

STRATEGI USAHA PERDAGANGAN BERAS
(Kasus di PD. BERAS ANDA Kelurahan Karyamulya Kecamatan Kesambi
Kota Cirebon)

Kurniawan, I Ketut Sukanata, R Eviyati

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Swadaya Gunung Jati

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui posisi perusahaan dan merumuskan implementasi strategi usaha perdagangan pada PD. BERAS ANDA. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu menganalisis faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang menggunakan matriks internal factor evaluation (IFE) dan menganalisis faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman yang menggunakan matriks eksternal factor evaluation (EFE). Kemudian dipadukan kedalam matriks IE dan diagram cartesius swot untuk mengetahui posisi perusahaan dan jenis strategi yang harus dilakukan. Hasil analisis pada penelitian ini matriks IFE didapat skor 3,068 dan matriks EFE 3,092. Pada matriks IE dan diagram cartesius didapat posisi perusahaan berada pada fase pertumbuhan, strategi yang harus diterapkan adalah strategi integrasi vertikal. Sedangkan berdasarkan analisis QSPM, strategi yang menjadi prioritas adalah strategi meningkatkan pelayanan prima dalam rangka mempertahankan pelanggan.

Kata Kunci : Strategi, Beras, IFE, QSP

PENDAHULUAN

Beras merupakan bahan makanan pokok penduduk Indonesia dan menjadi makanan kegemaran orang Indonesia sebagai sumber karbohidrat utama. Umumnya nasi menjadi makanan utama masyarakat di Indonesia yang diperlukan untuk beraktivitas sehari-hari, karena masyarakat menganggap bahwa nasi adalah sumber energi utama dalam tubuh.

Menurut Nasir, dkk (2015), beras adalah salah satu komoditas penting yang menjadi kebutuhan pokok bagi masyarakat Indonesia. Komoditas beras menjadi penting, karena kalau terjadi kekurangan akan berdampak pada terjadinya gangguan stabilitas politik, ekonomi, sosial dan keamanan.

Ketergantungan masyarakat terhadap beras yang tinggi, akhirnya dapat mempengaruhi kuantitas konsumsi perkapita masyarakat pertahunnya. Menurut data survei ekonomi nasional oleh Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2016, jumlah konsumsi beras perkapita penduduk Indonesia dari tahun 2011-2015 dapat dilihat pada Tabel 1. berikut :

Tabel 1. Konsumsi Beras Per Kapita Tahun 2011-2015

| No. | Tahun | Konsumsi Per Kapita |
|-----|-------|---------------------|
| 1 | 2011 | 102,866 kg |
| 2 | 2012 | 97,646 kg |
| 3 | 2013 | 97,404 kg |
| 4 | 2014 | 97,204 kg |
| 5 | 2015 | 98,050 kg |

Sumber : BPS, 2016

Berdasarkan data Tabel 1. di atas, data konsumsi beras per kapita penduduk Indonesia dari tahun 2011 hingga 2015 mengalami

fluktuasi, hingga pada tahun 2015 konsumsi perkapita 98,050 kg.

Pertumbuhan penduduk yang relatif tinggi memberikan pengaruh cukup besar terhadap jumlah permintaan

beras. Berdasarkan data Kota Cirebon dalam angka tahun 2016, data penduduk dari tahun 2013 hingga 2015 dapat dilihat pada Tabel 2. berikut :

Tabel 2. Data Penduduk Kota Cirebon Tahun 2013-2015

| No. | Kecamatan | Tahun | | |
|-----|--------------|---------|---------|---------|
| | | 2013 | 2014 | 2015 |
| 1 | Harjamukti | 104.896 | 105.441 | 105.987 |
| 2 | Lemahwungkuk | 54.221 | 54.504 | 54.788 |
| 3 | Pekalipan | 29.699 | 29.854 | 30.013 |
| 4 | Kesambi | 72.067 | 72.443 | 72.819 |
| 5 | Kejaksan | 43.430 | 43.657 | 22.420 |
| 6 | Jumlah | 304.313 | 305.899 | 307.494 |

Sumber : Kota Cirebon dalam angka, 2014-

2016 diolah)

Berdasarkan data tabel 2. di atas, jumlah penduduk Kota Cirebon mengalami peningkatan hingga pada tahun 2015 terdapat 307.494 jiwa.

Seiring dengan banyaknya permintaan terhadap beras, maka peluang ekonomi pada usaha perdagangan beras sangat tinggi sehingga banyak pelaku usaha perdagangan beras yang menawarkan produknya dengan berbagai kualitas dan berbagai harga. Sehingga akan diikuti pula dengan persaingan usaha yang

semakin kompetitif, baik sesama pelaku usaha perdagangan beras berasal dari Kota Cirebon maupun pelaku usaha yang berasal dari luar Kota Cirebon.

Salah satu pelaku usaha perdagangan beras di Kota Cirebon adalah PD. BERAS ANDA

yang terletak di Jalan Situgangga-Pangeran Cakrabuana Kelurahan Karyamulya Kecamatan Kesambi Kota Cirebon. Usaha yang dilakukan dimulai sejak tahun 2012, volume penjualan per tahun dan rata-rata per bulan tersebut dapat dilihat pada Tabel 3. berikut :

| Tahun | Volume/Tahun | Rata-rata/bulan |
|-------|--------------|-----------------|
| 2012 | - | - |
| 2013 | 84 ton | 7 ton |
| 2014 | 180 ton | 15 ton |
| 2015 | 360 ton | 30 ton |
| 2016 | 540 ton | 45 ton |

Sumber : PD. BERAS ANDA, 2017 Berdasarkan data pada Tabel 3. di atas,

volume penjualan rata-rata per tahun mengalami peningkatan hingga pada tahun 2016 rata-rata volume penjualan sebesar 45 ton. pangsa pasar PD. BERAS ANDA adalah wilayah Kota Cirebon dan Kabupaten Cirebon, sebagian besar beras disalurkan ke pedagang eceran, rumah makan, rumah tangga dan beberapa instansi. Upaya dalam rangka mempertahankan aktivitas usahanya dalam menghadapi persaingan usaha, maka suatu rumusan strategi yang baik sangat membantu PD. BERAS ANDA dalam menciptakan keunggulan yang mampu menghasilkan laba yang berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan strategi usaha bagi PD. BERAS ANDA dengan melihat aspek lingkungan internal dan eksternal.

Analisis SWOT digunakan guna menganalisis faktor lingkungan internal

dan eksternal untuk merumuskan alternatif strategi, kemudian dapat dijadikan dasar dalam penentuan implementasi strategi yang harus dilakukan PD. BERAS ANDA agar tetap bertahan dalam menghadapi persaingan usaha dan semakin berkembang. strategi untuk menghadapi persaingan usaha. Objek penelitian ini adalah pihak yang terkait dengan PD. BERAS ANDA yakni pemilik, karyawan dan *stakeholder* karena dianggap memiliki pengetahuan dan wewenang terkait dengan penelitian ini. Desain dan Teknik Penelitian Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan analisis deskriptif. Metode ini digunakan untuk mencari fakta dengan interpretasi yang tepat dengan tujuannya

adalah untuk mencari gambaran yang sistematis. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menekankan analisisnya pada data-data numerikal atau angka (Azwar, 2016).

Analisis deskriptif adalah penelitian yang hanya sampai pada taraf deskripsi, yaitu menganalisis dan menyajikan fakta secara sistematis sehingga dapat lebih mudah untuk dipahami dan disimpulkan. Kesimpulan yang diberikan selalu jelas dasar faktualnya sehingga semuanya selalu dapat dikembalikan langsung pada data yang diperoleh, uraian kesimpulan didasari oleh angka yang diolah tidak secara terlalu dalam (Azwar, 2016).

Teknik penelitian ini menggunakan teknik survei, teknik survei yaitu pengumpulan dan analisis data dari responden dengan menggunakan daftar pertanyaan atau kuesioner. Menurut Azwar (2016) kuesioner merupakan suatu bentuk instrumen pengumpulan data yang sangat fleksibel dan relatif mudah digunakan. Kuesioner pada penelitian ini didasarkan pada hasil prasurvei atau observasi di lapangan terkait kondisi yang terdapat pada PD. BERAS ANDA, dimana pada kuesioner tersebut dijabarkan berdasarkan aspek kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*treat*).

Metode Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel dilakukan secara *purposive sampling* (sengaja) dengan pertimbangan bahwa pihak tersebut terkait dengan penelitian ini dan memiliki

kewenangan terhadap aspek yang akan diteliti, adapun sampel tersebut adalah pemilik usaha, karyawan dan *stakeholder*.

Metode Pengumpulan Data

Menurut Noor (2015), metode penelitian adalah cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian, umumnya cara mengumpulkan data dapat menggunakan teknik : wawancara, angket, observasi, dokumentasi, dan *Focus Discussion Group* (FGD).

Data dapat diartikan sebagai informasi yang diterima tentang suatu kenyataan atau fenomena empiris, wujudnya dapat merupakan seperangkat ukuran (kuantitatif, berupa angka-angka) atau berupa ungkapan kata-kata (*verbalize*) atau kualitatif (Noor, 2015).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah PD. BERAS ANDA

Pada tahun 2011 Bapak Nurjaman mengelola penggilingan padi milik keluarga di daerah Losari Kabupaten Cirebon, namun dengan adanya persaingan dan fluktuasi harga yang terjadi sehingga usaha yang dilakukan selalu rugi. Dampak fluktuasi tersebut menjadikan harga jual beras yang ditawarkan ke toko-toko pun rendah, sehingga tidak dapat menutupi biaya input produksinya.

Pada pertengahan tahun 2012, Bapak Nurjaman berhenti mengelola penggilingan beras dan beralih usaha pada bidang perdagangan beras dengan membuka toko beras. Pada bulan November 2012 secara resmi membuka toko beras, dengan berdasar dari penggilingan padi yang berasal dari Kecamatan Bakung dan Kecamatan Ciledug Kabupaten Cirebon. Pada periode awal membuka toko beras, Bapak Nurjaman memiliki gudang penyimpanan beras hanya seluas 2x3 m² dengan volume penjualan 1 kwintal setiap harinya.

Struktur Biaya PD. BERAS ANDA

Biaya yang dikeluarkan digunakan untuk operasional perusahaan dan segala macam bentuk kegiatan yang terkait dengan aktivitas usahanya dan dapat dikelompokkan sebagai biaya tetap dan biaya variabel. Struktur biaya tersebut dalam satu bulan dapat dilihat pada tabel 3. Berikut :

Tabel 3. Struktur Biaya

| Biaya | Nominal (Rupiah) |
|-----------------|------------------|
| A. Tetap | |
| Karyawan | 6.000.000 |
| Listrik | 70.000 |
| Operasional | 1.500.000 |
| Perawatan | 1.000.000 |

| | |
|--------------------|--------------------|
| Sub total | 8.570.000 |
| B. Variabel | |
| Harga beli | |
| Tipe premium | 56.875.000 |
| Tipe medium | 57.400.000 |
| Tipe super | 279.833.333 |
| Upah angkut | 1.125.000 |
| Sub total | 395.2333.333 |
| Total | 403.803.333 |

Sumber : PD. BERAS ANDA, 2017

Analisis Matriks IFE

Hasil analisis matriks IFE berdasarkan hasil wawancara dengan responden dapat dilihat pada Tabel 4. berikut :

Tabel 4. Analisis Matriks IFE

| No | Faktor Strategi Internal | Rata-rataBobot | Rata-rataRating | Skor Bobot |
|------------------|--|----------------|-----------------|------------|
| Kekuatan | | | | |
| 1. | Letak perusahaan yang strategis | 0,132 | 3,250 | 0,429 |
| 2. | Hubungan baik dengan pemasok dan pelanggan | 0,133 | 3,875 | 0,517 |
| 3. | Menggunakan teknologi komunikasi | 0,122 | 3,000 | 0,367 |
| 4. | Sudah memiliki legalitas | 0,119 | 2,875 | 0,341 |
| 5. | Merek produk yang sudah dikenal | 0,120 | 2,625 | 0,315 |
| Sub Total | | | | 1,969 |
| Kelemahan | | | | |
| 1. | Penataan gudang belum optimal | 0,082 | 3,250 | 0,266 |
| 2. | Sistem pembukuan keuangan yang belum optimal | 0,067 | 3,250 | 0,219 |
| 3. | Sistem pemasaran yang belum optimal | 0,082 | 2,625 | 0,215 |
| 4. | Terbatasnya modal dan tenaga kerja | 0,083 | 2,750 | 0,227 |
| 5. | Tidak memproduksi beras sendiri | 0,060 | 2,875 | 0,172 |
| Sub Total | | | | 1,099 |
| Jumlah | | | | 3,068 |

Kurniawan. 2017. Strategi Usaha Perdagangan Beras

Secara keseluruhan nilai matriks IFE adalah 3,068 yang berarti kondisi internal lebih besar dari nilai rata-rata (sebesar 2,5) di mana posisi perusahaan kuat secara internal. Skor faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan, skor faktor kekuatan adalah 1,969 sedangkan skor faktor kelemahan adalah 1,099 artinya antara faktor kekuatan lebih besar 0,870 dibanding dengan faktor kelemahan.

Kekuatan utama perusahaan yaitu hubungan baik dengan pemasok dan pelanggan dan kelemahan utama perusahaan adalah penataan gudang yang belum optimal.

Tabel 5. Analisis Matriks EFE

| No | Faktor Strategi Eksternal | Rerata Bobot | Rerata Rating | Skor Bobot |
|------------------|--|--------------|---------------|--------------|
| Peluang | | | | |
| 1. | Kebutuhan beras yang selalu meningkat | 0,177 | 3,875 | 0,686 |
| 2. | Pemasaran semakin terbuka dan luas | 0,162 | 3,250 | 0,526 |
| 3. | Kebijakan pemerintah yang mendukung perberasan | 0,142 | 2,750 | 0,390 |
| 4. | Kemudahan akses perbankan | 0,156 | 2,750 | 0,430 |
| Sub Total | | | | 2,032 |
| Ancaman | | | | |
| 1. | Persaingan sesama pelaku usaha sejenis | 0,108 | 2,625 | 0,284 |
| 2. | Fluktuasi harga | 0,087 | 3,000 | 0,261 |
| 3. | Penurunan produksi padi | 0,078 | 3,000 | 0,234 |
| 4. | Program diversifikasi pangan dari beras ke non beras | 0,089 | 3,125 | 0,279 |
| Sub Total | | | | 1,058 |
| Jumlah | | | | 3,090 |

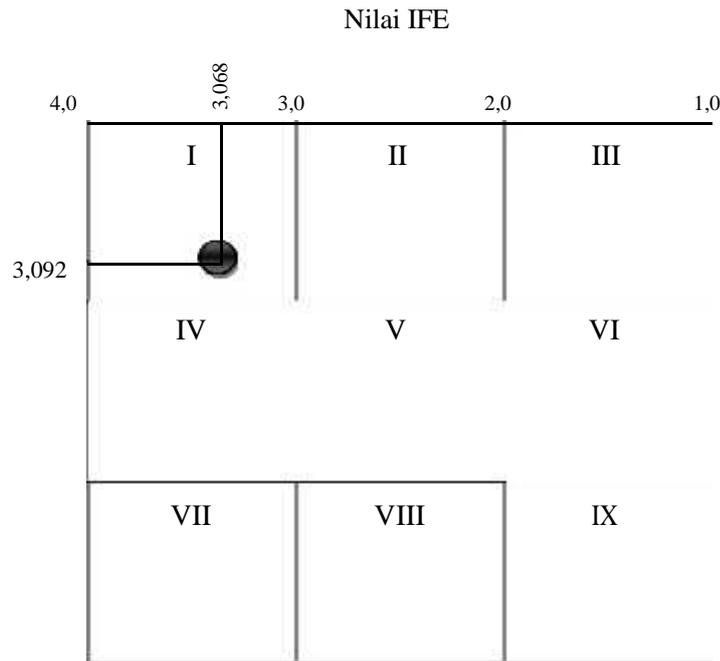
Secara keseluruhan nilai matriks EFE adalah 3,090 yang berarti kondisi eksternal yang lebih besar dari nilai rata-rata (sebesar 2,5), dimana posisi perusahaan adalah kuat secara eksternal.

adalah persaingan sesama pelaku usaha sejenis. Kedua faktor merupakan faktor yang memiliki skor tertinggi.

Peluang utama bagi PD. BERAS ANDA yaitu faktor kebutuhan beras yang selalu meningkat dan ancaman utama perusahaan

Analisis Matriks IE

Analisis matriks IE mengidentifikasi strategi bisnis pada tingkat perusahaan yang terdapat pilihan strategi. Matriks IE dapat dilihat pada Gambar 3. berikut :



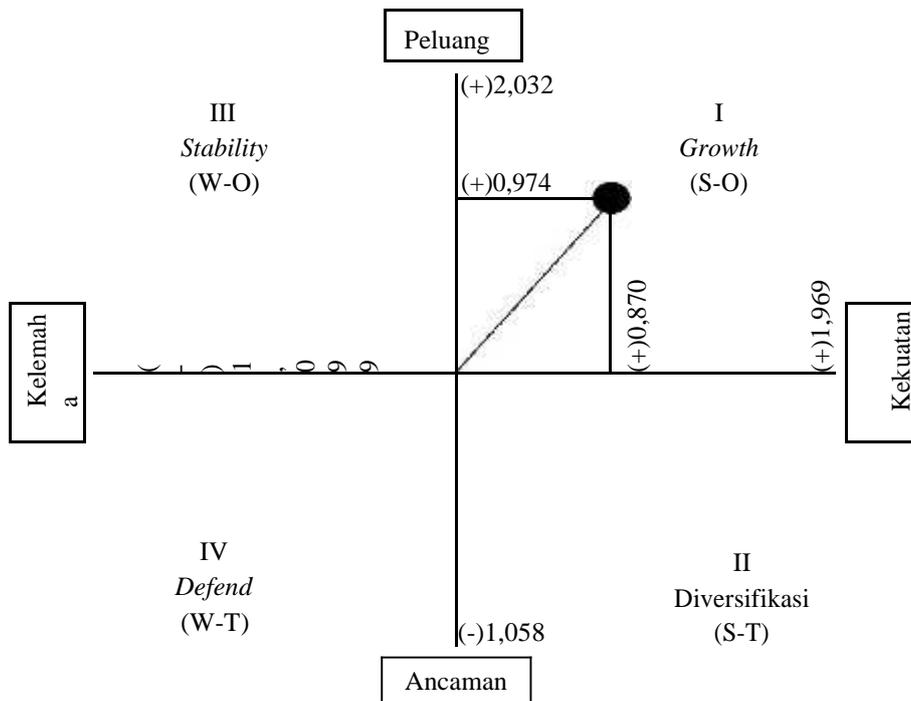
Gambar 3. Analisis Matriks IE

Berdasarkan perhitungan matriks IE, kondisi perusahaan berada pada sel I, artinya perusahaan berada pada kondisi pertumbuhan.. Menurut Rangkuti (2015) pertumbuhan melalui konsentrasi dapat dicapai melalui integrasi vertikal dengan cara *backward*

integration atau dengan cara *forward integration*.

Analisis Diagram Cartesius SWOT

. Menurut hasil analisis matriks IFE dan matriks EFE, perhitungan diagram cartesius dapat dilihat pada gambar 4. berikut :



Gambar 4. Diagram Cartesius SWOT

Berdasarkan perhitungan diagram cartesius pada Gambar 4. di atas, bahwa perusahaan berada pada kuadran I yang menunjukkan bahwa perusahaan berada pada fase pertumbuhan. Kondisi yang demikian pula dapat mendukung untuk penerapan strategi agresif yang dapat dilakukan oleh PD.

BERAS ANDA dalam upaya menghadapi persiapan usaha.

Matriks SWOT

Alternatif strategi dapat dirumuskan ke dalam matriks SWOT, adapun analisis matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 6. berikut :

Tabel 20. Matriks SWOT

| | | | |
|--|---|---|--|
| Faktor Eksternal | Faktor Internal | <p><i>Strength (S)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Letak perusahaan yang strategis 2. Hubungan baik dengan pemasok dan pelanggan 3. Menggunakan teknologi komunikasi 4. Sudah memiliki legalitas 5. Merk produk yang sudah dikenal | <p><i>Weakness (W)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penataan gudang belum optimal 2. Sistem pembukuan keuangan yang belum optimal 3. Sistem pemasaran belum optimal 4. Terbatasnya modal dan tenaga kerja 5. Tidak memproduksi beras sendiri |
| <p><i>Opportunity (O)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebutuhan beras yang selalu meningkat 2. Pemasaran sudah terbuka dan luas 3. Kebijakan pemerintah yang mendukung perberasan 4. Kemudahan akses perbankan | <p>S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pelayanan prima dalam rangka mempertahankan pelanggan (S1, S2, O1) 2. Meningkatkan usaha kemitraan dalam menjaga ketersediaan bahan baku (S1, S2, O1, O2, O3) 3. Mengoptimalkan sarana yang ada untuk memasarkan produk ke luar kota (S3, S4, O2) 4. Menambah pangsa pasar/pelanggan (S4, S5, O1, O3, O4) | <p>W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkan SDM yang berkompetensi dalam penerapan teknologi dan informasi (W2, W3, O2). 2. Memperluas akses modal untuk menunjang pengembangan pasar (W4, W5, O1, O4) 3. Meningkatkan kegiatan promosi perusahaan dan mendesain kemasan yang baik untuk produknya (W1, W3, W5, O1, O2, O3) | |
| <p><i>Treath (T)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan sesama pelaku usaha sejenis 2. Fluktuasi harga 3. Penurunan produksi padi 4. Program diversifikasi pangan dari beras ke kon beras | <p>S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan inovasi dalam produk misalnya beras organik (S1, S4, T4) 2. Peningkatan dan mempertahankan mutu beras sesuai dengan <i>grade</i> dan pemutuan beras (S1, S2, S5, T1, T2) 3. Melakukan usaha promosi untuk menangkal isu negatif terhadap beras (S3, T4) | <p>W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peningkatan kapasitas SDM melalui jalur informal untuk karyawan (W1, W2, W3, W4, T1) 2. Peningkatan kualitas beras melalui perawatan dalam gudang (W1, W5, T2, T3) 3. Optimalisasi pangsa pasar yang sudah ada (W3, W5, T1, T4) | |

Berdasarkan analisis matriks IE dan diagram cartesius, PD. BERAS ANDA berada pada fase pertumbuhan. Jenis strategi terdiri dari S-O, W-O, S-T dan W-T, namun Strategi utamanya adalah strategi S-O dengan strategi sebagai berikut :

1. Meningkatkan pelayanan prima dalam rangka mempertahankan pelanggan.
2. Meningkatkan usaha kemitraan dalam menjaga ketersediaan bahan baku.
3. Mengoptimalkan sarana yang ada untuk memasarkan produk ke luar kota.
4. Menambah pangsa pasar/pelanggan.

Analisis QSPM

Analisis QSPM merupakan tahapan yang dilakukan untuk menentukan jenis strategi prioritas dari beberapa alternatif strategi yang telah dirumuskan dalam matriks swot. Strategi prioritas ini dilihat dari nilai kemenarikan strategi terhadap indikator yang telah dirumuskan dengan nilai total attractive score tertinggi hingga terendah. Adapun prioritas strategi dengan nilai skor tertinggi hingga terendah sebagai berikut :

1. Meningkatkan pelayanan prima dalam rangka mempertahankan pelanggan.
2. Meningkatkan usaha kemitraan dalam menjaga ketersediaan bahan baku.
3. Menambah pasar/pelanggan.
4. Memperluas akses modal untuk menunjang pengembangan pasar.
5. Peningkatan dan mempertahankan mutu beras sesuai dengan grade dan pemutuan beras.
6. Peningkatan kapasitas SDM melalui jalur informal untuk karyawan.

7. Mempersiapkan SDM yang berkompetensi dalam penerapan teknologi dan informasi.
8. Peningkatan kualitas beras melalui perawatan dalam gudang.
9. Meningkatkan kegiatan promosi perusahaan dan mendesai kemasan yang baik untuk produknya.
10. Mengoptimalkan sarana yang ada untuk memasarkan produk ke luar kota.
11. Optimalisasi pangsa pasar yang sudah ada.
12. Melakukan inovasi dalam produk misalnya beras organik.
13. Melakukan usaha promosi untuk menangkal isu negatif terhadap beras.

Analisis Implementasi Strategi

Menurut Rangkuti (2015), implementasi strategi merupakan keseluruhan kegiatan dan pilihan yang dibutuhkan untuk menjalankan perencanaan strategis. Implementasi strategi merupakan proses dimana beberapa strategi dan kebijakan dirubah menjadi tindakan melalui pengembangan program, anggaran dan prosedur. Implementasi strategi dilakukan setelah strategi dirumuskan, sehingga implementasi strategi menjadi kunci sukses dalam manajemen strategi.

Secara umum implementasi strategi terdiri dari tiga aspek yaitu program, anggaran dan prosedur.

A. Program

Berdasarkan perhitungan matriks IE dan diagram cartesius, kondisi perusahaan berada pada fase pertumbuhan. Strategi yang harus dilakukan adalah strategi integrasi vertikal yang terdiri dari integrasi ke belakang

(*backward integration*) dan integrasi ke depan (*forward integration*) (Rangkuti, 2015).

Integrasi ke belakang (*backward integration*) yakni usaha yang digunakan dengan memperoleh kepemilikan atas perusahaan pemasok, artinya perusahaan akan mendirikan atau akuisisi perusahaan pemasok untuk memenuhi kebutuhan bahannya, sedangkan integrasi ke depan (*forward integration*) yaitu usaha yang digunakan dengan memperoleh kendali atas jalur distribusi dengan mendirikan jalur distribusi atau menambah cabang baru (Rangkuti, 2015).

Berdasarkan analisis yang sudah dilakukan, program yang tepat untuk diimplementasikan PD. BERAS ANDA adalah integrasi vertikal dengan strategi integrasi ke depan, dikarenakan implementasi strategi ke belakang membutuhkan biaya investasi yang relatif lebih besar dibanding implemmentasi strategi ke depan. Program implementasi strategi integrasi ke depan yaitu dengan menambah toko cabang baru di lokasi yang strategis untuk menambah konsumen yang lebih luas

B. Anggaran

Anggaran yang dibutuhkan dalam rangka mendukung terlaksananya program yang telah dirumuskan, maka anggaran yang dibutuhkan yaitu untuk membiayai harga kios, biaya tenaga kerja baru, biaya pengadaan barang inventaris perusahaan, pembelian alat transportasi dan biaya pengadaan bahan yang akan dijual.

C. Prosedur

Prosdur yang harus dilakukan dalam rangka upaya untuk mewujudkan program, adapun prosedurnya yang ada sebagai berikut :

1. Survei lokasi strategis.
2. Survei konsumen.
3. Survei harga kios/tanah dan bangunan.
4. Survei perusahaan pemasok.
5. Kesiapan SDM dan perekrutan tenaga kerja.
6. Informasi keberadaan toko cabang.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, maka didapat kesimpulan yaitu :

1. Kekuatan utama perusahaan adalah faktor hubungan baik dengan pemasok dan pelanggan. Sedangkan kelemahan utama perusahaan adalah faktor Penataan gudang yang belum optimal. Sedangkan peluang utama perusahaan adalah faktor kebutuhan beras yang selalu meningkat dan ancaman utama perusahaan adalah faktor persaingan sesama pelaku usaha sejenis.
2. Berdasarkan analisis matriks IE dan diagram cartesius swot posisi perusahaan berada pada fase pertumbuhan, maka strategi yang harus diterapkan adalah strategi integrasi vertikal dengan integrasi ke depan dengan cara perluasan pangsa pasar. Sedangkan berdasarkan analisis QSPM, strategi yang menjadi prioritas dengan nilai skor TAS terbesar adalah strategi meningkatkan pelayanan prima dalam rangka mempertahankan pelanggan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka didapat saran yang dapat dilakukan PD. BERAS ANDA sebagai berikut :

1. Kekuatan utama perusahaan adalah hubungan baik dengan pemasok dan pelanggan, sehingga perusahaan disarankan untuk menjaga pelayanan prima dan kualitas produknya untuk menjaga pelanggan serta pembayaran yang tepat waktu untuk menjaga pemasok. Sedangkan faktor kelemahan utama perusahaan adalah Penataan gudang yang belum optimal, sehingga perusahaan disarankan mengoptimalkan kondisi gudang yang ada serta menerapkan standar manajemen gudang yang baik. Faktor peluang utama perusahaan adalah kebutuhan beras yang selalu meningkat, sehingga disarankan perusahaan untuk

meningkatkan manajemen usahanya dan mengoptimalkan promosi yang ada. Sedangkan ancaman utama perusahaan adalah persaingan sesama pelaku usaha sejenis, sehingga perusahaan disarankan untuk meningkatkan daya saing usahanya dengan mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki, sehingga dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya.

2. Agar perusahaan dapat mengimplementasikan strategi, maka perusahaan harus didukung dengan modal yang lebih baik, baik itu dengan mengoptimalkan potensi ekonomi perusahaan maupun modal pinjaman dari perbankan, selain itu perusahaan perlu menerapkan standar prosedur kerja untuk mencapai tujuan perusahaan dengan menerapkan strategi. Selain itu perusahaan juga harus didukung dengan tenaga kerja yang memadai.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, Suryana, dkk. 2014. *Dinamika Kebijakan Harga Gabah dan Beras Dalam Mendukung Ketahanan Pangan Nasional*. Jurnal Pengembangan Inovasi Pertanian, Vol. 7 No. 4 Hal:155-168. Bogor
- Anonim. 2016. Beras. diakses dari laman (<http://www.indonesia-investments.com/id/bisnis/komoditas/beras>) pada 8 Februari 2017.
- Badan Pusat Statistik (BPS). 2017. diakses dari laman (<http://www.bps.go.id>) pada 9 Februari 2017.
- Freddy, Rangkuti. 2015. *Analisis SWOT :Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Nasir, dkk. 2012. *Kelayakan dan Strategi Pengembangan Usaha Beras Cimanuk*
- Anonim. 2017. Diakses dari laman (<http://www.faostat.com>) pada 5 Februari 2017.
- Azwar, Saifuddin. 2016. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Badan Pusat Statistik (BPS). 2016. *Kota Cirebon Dalam Angka 2016*. Cirebon: Badan Pusat Statistik.
- Melalui Peningkatan Mutu Oleh PD. Jaya Saputra Kecamatan Cimanuk Kabupaten Pandeglang Provinsi Banten (*The Feasibility and Business Development Strategies of Cimanuk Rice Through Quality Improvement by PD Jaya Saputra Sub District Pandeglang District Banten Province*). Jurnal Manajemen IKM, Vol 7 No. 2.
- Kurniawan. 2017. *Strategi Usaha Perdagangan Beras*