

DEVELOPMENT STRATEGY OF AGROINDUSTRY DAPOER RENDANG RIRY PAYAKUMBUH

Suzie Lestari, Almasdi Syahza, Suarman

Email: Suzielestari.sl@gmail.com, asyahza@yahoo.co.id, cun_unri@yahoo.co.id

No. Hp : 085356611264

**Program Study Economic Education
Faculty of Teachers Training and Education
Universitas Riau**

***Abstract :** The purpose of this study aims to analyze the development strategy of agroindustry Dapoer Rendang Riri Payakumbuh. The subject of this study is Agroindustry Dapoer Rendang Riry in Payakumbuh. The instruments of data collection were an open quetionnare, interviews and documentation. Data ware analyzed by using SWOT matrix. The result showed that the alternative strategies that can be applied by the company such as maintaining the quality of products and services, increasing the market share, expanding the utilization of technology in the company's activities, developing professional management system, cooperating with raw material suppliers, increasing promotion with exhibition and sponsorship, improve the product packaging system, and expand the parking lot. The result analysis shows that company has the strength that can be utilized in reaching the existing opportunity, wiht the main of strategies such as maintaining the quality of products and services, and increase market share.*

***Keywords:** strategi of development, agroindustry*

STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI DAPOER RENDANG RIRY PAYAKUMBUH

Suzie Lestari, Almasdi Syahza, Suarman

Email: Suzielestari.sl@gmail.com, Almasdi.syahza@lecturer.unr.ac.id, cun_unri@yahoo.co.id

No. Hp : 085356611264

Program Studi Pendidikan Ekonomi
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Riau

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Strategi Pengembangan Agroindustri Dapoer Rendang Riry Payakumbuh. Subjek penelitian adalah Agroindustri Dapoer Rendang Riry di Kota Payakumbuh. Data dikumpulkan melalui kuesioner terbuka, wawancara dan dokumentasi. Data dianalisis menggunakan matriks SWOT. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan perusahaan diantaranya, menjaga kualitas produk dan pelayanan, meningkatkan pangsa pasar, memperluas pemanfaatan teknologi dalam kegiatan perusahaan, menjalamkan sistem manajemen yang profesional, menjalin kerjasama dengan penyedia bahan baku, meningkatkan promosi dengan pameran dan *sponsorship*, meningkatkan sistem pengemasan produk, dan memperluas lahan parkir. Hasil analisis data menunjukkan perusahaan memiliki kekuatan yang dapat dimanfaatkan dalam meraih peluang yang ada, dengan strategi utama diantaranya menjaga kualitas produk dan pelayanan serta meningkatkan pangsa pasar.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Agroindustri

PENDAHULUAN

Paradigma pembangunan yang telah bergeser dari sentralisasi menjadi desentralisasi telah memberikan peran yang lebih besar kepada pemerintah daerah, instansi atau dinas terkait dan para pelaku ekonomi daerah untuk menangani pembangunan di daerah. Penerapan undang-undang otonomi daerah kini dapat lebih leluasa mengembangkan seluruh potensi dan peluang yang ada secara optimal tanpa adanya tuntutan dari pusat yang sifatnya menghambat.

Sumatera Barat sebagai salah satu provinsi dengan potensi sumber daya alamnya yang terbilang besar berupaya memanfaatkan peluang tersebut dalam bidang pertanian, pertambangan, pariwisata, perindustrian, maupun perdagangan. Namun dalam berbagai macam potensi sumber daya alam yang ada, bidang pertanianlah yang umumnya mendominasi laju perekonomian sebagian besar masyarakat disana. Dalam hal ini demi mendukung perekonomian masyarakat, pemerintah telah mencanangkan era industrialisasi di bidang pertanian dengan tujuan dapat meningkatkan nilai tambah dari hasil pertanian melalui agroindustri.

Pada dasarnya kegiatan agroindustri adalah meningkatkan kemampuan pelaku agribisnis dalam meningkatkan pendapatan, menyerap tenaga kerja lebih banyak, mampu memberikan dampak positif terhadap sektor lain dan memberikan nilai tambah dari proses tersebut, karena dengan hal ini sektor pertanian dapat memperpanjang siklus usaha, menghasilkan produk sekunder yang bermutu, sehingga pihak yang terlibat yaitu petani dan pelaku agroindustri memperoleh nilai tambah (Soekatravi, 2010).

Upaya peningkatan nilai tambah melalui agroindustri, selain meningkatkan pendapatan, juga berperan dalam penyediaan pangan yang beragam dan bermutu. Teknologi merupakan salah satu faktor menunjang keberhasilan pengembangan sistem agroindustri dengan aspek tepat guna, efisien dan mudah diterapkan. Dampak dari agroindustri tersebut dapat diwujudkan melalui keterkaitan yang saling menguntungkan antara petani produsen dengan industri pengolahan hasil pertanian.

Bidang industri telah menunjukkan peran yang penting bagi perekonomian, baik menambah sumber pendapatan negara maupun dalam memberikan kesejahteraan bagi masyarakat luas. Industri di Sumatera Barat memiliki ciri dominan industri kecil, industri rumah tangga dan industri kerajinan.

Menyadari pentingnya industri bagi perekonomian masyarakat, oleh karena itu kontribusi yang konkrit perlu dilakukan dalam berbagai program, diantaranya pembangunan industri mikro dan kecil. Industri Mikro dan Kecil merupakan kekuatan strategis dan penting untuk mempercepat pembangunan daerah. Sektor ini terbukti memberikan kontribusi yang signifikan terhadap PDB (Pendapatan Domestik Bruto). Usaha Mikro dan Kecil (UMK) umumnya merupakan usaha rumah tangga yang sebagian besar masih bercampur dengan tempat tinggalnya dan masih memerlukan pembinaan yang terus menerus agar masalah yang dihadapi seperti masalah pemasaran, permodalan, dan pengelolaan dapat segera diatasi (BPS, 2014).

Kota payakumbuh adalah salah satu daerah di Sumatra Barat yang terkenal akan khas kulinernya. Kota ini posisinya sangat strategis sehingga dapat

menjadikan alasan untuk mengembangkan industri kecil dan didukung oleh sumber daya alam dan sumber daya manusia yang cukup memadai. Kondisi inipun didorong dengan munculnya peluang usaha pemusatan oleh-oleh khas daerah untuk mengurangi pengangguran dan menambah pendapatan masyarakat setempat.

Kekayaan kuliner adalah potensi yang paling berpeluang untuk dikembangkan lebih jauh bersama industri kreatif lainnya. Salah satu industri bidang kuliner di Kota Payakumbuh yang berkembang dengan baik adalah industri Rendang. Hal ini diperkokoh dengan berdirinya Kampung Rendang di Pinggir Kota Payakumbuh sebagai sentra oleh-oleh produk rendang. Rendang merupakan salah satu makanan terlezat di dunia yang dibuktikan dengan dinobatkannya rendang sebagai hidangan peringkat pertama dalam daftar *World's 50 Most Delicious Foods* (50 hidangan terlezat dunia) yang digelar oleh CNN International pada tahun 2011. Sehingga rendang menjadi salah satu objek kuliner yang bagus dalam pemasaran.

Melalui wawancara dengan pemilik usaha, Agroindustri Dapoer Rendang Riry sejak awal didirikan dikelola langsung oleh pasangan suami istri Bapak Budi dan Ibu Ratna sekaligus merupakan pemilik perusahaan. Agroindustri Dapoer Rendang Riry merupakan salah satu usaha yang ada di Kampung Rendang Kota Payakumbuh dengan skala omzet yang cukup besar. Omzet penjualan industri Dapoer Rendang Riry dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2015 disajikan pada Tabel 1

Tabel 1 Perkembangan omzet Dapoer Rendang Riry Tahun 2012-2015

Tahun	Omzet penjualan
2012	Rp 1.297.843.000
2013	Rp 1.447.946.000
2014	Rp 1.526.239.000
2015	Rp 1.597.677.000

Sumber: Industri Dapoer Rendang Riry

Semakin besar suatu usaha dijalankan tanpa adanya pengelolaan dari segi manajemen maupun penentuan strategi yang tepat, maka semakin besar resiko yang dihadapinya. Pada tabel 1.1 dilihat omzet penjualan yang semakin meningkat, namun jika diperhatikan omzet Agroindustri Dapoer Rendang Riry terdapat penurunan persentase dari tahun ketahun, fakta lain yang harus dihadapi perusahaan adalah adanya pesaing usaha sejenis yang bermunculan. Hal ini dapat berpengaruh terhadap pendapatan serta perkembangan usaha jika tidak diantisipasi dengan baik.

Berdasarkan kondisi yang ada akan dilakukan penelitian untuk mengetahui strategi dalam pengembangan Agroindustri Dapoer Rendang Riry Payakumbuh.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kota Payakumbuh dengan subjek penelitian Agroindustri Dapoer Rendang Riry, Provinsi Sumatera Barat pada bulan Juli hingga September 2016.

Sumber data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah Data Primer, merupakan data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian melalui wawancara langsung kepada pemilik sekaligus pengelola perusahaan yang diberikan beberapa pertanyaan-pertanyaan yang terkait seputar faktor lingkungan bisnis apa yang dimiliki oleh usaha tersebut. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melalui wawancara, kuesioner terbuka dan dokumentasi.

Analisa data pada penelitian ini menggunakan analisa deskriptif, yaitu metode penelitian yang bertujuan untuk mengumpulkan dan menganalisa data baik primer atau sekunder yang mempunyai hubungan erat dengan masalah yang diteliti. Untuk kemudian diinterpretasikan secara deskriptif guna memperoleh gambaran tentang masalah yang diteliti yang kemudian akan dianalisis dengan menggunakan analisis *SWOT* seperti yang terlihat pada Tabel 2

Tabel 2 Matriks Analisis SWOT

IFAS EFAS	<i>STRENGTH (S)</i> • tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	<i>WEAKNESSES (W)</i> • tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
<i>OPPORTUNITIES (O)</i> • tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	<i>STRATEGI SO</i> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<i>STRATEGI WO</i> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dengan memanfaatkan peluang
<i>TREAST (T)</i> • Tentukan 5-10 faktor tantangan eksternal	<i>STRATEGI ST</i> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi tantangan	<i>STRATEGI WT</i> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari tantangan

Sumber : Freddy Rangkuti (2009)

Setelah melakukan analisis *SWOT*, langkah selanjutnya adalah membuat keputusan strategi yang merupakan fungsi dari tanggung jawab semua manajer dalam setiap tingkatan, terutama pada manajer puncak. Keputusan ini akan dipakai sebagai bahan untuk membangun *filosofi* organisasi dan pernyataan misi, membangun sasaran baru dan memilih strategi yang paling tepat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

Agroindustri Dapoer Rendang Riry merupakan industri sentral oleh-oleh keluarga, dimana produknya berupa aneka rendang kering dan basah dengan cita rasa minang. Usaha ini berdiri sejak tahun 2002 ini dikelola langsung oleh pasangan suami istri yang merupakan pemilik sekaligus pendiri perusahaan. Usaha yang pada awalnya dilakukan dengan menjual rendang dari rumah ke rumah konsumen, akhirnya membuahkan hasil dan pada tahun 2003 perusahaan mendirikan *outlet* serta dapur produksi di Jln. Tan Malaka KM.4 Kelurahan Sungai Durian, Kecamatan Lamposi Tigo Nagori, Kota Payakumbuh, Sumatera Barat.

Faktor Internal dan Eksternal Perusahaan

a. Faktor internal perusahaan

- 1) Kekuatan yang dimiliki Agroindustri Dapoer Rendang Riry yaitu, visi misi yang jelas dan terorganisis, perusahaan telah memiliki legalitas usaha, lokasi usaha yang strategis, perusahaan telah berjalan selama 15 tahun, kualitas produk yang terjaga serta adanya differensiasi produk, harga jual produk yang bersaing, kemampuan distribusi produk yang baik, aktif melakukan promosi melalui media sosial dan *event-event* yang diselenggarakan instansi terkait, kualitas tenaga kerja yang baik dan terlatih, mendapatkan pengakuan dari instansi terkait.
- 2) Kelemahan Agroindustri Dapoer Rendang Ariry diantaranya, sistem manajemen masih bersifat kekeluargaan, teknologi yang digunakan masih bersifat tradisional, keterbatasan jumlah tenaga kerja, keterbatasan jumlah produksi, sistem pengemasan masih belum optimal, lahan parkir yang terbatas

b. Faktor eksternal perusahaan

- 1) Peluang yang dimiliki Agroindustri Dapoer Rendang Riry antara lain, produk telah dikenal masyarakat, permintaan terhadap produk terus meningkat, tersedianya bahan baku yang banyak serta adanya dukungan dari pemerintah terkait.
- 2) Tantangan yang dihadapi Agroindustri Dapoer Rendang Riry diantaranya, harga bahan baku yang tidak stabil, adanya pesaing lokal maupun internasional, produk tidak tahan lama.

Analisis Strategi Pengembangan Agroindustri Dapoer Rendang Riry

1. Menentukan alternatif strategi pengembangan Agroindustri Dapoer Rendang Riry

Tabel 3 Matriks analisis SWOT Agroindustri Dapoer Rendang Riry Payakumbuh

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p><i>STRENGTH (S)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Visi dan Misi perusahaan yang jelas dan terorganisir 3. Perusahaan telah memiliki legalitas usaha 2. Lokasi usaha yang strategis 3. Perusahaan telah berjalan lama 4. Kualitas produk yang terjaga serta adanya diferensiasi produk 5. Harga jual produk yang bersaing 6. Kemampuan pendistribusian produk yang baik 7. Aktif melakukan promosi melalui media sosial dan <i>event-event</i> yang diselenggarakan oleh instansi terkait 8. Kualitas tenaga kerja yang baik dan terlatih 9. Mendapatkan pengakuan dari instansi terkait 	<p><i>WEAKNESSES (W)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sistem manajemen masih bersifat kekeluargaan 2. Teknologi yang digunakan masih bersifat tradisional 3. Keterbatasan jumlah tenaga kerja 4. Keterbatasan jumlah produksi 5. Sistem pengemasan masih belum optimal 6. Lahan parkir terbatas
<p><i>OPPORTUNITIES (O)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk telah dikenal masyarakat 2. Permintaan terhadap produk terus meningkat 3. Tersedianya bahan baku yang banyak 4. Adanya dukungan dari pemerintah terkait 	<p><i>STRATEGI SO</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Menjaga kualitas produk dan pelayanan ➤ Meningkatkan pangsa pasar 	<p><i>STRATEGI WO</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Memperluas pemanfaatan teknologi dalam berbagai kegiatan perusahaan ➤ Menjalankan sistem manajemen yang profesional
<p><i>TREAST (T)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga bahan baku yang tidak stabil 2. Adanya pesaing lokal maupun internasional 3. Produk tidak tahan lama 	<p><i>STRATEGI ST</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Menjalani kerjasama dengan penyedia bahan baku ➤ Meningkatkan promosi melalui <i>sponsorship</i> dan pameran 	<p><i>STRATEGI WT</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Meningkatkan sistem <i>packing</i> produk ➤ Memperluas lahan parkir

Sumber: data olahan hasil penelitian 2016

Hasil analisis matriks *SWOT* pada Tabel 3 diperoleh empat sel strategi alternatif yang dapat diterapkan pada Agroindustri Dapoer Rendang Riry,

a. Strategi SO (*Strength-Opportunities*)

1) Menjaga kualitas produk dan pelayanan

Dalam menjaga kualitas produk dan pelayanan Agroindustri Dapoer Rendang Riry harus memperhatikan standar kualitas produk dengan cara melakukan pemilihan bahan baku yang sesuai dengan standar bahan pangan yang layak konsumsi serta melakukan proses produksi yang memperhatikan kebersihan dan tingkat kesehatan produksi. Selain itu untuk menjaga kualitas produk dapat dilakukan dengan mencantumkan tanggal produksi serta tanggal batas waktu konsumsi pada kemasan produk.

Untuk menjaga kualitas pelayanan, perusahaan dapat melakukan seleksi terhadap calon pegawai yang sesuai dengan kriteria serta memberikan pelatihan dan bimbingan secara berkala. Strategi ini perlu diterapkan demi menjaga kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan.

2) Meningkatkan pangsa pasar

Dalam meningkatkan pangsa pasar, salah satu langkah yang dapat diambil bagi perusahaan adalah dengan menambah distributor di berbagai daerah di Tanah Air. Melihat padatnya penduduk di Pulau Jawa serta pola hidup masyarakat yang konsumtif dapat dimanfaatkan perusahaan untuk menambah jumlah distributor pada kota-kota besar seperti Jakarta, Bekasi, Surabaya dan kota-kota lainnya. Hal ini tidak menutup kemungkinan juga bagi perusahaan untuk menambah jumlah distributor di luar Pulau Jawa dan Sumatera. Dengan demikian bagi pelanggan yang berada jauh dari lokasi usaha akan dengan mudah mendapatkan produk yang ditawarkan. Selain itu, dengan adanya MEA dapat membuka peluang yang besar bagi perusahaan untuk dapat menawarkan produknya hingga ke negara tetangga seperti Singapore, Malaysia, dan sebagainya.

b. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

1) Memperluas pemanfaatan teknologi dalam berbagai kegiatan perusahaan

Dalam pemilihan teknologi terdapat beberapa hal yang perlu dinilai dan dievaluasi yaitu, (1) kesesuaian teknologi yang digunakan untuk menghasilkan produk dengan kebutuhan pasar produk, (2) Proses pengadaan meliputi ketersediaan barang, suku cadang, biaya pengaduan, (3) Kapasitas penggunaan teknologi yang hendak dipakai, (4) kemampuan sumberdaya manusia dalam pengolahan dan pengoperasian teknologi, (5) Fleksibilitas dalam proses pemakaian, dan (6) Ketersediaan energi yang mendukung dalam memanfaatkan teknologi tersebut. (Almasdi Syahza, 2016)

Pada Agroindustri Dapoer Rendang riry, pemanfaatan teknologi dapat diterapkan dalam berbagai bidang seperti pada proses persiapan santan sebagai bahan baku utama dalam produksi, teknologi yang dapat digunakan seperti mesin pemeras santan. Hal ini dilakukan mengingat santan merupakan salah satu komponen utama dalam produksi rendang, serta proses pengadaan santan kelapa yang cukup menyita waktu. Selanjutnya pemanfaatan teknologi yang dapat

diterapkan perusahaan adalah pada proses penyaringan minyak yang terkandung dalam rendang, teknologi yang dapat digunakan adalah mesin *Spinner*.

2) Menjalankan sistem manajemen yang profesional

Dalam menerapkan sistem manajemen profesional, dapat dimulai dari menentukan rencana pengembangan perusahaan, menyusun struktur organisasi, menempatkan pegawai sesuai keahlian, menentukan kewajiban dan tanggung jawab, menetapkan hasil yang harus dicapai, menciptakan hasrat untuk berhasil melaksanakan pengembangan sumber daya dengan memberikan pelatihan dan pendampingan secara berkala serta melakukan pengendalian mutu produk dan pekerjaan agar dapat terlaksana sebagaimana mestinya (Almasdi Syahza, 2016)

c. Strategi ST (*Strenght-threat*)

1) Menjalin kerjasama dengan penyedia bahan baku

Untuk menangani masalah harga bahan baku yang tidak stabil, maka strategi yang dapat diterapkan oleh perusahaan adalah dengan menjalin kerjasama dengan banyak *suplier* bahan baku yang ada di sekitar Kota Payakumbuh atau di daerah lainnya. Dengan demikian perusahaan dapat meminimalisir masalah yang terjadi akibat fluktuasi harga bahan baku di pasaran.

2) Meningkatkan promosi melalui *sponsorship* dan pameran

Perusahaan Agroindustri Dapoer Rendang Riry pada saat sekarang ini telah melakukan promosi dengan cara *on-line* atau melalui sosial media seperti web dengan alamat http://rendang_riry.com/ selain itu perusahaan juga telah memulai melakukan promosi melalui pameran, namun usaha tersebut perlu lebih ditingkatkan dengan cara melakukan pameran di Kota-kota yang belum mengenal produk perusahaan, agar masyarakat yang mendapatkan informasi tentang produk yang ditawarkan tertarik untuk membeli. Strategi lain yang juga dapat dilakukan perusahaan untuk promosi adalah dengan aktif menjadi sponsor bagi kegiatan-kegiatan yang diadakan oleh pemerintah atau kegiatan pekan raya lainnya. Strategi alternatif lainnya adalah dengan menjalin kerjasama dengan penyedia jasa Travel Haji dan Umroh untuk dijadikan buah tangan bagi para jamaah yang akan berangkat ke Tanah Suci.

d. Strategi WT (*Weakness-Threat*)

1) Meningkatkan sistem packing produk

Pengemasan produk oleh Agroindustri Dapoer Rendang Riry telah terbilang baik, namun permasalahannya adalah pada proses pengemasan produk yang dilakukan dengan cara manual. Seperti pada proses penyaringan minyak yang memakan waktu lama serta pada saat proses penakaran produk dengan berbagai jenis ukuran kemasan. Dengan demikian, strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah dengan menggunakan penyaring minyak makanan atau

mesin *Spinner* serta menggunakan timbangan digital untuk lebih memudahkan proses penakaran dan hasilnya akan lebih akurat.

2) Memperluas lahan parkir

Ketersediaan lahan parkir pada *outlete* Agroindustri Dapoer Rendang riry tergolong sempit, karena hanya memiliki daya tampung sebanyak dua buah minibus dan sepuluh sepeda motor. Hal ini dapat mengakibatkan beralihnya para calon pembeli ke usaha pesaing sejenis yang berada tidak jauh dari lokasi usaha. Untuk meminimalisir kemungkinan tersebut, maka dianjurkan kepada pemilik perusahaan Agroindustri Dapoer Rendang Riry untuk menambah atau meningkatkan daya tampung kendaraan pada lahan parkir.

2. Penghitungan Nilai, Bobot, dan Skor IFAS dan EFAS Agroindustri Dapoer Rendang Riry

Untuk mengetahui skor faktor internal dan faktor eksternal Agroindustri Dapoer Rendang Riry, maka dilakukan pengolahan data seperti yang tersaji pada Tabel 4 dan Tabel 5.

Tabel 4 Nilai, Bobot, dan Skor dari faktor internal usaha Dapoer Rendang Riry Payakumbuh

Faktor Faktor Strategi Internal	Nilai	Bobot	Nilai X Bobot
Kekuatan (<i>Strenght</i>)			
1. Visi dan misi perusahaan yang terorganisir	4	0,072	0,288
2. Perusahaan telah memiliki legalitas usaha	4	0,072	0,288
3. Lokasi usaha yang strategis	3	0,054	0,166
4. Perusahaan telah berjalan selama 15 tahun	4	0,072	0,288
5. Kualitas produk yang terjaga serta adanya diferensiasi produk	4	0,072	0,288
6. Harga jual produk yang bersaing	3	0,054	0,166
7. Kemampuan pendistribusian produk yang baik	2	0,036	0,072
8. Aktif dalam melakukan promosi	3	0,054	0,166
9. Kualitas tenaga kerja yang baik dan terlatih	4	0,072	0,288
10. Mendapatkan pengakuan dari instansi terkait	3	0,054	0,166
Sub total	34	0,619	2,16
Kelemahan (<i>Weakness</i>)			
1. Sistem manajemen bersifat kekeluargaan	3	0,054	0,166
2. Teknologi yang digunakan masih bersifat tradisional	3	0,054	0,166
3. Keterbatasan jumlah tenaga kerja	4	0,072	0,288
4. Kapasitas produksi terbatas	4	0,072	0,288
5. Sistem pengemasan produk masih belum optimal	3	0,054	0,166
6. Lahan parkir yang terbatas	4	0,072	0,288
Sub total	21	0,381	1,33
TOTAL	55	1.00	

Sumber: data olahan kuesioner

Pada Tabel 4 faktor-faktor kekuatan (*strenght*) mempunyai total skor 2,16 sedangkan faktor-faktor kelemahan (*Weakness*) mempunyai total skor 1,33. Dengan keadaan tersebut berarti Agroindustri Dapoer Rendang Riry Payakumbuh memiliki kekuatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan faktor kelemahan dalam menentukan strategi bersaingnya.

Tabel 5 Nilai, Bobot, dan Skor dari faktor eksternal usaha Daper Rendang Riry Payakumbuh

Faktor Faktor Strategi Eksternal	Nilai	Bobot	Nilai X Bobot
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
1. Produk telah dikenal masyarakat luas	4	0,154	0,616
2. Permintaan terhadap produk (peluang pasar) terus meningkat	4	0,154	0,616
3. Tersedianya bahan baku yang banyak	4	0,154	0,616
4. Adanya dukungan dan pembinaan dari instansi pemerintah terkait	3	0,115	0,345
Sub total	15	0,577	2,193
Tantangan (<i>Threats</i>)			
1. Harga bahan baku yang tidak stabil	4	0,154	0,616
2. Adanya pesaing lokal maupun internasional	4	0,154	0,616
3. Produk tidak tahan lama	3	0,115	0,345
Sub total	11	0,423	1,577
TOTAL	26	1,00	

Sumber: data olahan kuesioner

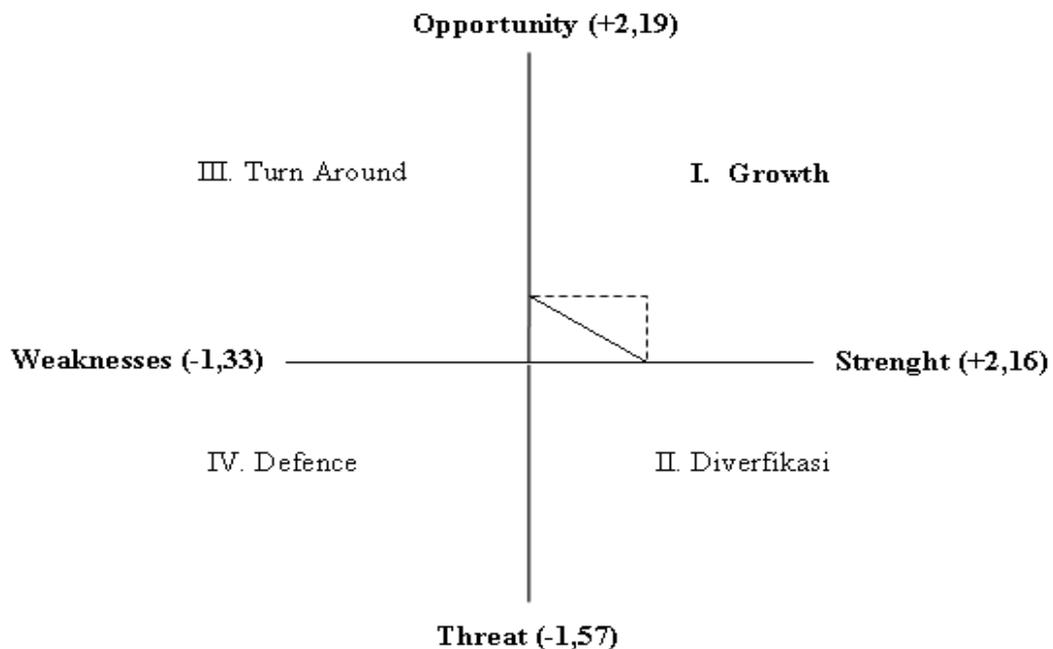
Pada Tabel 5 faktor-faktor peluang (*Opportunities*) mempunyai total skor 2,19 dan faktor tantangan (*Threats*) mempunyai total skor 1,57. ini berarti dalam upaya menentukan strategi bersaingnya Agroindustri Dapoer Rendang Riry mempunyai peluang yang cukup besar dibandingkan tantangan yang akan timbul.

Dari hasil susunan faktor-faktor internal dan eksternal pada tabel 4 dan tabel 5, maka menghasilkan rangkaian skor sebagai berikut:

1. Kekuatan (*strenght /S*) : 2,16
2. Kelemahan (*Weaknesses/W*) : 1,33
3. Peluang (*Opportunities/O*) : 2,19
4. Tantangan (*threats*) : 1,57

3. Diagram *SWOT* pada Agroindustri Dapoer Rendang Riry Payakumbuh

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal, kemudian untuk mengidentifikasi strategi yang akan digunakan dapat ditunjukkan dengan menggunakan diagram *SWOT* yang mengidentifikasi posisi usaha dalam empat sel. Untuk mengetahui posisi strategi yang akan digunakan, perlu ditentukan titik koordinat bagi masing-masing sumbu maka diperoleh diagram yang disajikan pada Gambar 1



Gambar 1. Diagram Analisis *SWOT* Agroindustri Dapoer Rendang Riry

Dari hasil analisis matriks internal dan eksternal yang diperoleh dari total skor pembobotan pada Agroindustri Dapoer Rendang Riry menunjukkan nilai yang baik dalam lingkungan internal serta lingkungan eksternal, sehingga dapat disimpulkan bahwa posisi diagram *SWOT* pada Agroindustri Dapoer Rendang Riry berada pada kuadran 1 yaitu strategi SO, dengan demikian perusahaan ini memiliki peluang untuk dikembangkan melihat banyaknya kekuatan yang mendorong pemanfaatan peluang tersebut.

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan perusahaan diantaranya, menjaga kualitas produk dan pelayanan, meningkatkan pangsa pasar, memperluas pemanfaatan teknologi dalam kegiatan perusahaan, menjalankan sistem manajemen yang profesional, menjalin kerjasama dengan penyedia bahan baku, meningkatkan promosi dengan pameran dan *sponsorship*, meningkatkan sistem pengemasan produk, dan memperluas lahan parkir. Adapun strategi utama dari hasil analisis skor pembobotan menunjukkan Agroindustri Dapoer Rendang Riry berada pada posisi strategi SO yang menunjukkan perusahaan memiliki kekuatan yang dapat dimanfaatkan dalam meraih peluang yang ada. Strategi SO tersebut diantaranya menjaga kualitas produk dan pelayanan serta meningkatkan pangsa pasar.

Rekomendasi

1. Mempertahankan kelebihan yang dimiliki perusahaan dengan menjaga kualitas produk melalui penyeleksian bahan baku sesuai standar perusahaan serta mempertahankan kualitas pelayanan dengan memberikan pelatihan dan motivasi kepada pegawai secara berkala. kemudian menerapkan berbagai strategi alternatif dalam meraih peluang untuk meminimalisir kelemahan dan tantangan yang ada.
2. Meningkatkan pangsa pasar dengan aktif memanfaatkan peluang-peluang yang ada dengan menjadi sponsor bagi kegiatan yang bermanfaat seperti kegiatan lomba antar pelajar atau antar sekolah, hal ini selain untuk meningkatkan penjualan, hal ini juga dapat mengenalkan produk sebagai makanan ringan di kalangan pelajar, mengingat Kota Payakumbuh merupakan daerah berkembang dimana pelaku usaha makanan tradisional secara tidak langsung bersaing dengan makanan luar seperti makanan cepat saji dan sebagainya, jadi dengan menjadikan masyarakat pada kalangan remaja sebagai pangsa pasar diharapkan dapat merubah *image* produk sebagai makanan yang ketinggalan zaman. Selain itu untuk meningkatkan pangsa pasar dapat juga dilakukan dengan mengikuti pameran-pameran di dalam maupun di luar kota sehingga perusahaan dapat lebih *intens* dalam mengenalkan produk kepada masyarakat luas.
3. Meningkatkan pemanfaatan teknologi tepat guna dalam meningkatkan produksi demi memenuhi permintaan pasar. Teknologi tepat guna yang penulis maksud seperti pemanfaatan mesin pres santan untuk mendapatkan santan yang berkualitas serta dapat memaksimalkan waktu yang ada dalam melakukan proses produksi. Selain mesin pres santan, teknologi lain yang dapat digunakan dalam menunjang produksi yaitu mesin *spinner* yang digunakan untuk penyaringan minyak dalam produk, kemudian juga perusahaan dapat menggunakan timbangan digital untuk mempermudah proses pengemasan.

DAFTAR PUSTAKA

- Almasdi Syahza. 2016. *Strategi Perencanaan Produksi Agribisnis*. (online), http://almasdi.staff.unri.ac.id/files/2012/10/02_Strategi-Perencanaan_Produksi_Agribisnis.pdf (diakses 23 Februari 2017)
- Almasdi Syahza. 2016. *Strategi Produksi Pengolahan Hasil Pertanian*. (online), http://almasdi.staff.unri.ac.id/files/2012/10/05_Strategi_Produksi_Pengolahan-Hasil-Pertanian.pdf (diakses 23 Februari 2017).

Badan Pusat Statistik. 2014. *Profil Industri Mikro dan Kecil*.

Freddy Rangkuti. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Edisi Keenam Belas*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Soekartawi. 2010. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.