	Harga jual beras organik sama dengan beras non organik	0,104	1,500	0,155
3	Sistem keuangan masih sederhana	0,104	1,000	0,104
4	Pengurus belum konsisten menjalankan tugasnya	0,111	2,000	0,222
5	Kemampuan administrasi masih rendah	0,111	1,500	0,167
TOTAL		1,000		2,575

Sumber : olahan data primer, 2020

1. alat pertanian bahkan mendirikan rumah kompos, sehingga petani dapat lebih mandiri menjalankan pertanian organik. Saat ini kelompok tani ini sudah menjadi pusat pelatihan organik di daerah Bantul. Ancaman dengan skor terbesar adalah persaingan dalam industri semakin meningkat dengan skor 0,619.

2. **Matriks IE.** Berdasarkan perhitungan matriks IFE dan EFE, skor total dari rata-rata faktor internal adalah 2,575 dan untuk faktor eksternal adalah 3,148. Hal ini menunjukkan bahwa Kelompok Tani Madya Jayan berada pada kondisi tumbuh dan harus dibina lagi.

Alternatif strategi yang harus dilakukan pada kelompok tani ini adalah

strategi bina yang umumnya dilakukan melalui strategi intensif dengan melakukan penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk. Strategi penetrasi pasar merupakan pencarian pangsa pasar yang lebih besar melalui jaringan pemasaran yang sudah ada.

3. **Matriks SWOT.** Analisis SWOT digunakan untuk merumuskan berbagai alternative strategi dari faktor internal dan eksternal yang sudah diketahui. Strategi yang dikembangkan terdiri dari empat bagian yaitu strategi SO, ST, WO, dan WT.

Tabel 7. Matriks EFE Kelompok Tani Madya Jayan

No	Faktor Strategis Eksternal	Rata-rata Bobot	Rata-rata Rating	Skor
PELUANG				
1	Adanya dukungan dari Dinas Pertanian	0,192	3,250	0,623
2	Tersedianya pasar beras organik yang masih luas	0,158	3,500	0,554
3	Gaya hidup sehat dikalangan masyarakat	0,113	4,000	0,450
4	Kemajuan dan inovasi teknologi	0,121	3,500	0,423
ANCAMAN				
1	Permintaan terbatas dari konsumen menengah keatas	0,192	2,500	0,479
2	Persaingan dalam industri semakin meningkat	0,225	2,750	0,619
TOTAL		1,000		3,148

Sumber : olahan data primer, 2020

		Total skor IFE					
		4,0	Tinggi	3,0 Rata-rata	2,0	Lemah	1,0
Total Skor EFE	Tinggi 3,0	I	☆	III			
	Sedang 2,0	IV	V	VI			
	Rendah 1,0	VII	VIII	IX			

Gambar 3. Matriks IE Kelompok Tani Madya Jayan

	S1. Telah menerapkan prinsip pertanian organik S2. Lahan sudah bersertifikat organik S3. Produk menawarkan banyak manfaat kesehatan dan ramah lingkungan S4. Produk belum bersertifikat organik dan belum mempunyai brand S5. Sudah memiliki jaringan pemasaran tetap S6. Keinginan besar petani untuk maju S7. Dapat melakukan pemurnian benih	W1. Kemasan masih sederhana W2. Harga jual beras organik sama dengan beras non organik W3. Sistem keuangan masih sederhana W4. Pengurus belum konsisten menjalankan tugasnya W5. Kemampuan administrasi masih rendah
O1. Adanya dukungan dari Dinas Pertanian O2. Tersedianya pasar beras organik yang masih luas O3. Gaya hidup sehat dikalangan masyarakat O4. Kemajuan dan inovasi teknologi	Strategi S-O [SO1] Membangun mitra kerja yang <i>continue</i> dalam pemasaran beras organik (S1,S2,S3,S4,S5,O1,O3) [SO2] memperluas jaringan pasar (S1,S2,S3, S5,S6, O2, O4)	Strategi W-O [WO1] memanfaatkan kemajuan dan inovasi teknologi untuk meningkatkan penjualan (W1, O4) [WO2] menguatkan kelembagaan kelompok tani (W2,W3, W4,W5, O1)
T1. Permintaan terbatas dari konsumen menengah keatas T2. Persaingan dalam industri semakin meningkat	Strategi S-T [ST1] meningkatkan promosi beras organik ke masyarakat melalui penyuluh atau media lain (S4, S5, S7, T1, T2)	Strategi W-T [WT1] mengembangkan produk melalui penelitian dan pengembangan (W2,T2) [WT2] memperbaiki kemasan produk untuk meningkatkan daya saing produk (W1,T2)

Gambar 4. Matriks SWOT Pengembangan Usaha Beras Organik di Kelompok Tani Madya Jayan

4. **Matriks Quantitative Strategic Planning (QSPM).** Analisis matriks QSPM digunakan untuk mengetahui alternatif startaegi yang terbaik yang dapat diimplementasikan oleh

kelompok tani. Beberapa alternatif strategi yang dapat dibuat berdasarkan matriks SWOT adalah:

- Strategi 1 : membangun mitra kerja yang *continue* dalam pemasaran beras organik
- Strategi 2 : memperluas jaringan pasar
- Strategi 3 : memanfaatkan kemajuan dan inovasi teknologi untuk meningkatkan penjualan
- Strategi 4 : menguatkan kelembagaan kelompok tani
- Strategi 5 : meningkatkan promosi beras organik ke masyarakat melalui penyuluh atau media lain
- Strategi 6 : mengembangkan produk melalui penelitian dan pengembangan
- Strategi 7 : memperbaiki kemasan produk untuk meningkatkan daya saing produk

Berdasarkan hasil analisis QSPM, maka diperoleh urutan strategi yang dilihat dari nilai TASnya. Alternatif strategi yang diurutkan dari nilai yang paing besar sampai nilai yang paling kecil. Hal ini menunjukkan urutan alternatif strategi yang paling menarik untuk diterapkan dalam kelompok tani. Urutan alternatif strategi yang dapat diterapkan adalah sebagai berikut:

1. menguatkan kelembagaan kelompok tani (7,340)
2. memanfaatkan kemajuan dan inovasi teknologi untuk meningkatkan penjualan (7,302)
3. memperluas jaringan pasar (7,189)
4. meningkatkan promosi beras organik ke masyarakat melalui penyuluh atau media lain (7,117)
5. mengembangkan produk melalui penelitian dan pengembangan (7,024)
6. memperbaiki kemasan produk untuk meningkatkan daya saing produk (7,023)
7. membangun mitra kerja yang *continue* dalam pemasaran beras organik (6,674)

Penentuan prioritas strategi dilakukan oleh *key informan* yaitu ketua, sekretaris, bendahara, dan wakil bendahara di Kelompok Tani Madya Jayan. Prioritas alternatif strategi pengembangan usaha beras

organik di kelompok tani ini berdasarkan analisis QSPM adalah menguatkan kelembagaan kelompok tani dengan nilai TAS sebesar 7,340. Hal ini menunjukkan kelompok tani perlu memperbaiki kelembagaan kelompok tani terlebih dahulu sebelum menjalankan alternatif strategi yang lain agar proses pengembangan dapat berjalan dengan baik.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari pembahasan antara lain :

1. Keunggulan Kelompok Tani Madya Jayan antara lain petani mempunyai pengalaman dalam budidaya organik, lahan sudah bersertifikat organik, produk menawarkan banyak manfaat kesehatan dan ramah lingkungan, produk bersertifikat organik dan mempunyai brand, Sudah memiliki jaringan pemasaran tetap, keinginan besar petani untuk maju, serta dapat melakukan pemurnian benih. Kelemahan antara lain kemasan masih sederhana, harga jual beras organik sama dengan beras non organik, sistem keuangan masih sederhana, pengurus belum konsisten menjalankan tugasnya, serta kemampuan administrasi masih rendah. Peluangnya antara lain adanya dukungan dari

Dinas Pertanian, tersedianya pasar beras organik yang masih luas, gaya hidup sehat dikalangan masyarakat, serta kemajuan dan inovasi teknologi. Ancamannya antara lain permintaan terbatas dari konsumen menengah keatas serta persaingan dalam industri semakin meningkat

2. Prioritas alternatif strategi pengembangan usaha beras organik di kelompok tani ini berdasarkan analisis QSPM adalah menguatkan kelembagaan kelompok tani

DAFTAR PUSTAKA

David, F. R. (2011). *Manajemen Strategi : Konsep* (12th ed.). Jakarta: Salemba Empat.

Poerwanti, R., Siregar, I. Z., & Suryani, A. (2012). *Merevolusi revolusi hijau pemikiran guru besar IPB seri III.pdf*. Bogor: IPB Press.

Roidah, I. S. (2013). Manfaat Penggunaan Pupuk Organik Untuk Kesuburan Tanah. *Jurnal Universitas Tulungagung BONOROWO*, 1(1).

Sulistiyana, P., Mulyo, J. H., & Jamhari, J. (2016). Konsumsi Beras Organik Pada Tingkat Rumah Tangga Di Kota Yogyakarta. *Agro Ekonomi*, 25(1). <https://doi.org/10.22146/agroekonomi.17357>

Sutanto, R. (2002). *Penerapan pertanian organik : Pemasyarakatan dan Pengembangannya*. Yogyakarta: Kanisius.

Utami, F. E. (2015). *Pengembangan Pertanian Organik di Kelompok Tani Madya, Desa Kebonagung, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta* (Institut Pertanian Bogor). <https://doi.org/10.25015/penyuluhan.v10i2.9919>

Widodo, W., Rina Kamardiani, D., & Rahayu, L. (2016). Minat Konsumen Terhadap Beras Organik di Daerah Istimewa

Yogyakarta dan Jawa Tengah. *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research*, 134–142. <https://doi.org/10.18196/agr.2234>

Yulia, D. (2019). Revolusi Hijau Kebijakan Ekonomi Pemerintah Bidang Pertanian Di Kanagarian Selayo Tahun 1974-1998. *HISTORIA: Jurnal Program Studi Pendidikan Sejarah*, 4(2), 78–89. <https://doi.org/10.33373/hstr.v4i2.1931>