

**STRATEGI PEMBERDAYAAN KELOMPOK PENANGKAR  
DALAM MENINGKATKAN KETERSEDIAAN MODAL DAN  
PEMASARAN BENIH PADI BERSERTIFIKAT**

***ANALYSIS OF THE IMPACT OF TRAINING ON EMPOWERMENT  
AND INCOME OF CERTIFIED RICE BREEDER GROUPS***

**Vifi Arizki<sup>1)</sup>, Mhd. Asaad<sup>2)</sup>, Surya Dharma<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup>Mahasiswa Program Studi Agribisnis Universitas Islam Sumatera Utara

<sup>2)</sup>Staf Pengajar Program Studi Agribisnis Universitas Islam Sumatera Utara

E-mail : [vifiariski98@gmail.com](mailto:vifiariski98@gmail.com)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keadaan kelompok penangkar benih padi dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran benih. Untuk mengetahui faktor – faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran benih padi, dan untuk menganalisis strategi pemberdayaan kelompok penangkar benih padi dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran benih padi. Responden penelitian ini menggunakan metode Key Informan yang diambil dengan menggunakan teknik Snowball Sampling dan data yang di gunakan adalah data primer dan sekunder dengan menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif dan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keadaan kelembagaan kelompok penangkar benih padi Sri Cintani, meliputi struktur kelompok penangkar Sri Cintani dimana terdapat pembagian tugas yang jelas dalam kepengurusan dan dilaksanakan dengan baik. Komunikasi antar pengurus kelompok penangkar benih Sri Cintani sangat baik dengan anggota begitu juga antar anggota dengan pengurus kelompok penangkar, kelompok penangkar Sri Cintani mempunyai kemudahan dalam berkomunikasi dan menyampaikan pendapat atau gagasannya. Ada beberapa faktor pendukung (Strengths and Weaknesses) dan faktor penghambat (Opportunity and Threats) yang dapat mempengaruhi pemberdayaan kelompok penangkar dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran benih padi bersertifikat yaitu : Keterampilan dan pengalaman anggota kelompok penangkar, sarana dan prasarana yang memadai, belum adanya program penguat modal kelompok (PMUK) dalam mendukung kegiatan usaha penangkar, jaringan pemasaran yang terbatas, pemerintah tidak ikut serta dalam hal pemasaran, semakin pesat perkembangan teknologi, jumlah penduduk yang semakin meningkat, kebijakan pemerintah dalam menggunakan benih padi bersertifikat, kemudahan terhadap ketersediaan sarana produksi dan akses kredit, banyak pesaing yang menjual produk sejenis, adanya serangan OPT. Dari hasil analisis SWOT yaitu strategi yang cocok digunakan berdasarkan hasil Matrik posisi untuk meningkatkan modal dan pemasaran kelompok penangkar benih padi bersertifikat pada Kelompok Penangkar Sri Cintani terletak pada kuadrat I yaitu strategi Agresif atau Strategi-SO (strengths and Opportunity) yaitu menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

**Kata Kunci :** *Penangkar Benih Padi, Pemberdayaan, Pemasaran.*

**ABSTRACT**

*This study was to determine the state of the rice seed breeder group in increasing th capital and marketing of the seed seeds. To find out what factors are the supporting and inhibiting factors inincreasing the availability of the capital and marketing of rice seeds, and to analyze the strategy*

of empowering rice seed breeders in increasing the availability of capital and marketing of rice seeds. The research respondents are Key Informants taken using snowball sampling techniques and data are primary and secondary data using qualitative descriptive data analysis methods and SWOT analysis. The results of study indicate that the institutional condition of the Sri Cintani farmer group, includes the structure of the Sri Cintani farmer group where there is a clear division of tasks in management and well executed. Communication between of the seed Sri Cintani farmer group very good with members as well as between members and the management of the farmer group, the farmer group Sri Cintani gets ease in communicating and expressing their opinions or ideas. There are several contributing factors (Strengths and Weaknesses) and obstacle factor (Opportunity and Threats) which can affect the empowerment of farmer group in increasing the availability of capital and marketing of certified rice seeds, namely : skills and experience of farmer group members, adequate facilities and infrastructure, there is no capital strengthening program to support breeding business activities, limited marketing network, government does not participate in marketing, the rapid development of technology, increasing population, government policy in using certified rice seeds, ease of availability of production facilities and access to credit, there are competitors who sell similar products, there is an attack of plant- disturbing organisms. From the results of the SWOT analysis that is: a suitable strategy to be used based on the results of the position matrix to increase capital and marketing of certified rice seed breeders in the farmer group Sri Cintani lies in the square 1 that is aggressive strategy or (strengths and Opportunit) that is using strength to take advantage of opportunies..

**Keywords :** Rice seed breeder, Empowerment, Marketing.

## I. PENDAHULUAN

Sektor pertanian merupakan suatu sektor yang memiliki peranan penting dalam struktur perekonomian dan stabilitas nasional, yaitu sebagai penghasil pangan. Salah satu tantangan paling besar pada saat ini disektor petanian adalah upaya untuk memenuhi kebutuhan konsumsi beras dari produksi dalam negeri. Sektor pertanian juga merupakan sector yang menopang kehidupan sebagian besar masyarakat Indonesia. Oleh sebab itu sector pertanian di Indonesia perlu terus dikembangkan seiring dengan pertambahan jumlah penduduk dan perkembangan teknologi guna meningkatkan produksi hasil pertanian. Produksi hasil pertanian berperan penting dalam pembangunan, terutama dalam memenuhi konsumsi pangan masyarakat. (Nastiti, 2014)

Perkembangan luas panen dan produksi tanaman pangan di Sumatera Utara selama tahun 2007 – 2019 dapat dilihat pada tabel.1 produksi padi di Sumatera Utara selama periode tahun 2007 – 2019 mengalami nilai tertinggi di tahun 2017 yaitu 4.669.777,5 ton turun menjadi 2.108.284,7 pada tahun 2018 dan pada tahun 2019 mengalami penurunan kembali menjadi 2.078.901,6 yaitu mengalami penurunan sebanyak 4,60 juta ton atau sama dengan 7,8. Perkembangan luas panen, dan produksi serta rata – rata produksi dari tahun 2007 – 2019 dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1. Luas Panen, Produksi dan Rata-Rata Produksi Padi Sawah Provinsi Sumatera Urata, Tahun 2007 - 2019**

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Rata – Rata Produksi (Kw/ ha)
2007	690.640,0	3.107.570,0	45,00
2008	696.722,0	3.189.758,0	45,78
2009	718.583,0	3.382.066,0	47,07
2010	702.308,0	3.422.264,0	48,73
2011	703.168,0	3.440.262,0	48,93
2012	714.307,0	3.552.373,0	49,73
2013	697.344,0	3.571.141,0	51,21

**Judul Artikel : STRATEGI PEMBERDAYAAN KELOMPOK PENANGKAR DALAM MENINGKATKAN KETERSEDIAAN MODAL DAN PEMASARAN BENIH PADI BERSERTIFIKAT**

2014	676.724,0	3.490.516,0	51,58
2015	731.811,0	3.868.880,0	52,87
2016	826.695,8	4.387.035,9	53,07
2017	864.283,3	4.669.777,5	54,03
2018	408.176,5	2.108.284,7	51,65
2019	413.141,2	2.078.901,6	50,32

Sumber: BPS Sumatera Utara, 2020

Peningkatan luas panen dan produksi padi harus didukung ketersediaan benih, dengan adanya peningkatan tersebut otomatis akan meningkatnya kebutuhan benih padi bersertifikat setiap tahunnya. Seiring dengan adanya peningkatan tersebut tentunya tidak terlepas dari peran penangkar benih bersertifikat yang tersebar di seluruh Indonesia. Tersebar nya para petani penangkar benih di beberapa provinsi di Indonesia tidak lepas dari Kelompok Penangkar yang memberi banyak kontribusi untuk para petani yang tergabung di dalamnya.

Kelompok Penangkar Sri Cintani yang berlokasi di Desa Pasar Baru Kecamatan Teluk Mengkudu Kabupaten Serdang Bedagai merupakan salah satu kelompok penangkar yang memproduksi benih padi sawah, jenis benih pokok dengan label ungu dan biru yang sudah tersertifikasi oleh Balai Pengawasan dan Sertifikasi Benih (BPSB) Sumatera Utara. Awalnya merupakan suatu binaan dari Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Sumatera Utara dalam Program Desa Mandiri Benih sehingga dapat menjadi penangkar swadaya pada saat ini.

Rumusan masalah dalam tulisan ini adalah (1) Bagaimana keadaan kelompok penangkar benih padi bersertifikat?, (2) Faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran benih padi?, (3) Bagaimana strategi pemberdayaan kelompok penangkar benih padi dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran?.

Tujuan dari tulisan ini untuk mengetahui (1) Keadaa kelompok penangkar benih padi, (2) Faktor – faktor apa saja yang menjadi pendukung dan penghambat dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran benih padi, (3) Strategi pemberdayaan kelompok penangkar benih padi dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran benih padi.

## II. KAJIAN TEORITIS

Padi (*Oryza Sativa L.*), merupakan tanaman semusim yang sangat bermanfaat di Indonesia karena menjadi bahan makanan pokok. Tanaman ini dapat tumbuh pada dataran rendah sampai dataran tinggi. Pada dataran tinggi sering kita sebut dengan padi gogo rancah atau disingkat dengan gora, yang merupakan modifikasi dari budidaya lahan kering. Budidaya tanaman padi pada lahan kering, lebih dahulu dikenal dari pada budidaya padi sawah. Umumnya tanaman padi dapat dibudidayakan sampai pada ketinggian 1.200 mdpl.

Benih sangat penting bagi usaha pertanian karena merupakan salah satu aspek dalam meningkatkan produktifitas dan mutu hasil. Penggunaan benih yang salah akansangat berpengaruh terhadap kinerja produksi. Dampak dari penggunaan benih yang salah menimbulkan kerugian yang tidak sedikit.

Dalam hal pertama, benih menurut Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor: 39/Permentan/OT.140/8/2006 dibagi atas beberapa kelas diantaranya yaitu sebagai berikut:

Benih Pejenis (*Breederseeds/ BS*) adalah benih yang dihasilkan di bawah pengawasan para pemulia dengan prosedur baku yang memenuhi standar sertifikasi sistem mutu sehingga tingkat kemurnian genetic varietas terpelihara dengan baik. Bentuk benih penjenis ini dapat berupa pohon induk pemulia ataupun organ vegetative. Dimana benih selanjutnya digunakan sebagai bahan dasar untuk memproduksi benih selanjutnya.

Benih Dasar/BD (Foundationseeds/FS) adalah benih yang dihasilkan dari turunan benih penjenis yang dipelihara sehingga identitas dan tingkat kemurnian varietas dapat memenuhi standar mutu benih bina yang ditetapkan. Pada kebanyakan vegetatif, benih ini dapat berupa kebun sumber mata temple (Entress) dan biasanya diproduksi oleh lembaga perbenihan (pemerintah).

Benih Pokok/BP (Stock seeds/SS) adalah benih yang dihasilkan dari kebanyakan benih dasar atau benih penjenis dengan tingkat kemurnian yang dipelihara untuk memenuhi standar mutu bina yang ditetapkan dan disebar oleh balai-balai benih dan merupakan turunan dari benih dasar.

Benih Sebar/BS atau benih reproduksi/BR (Extension seeds/ES) dapat diproduksi dari benih pokok, benih dasar atau benih penjenis yang memenuhi standar mutu bina. Merupakan benih yang dihasilkan oleh kebun-kebun benih atau petani penangkar.

Sertifikasi benih merupakan kegiatan yang sangat penting dalam usaha meningkatkan pembangunan khususnya dalam bidang pertanian. Dengan adanya kegiatan sertifikasi dan pengawasan peredaran benih maka legilitas benih akan terjaga dan menjamin ketersediaan benih unggul bermutu ditingkat petani dalam penggunaan benih secara berkesinambungan. Oleh sebab itu dibutuhkan kerjasama yang baik antara instansi yang berwenang dengan kelompok penangkar.

Penangkar benih adalah suatu usaha untuk dapat menghasilkan benih unggul sebagai benih sumber maupun benih sebar yang dapat digunakan untuk menghasilkan varietas unggul. Pada penangkar benih, benih sumber yang digunakan untuk ditanam harus lah menghasilkan produksi yang baik, dengan menggunakan benih satu kelas lebih tinggi dari kelas benih yang akan di produksi. Untuk memproduksi benih kelas BD (Benih Dasar) maka benih sumber haruslah benih pada kelas BS (Benih Pejenis). (Depatemen Pertanian, 2010).

Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta berupaya untuk mengembangkannya.

Strategi adalah suatu alat untuk mencapai suatu tujuan, yang dimana isu tentang kritik dan faktor keberhasilan suatu tujuan dapat dibicarakan. Keputusan strategi yang tujuannya adalah untuk membuat suatu keberhasilan untuk mencapai tujuan yang telah disusun dalam jangka waktu yang panjang.

Strategi menurut Davit Hunger dan Thomas L. Wheelen adalah serangkaian keputusan juga tindakan manajerial, yang akan menentukan kinerja suatu kelompok dalam jangka panjang. Manajemen srategi ini termasuk dalam pengamatan lingkungan, perumusan strategi atau perencanaan strategi atau perencanaan jangka panjang. Implementasi strategi juga evaluasi serta pengendalian. Strategi yang baik ada pada koordinasi setiap tim kerja yang mempunyai tema dengan mengidentifikasi faktor pendukung, yang sesuai dengan prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien, dalam hal pendanaan serta mempunyai taktik untuk mencapai tujuan dengan cara yang efektif.

Pemasaran adalah fungsi bisnis yang mengidentifikasikan keinginan dan kebutuhan yang belum terpenuhi sekarang dan mengatur sebesar – besarnya, menentukan pasar dan target yang mana yang paling baik dilayani oleh organisasi, dan menentukan berbagai produk, jasa dan program yang tepat untuk melayani pasar tersebut. Pemasaran berperan sebagai penghubung antara kebutuhan masyarakat dengan pola indutri (dalam hal ini termasuk dalam hal pertanian) yang bersangkutan (Kotler, 2005).

### **III. METODE PENELITIAN**

Penelitian dilakukan pada kelompok Penangkar Benih Padi Sri Cintani di Desa Pasar Baru, Kecamatan Teluk Mengkudu, Kabupaten Serdang Bedagai, Provinsi Sumatera Utara. Pemilihan

***Judul Artikel : STRATEGI PEMBERDAYAAN KELOMPOK PENANGKAR DALAM MENINGKATKAN KETERSEDIAAN MODAL DAN PEMASARAN BENIH PADI BERSERTIFIKAT***

lokasi penelitian dilakukan secara purposive sampling (sengajah), dengan alasan dimana lokasi tersebut merupakan salah satu lokasi yang terdapat kelompok penangkar benih padi bersertifikat. Penelitian ini dilakukan pada tahun 2020. Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif kualitatif dan Analisis SWOT. Sampel pada penelitian ini adalah sebagian dari populasi yang diteliti. Metode yang digunakan untuk menentukan sampel yaitu metode Key Informan dengan teknik sampling yang digunakan ialah menggunakan Snowball sampling. Sumber data yang di ambil adalah data primer dan data sekunder. Informasi penelitian ini yakni didapat dari ketua kelompok penangkar, anggota kelompok penangkar, kepala Desa, Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) dan Pengawas Benih Tanaman (PBT) pada kelompok penangkar Sri Cintani. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara menggunakan panduan kuisioner.

#### **IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

##### **1. Keadaan Kelompok Penangkar Benih Padi**

Kelompok Penangkar Sri Cintani merupakan salah satu kelompok pengkar benih padi sawah yang terdapat di Desa Pasar Baru, Kecamatan Teluk Mengkudu, Kabupaten Serdang Bedagai dengan luas lahan keseluruhan sebanyak 50 Ha yang telah terdaftar di BPSBTPH Provinsi Sumatera Utara. Kelompok Penangkar Sri Cintani yang beranggotakan 79 orang yang mana 14 orang merupakan anggota penangkar benih tetap dan 65 orang merupakan anggota penangkar benih tidak tetap. Anggota penangkar benih tetap merupakan petani penangkar yang apabila dalam melaksanakan kegiatan diwajibkan hadir seperti pada saat musyawarah atau rapat agar dapat mempersatukan antara anggota satu dengan yang lain sehingga setiap anggota memiliki rasa persaudaraan yang erat, anggota tetap yang tergabung dalam kelompok penangkar benih padi Sri Cintani harus menjual hasil panennya kepada kelompok pengkar dengan kriteria gabah yang sesuai untuk diproduksi lagi mejadi benih padi bersertifikat. Sedangkan anggota kelompok penangkar tidak tetap merupakan petani yang tidak terikat oleh kelompok penangkar yang mana ababila hasil panen petani ingin dijual kepada ke pada agen atau kilang untuk dijadikan padi konsumsi tidak menjadi masalah dan jika anggota tidak tetap ingin menjual benih padi kepada kelompok penangkar harus tetap mengikuti prosedur dalam proses budidaya padi tersebut untuk diproduksi menjadi benih bersertifikat dan berkualitas baik jika mereka tidak ingin mengikuti aturan yang dibuat oleh kelompok penangkar maka hasil panen mereka tidak akan diterima oleh kelompok penangkar Sri Cintani. Adapun tujuan dari kelompok penangkar Sri Cintani yaitu, untuk menyediakan kebutuhan benih padi di Desa tersebut dan wilayah lainnya, untuk menghasilkan benih padi sawah bersertifikat yang memiliki kualitas bermutu, untuk meningkatkan produksi serta pemasaran benih padi sawah, dan untuk meningkatkan kesejahteraan petani.

##### **2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Dalam Meningkatkan Ketersediaan Modal dan Pemasaran**

Berdasarkan peninjauan ke lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan, untuk mengetahui faktor pendukung (kekuatan dan peluang) dan faktor penghambat (kelemahan dan ancaman) pada kelompok penangkar Benih Padi Sri Cintani. Tahap pertama yang harus dilakukan adalah "Tahap Pengumpulan Data". Melalui tahap ini maka diketahui faktor internal dan eksternal sebagai berikut:

###### **Faktor Pendukung (Kekuatan – Peluang)**

Identifikasi kekuatan kelompok penangkar benih padi Sri Cintani :

1. Keterampilan dan pengalaman anggota kelompok penangkar.
2. Kemampuan. membangun kerjasama yang baik.

3. Sudaah memiliki label dan sudah tersertifikasi.
4. Memiliki konsumen tetap.
5. Kemudahan akses dana oleh anggota.
6. Adanya pengawas mutu dan jaminan mutu.
7. Produk yang dihasilkan berkualitas baik.
8. Harga benih terjangkau oleh konsumen.
9. Sarana dan prasarana yang memadai
10. Jaringan untuk distribusi yang luas.

Identifikasi peluang kelompok penangkar benih padi Sri Cintani

1. Adanya bimbingan dan pendampingan PPL Kecamatan.
2. Semangkin persatnya perkembangan teknologi
3. Adanya kebijakan pemerintah untuk menggunakan benih bersertifikat.
4. Jumlah penduduk yang semangkin meningkat.
5. Adanya tingkat kepercayaan petani terhadap benih bersertifikat.
6. Kebiasaan masyarakat mengonsumsi nasi.
7. Kondisi alam dan iklim Sumatera utara cocok untuk pertanian.
8. Kemudahan terhadap ketersediaan aprodi dan akses kredit.
9. Memiliki pasar sendiri.

### **Faktor Penghambat (Kelemahan - Ancaman)**

Identifikasi kelemahan kelompok penangkar benih padi Sri Cintani

1. Kurang pendidikan, pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh kelompok penangkar.
2. Belum adanya program penguat modal usaha kelompok (PMUK) untuk mendukung kegiatan usaha penangkar.
3. Jaringan pemasaran yang terbatas.
4. Pemerintah tidak ikut serta membantu kelompok penangkar dalam hal pemasaran.
5. Kurang dilakukan kegiatan dalam menggunakan media promosi seperti social networking.
6. Letak lokasi kurang strategis.
7. Kontinuitas produk yang tidak stabil.
8. Kekurangan modal.

Identifikasi ancaman kelompok penangkar benih padi Sri Cintani

1. Banyaknya pesaing yang menjual produk yang sejenis.
2. Adanya serangan hama dan penyakit.
3. Harga faktor produksi yang meningkat.
4. Kenaikan BBM.
5. Cura hujan yang cukup tinggi sehingga banjir pada lahan pertanian.
6. Konversi lahan.
7. Kefanatikan petani terhadap satu jenis varietas atau merek benih panih bersertifikat.

### **3. Strategi Pemberdayaan Kelompok Penangkar Benih Padi Dalam Meningkatkan Ketersediaan Modal Dan Pemasaran**

Sebelum menentukan strategi, terlebih dahulu perlu dilakukan identifikasi faktor – faktor pendukung dan penghambat yang memberikan dampak bagi petani dan kelompok penangkar. Melalui faktor pendukung dapat diketahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki petani dan kelompok penangkar dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran benih padi bersertifikat. Sedangkan melalui faktor – faktor penghambat dapat diketahui usaha penangkar benih padi dapat berubah kapan saja dengan cepat yang dapat menimbulkan peluang dan ancaman.

**Judul Artikel : STRATEGI PEMBERDAYAAN KELOMPOK PENANGKAR DALAM MENINGKATKAN KETERSEDIAAN MODAL DAN PEMASARAN BENIH PADI BERSERTIFIKAT**

**Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS)**

Pada tahap selanjutnya adalah perumusan strategi dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran berdasarkan matriks SWOT yang didapat berdasarkan data yang telah diperoleh dari kelompok penangkar Sri Cintani dari hasil kuisioner, wawancara, dan dokumentasi. Analisis strategi dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran berdasarkan matriks SWOT mempunyai empat alternative strategi yang diperoleh dari analisis faktor internal dan faktor eksternal yaitu strategi SO (*Strengths-Opportunities*), ST (*Strengths-Threats*), WO (*Weaknesses-Opportunities*), dan WT (*Weaknesses-Threats*).

**Tabel 2. Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS)**

No	Faktor Strategi Internal	Rating	Nilai Bobot	Skoring (Rating x Bobot)
<b>Kekuatan</b>				
1	Keterampilan dan pengalaman anggota kelompok penangkar	3,8	0,07	0,26
2	Kemampuan membangun kerjasama yang baik	3,9	0,07	0,28
3	Sudah memiliki label dan sudah tersertifikasi	3,7	0,07	0,25
4	Memiliki konsumen tetap	3,4	0,06	0,21
5	Kemudahan akses dana oleh anggota	3,7	0,07	0,25
6	Adanya pengawasan mutu dan jaminan mutu	3,7	0,07	0,25
7	Produk yang dihasilkan berkualitas baik	3,4	0,06	0,21
8	Harga benih terjangkau oleh konsumen	3,9	0,07	0,28
9	Sarana dan Prasarana yang memadai	3,9	0,07	0,28
10	Jaringan untuk distribusinya luas	3,4	0,06	0,21
<b>Total Kekuatan</b>		<b>36,8</b>	<b>0,67</b>	<b>2,47</b>
<b>Kelemahan</b>				
1	Kurangnya pendidikan, pengetahuan dan ketetapan yang dimiliki oleh kelompok penangkar	2,3	0,03	0,07
2	Belum adanya program Penguatan Modal UsahaKelompok (PMUK) untuk mendukung kegiatan usaha penangkar	3,9	0,06	0,22
3	Jaringan pemasaran yang terbatas	2,6	0,04	0,10
4	Pemerintahdak ikut serta membantu kelompok penangkar dalam hal pemasaran	2,8	0,04	0,11
5	Kurang dilakukan kegiatan dengan menggunakan media promosi seperti radio, majalah, <i>social-networking</i>	3,0	0,04	0,13
6	Letak lokasi kurang strategis	2,0	0,03	0,06
7	Kontinuitas produk yang tidak stabil	3,3	0,05	0,15
8	Kekurangan Modal	3,0	0,04	0,13
<b>Total Kelemahan</b>		<b>22,75</b>	<b>0,33</b>	<b>0,98</b>
<b>Total</b>		<b>68,75</b>	<b>1,00</b>	<b>3,45</b>

Sumber: Data diolah, 2021.

Selanjutnya hasil indentifikasi faktor – faktor eksternal yang merupakan peluang dan ancaman juga dilakukan pemberian rating, bobot yang di pindahkan kepada tabel matrik EFAS untuk diberikan scoring dari (rating x bobot) seperti pada tabel berikut ini:

**Tabel 3. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)**

No	Faktor Strategi Eksternal	Rating	Nilai Bobot	Skoring (Rating x Bobot)
<b>Peluang</b>				
1	Adanya bimbingan dan pendampingan PPL Kecamatan	3,9	0,07	0,28
2	Semangkin pesatnya perkembangan teknologi	3,8	0,07	0,26
3	Adanya kebijakan pemerintah untuk menggunakan benih bersertifikat	3,8	0,07	0,26
4	Jumlah penduduk yang semakin meningkat	3,8	0,07	0,26
5	Adanya tingkat kepercayaan petani terhadap benih bersertifikat	3,8	0,07	0,26
6	Kebiasaan masyarakat mengkonsumsi nasi	3,8	0,07	0,26
7	Kondisi alam dan Iklin Sumatera Utara cocok untuk pertanian	3,8	0,07	0,26
8	Kemudahan terhadap ketersediaan benih, pupuk, dan akses kredit	3,7	0,07	0,25
9	Memiliki pasar sendiri	3,9	0,07	0,28
<b>Total Peluang</b>		<b>34,1</b>	<b>0,63</b>	<b>2,37</b>
<b>Ancaman</b>				
1	Banyaknya pesaing yang menjual produk yang sejenis	3,7	0,05	0,20
2	Adanya serangan hama/penyakit	3,7	0,05	0,20
3	Harga faktor produksi yang meningkat	3,9	0,05	0,21
4	Kenaikan BBM	3,9	0,05	0,21
5	Curah hujan yang cukup tinggi sehingga banjir pada lahan pertanian	3,7	0,05	0,20
6	Konversi lahan	3,9	0,05	0,21
7	Kefanatikan petani terhadap satu jenis varietas atau merek benih padi bersertifikat	3,6	0,05	0,18
<b>Total Ancaman</b>		<b>26,3</b>	<b>0,37</b>	<b>1,41</b>
<b>Total</b>		<b>60,40</b>	<b>1,00</b>	<b>3,78</b>
<b>Selisih (Peluang – Ancaman)</b>				<b>0,96</b>

Sumber: Data diolah, 2021.

Pada tahap selanjutnya adalah perumusan strategi dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran berdasarkan matrik SWOT yang didapat berdasarkan data yang telah diperoleh dari kelompok penangkar Sri Cintani dari hasil kuisisioner, wawancara, dan dokumentasi. Analisis strategi dalam meningkatkan ketersediaan modal dan pemasaran berdasarkan matriks SWOT mempunyai empat alternative strategi yang diperoleh dari analisis faktor internal dan faktor eksternal yaitu strategi SO (*Strengths-Opportunities*), ST (*Strengths-Threats*), WO (*Weaknesses-Opportunities*), dan WT (*Weaknesses-Threats*).

**Judul Artikel : STRATEGI PEMBERDAYAAN KELOMPOK PENANGKAR DALAM MENINGKATKAN KETERSEDIAAN MODAL DAN PEMASARAN BENIH PADI BERSERTIFIKAT**

**Matriks SWOT Modal**

**Tabel 4. Matriks SWOT Modal**

<p style="text-align: center;"><b>Internal</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Eksternal</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>STRENGTHS (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterampilan dan pengalaman anggota kelompok penangkar</li> <li>2. Kemampuan membangun kerja sama yang baik</li> <li>3. Sudah memiliki label dan sudah tersertifikasi</li> <li>4. Memiliki konsumen tetap</li> <li>5. Kemudahan akses dana oleh anggota</li> <li>6. Adanya pengawas mutu dan jaminan mutu</li> <li>7. Produk yang dihasilkan berkualitas baik</li> <li>8. Harga benih terjangkau oleh konsumen</li> <li>9. Sarana dan prasarana yang memadai</li> <li>10. Jaringan untuk distribusi luas</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>WEAKNESSES (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kekurangan pendidikan, pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh kelompok penangkar</li> <li>2. Belum adanya program penguat modal usaha kelompok (PUMK) untuk mendukung kegiatan usaha penangkar</li> <li>3. Jaringan pemasaran yang terbatas</li> <li>4. Pemerintah tidak ikut serta membantu kelompok penangkar dalam pemasaran</li> <li>5. Kurang dilakukan kegiatan dengan media promosi seperti radio, majalah, <i>social-networking</i></li> <li>6. Letak lokasi kurang strategis</li> <li>7. Kontinuitas produk tidak stabil</li> <li>8. Kekurangan modal</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya bimbingan dan pendampingan PPL Kecamatan</li> <li>2. Semakin pesatnya perkembangan teknologi</li> <li>3. Adanya kebijakan pemerintan untuk menggunakan benih bersertifikat</li> <li>4. Jumlah penduduk yang semakin meningkat</li> <li>5. Adanya tingkat kepercayaan petani terhadap benih bersertifikat</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>STRATEGI (SO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. membangun kerja sama yang baik terhadap pemerintah dengan memanfaatkan sarana dan prasarana yang telah memadai dalam usaha tani penangkar benih padi bersertifikat</li> <li>2. memanfaatkan keterampilan dan pengalaman petani dalam membangun kerja sama dengan pemerintah untuk menganjurkan petani agar menggunakan benih padi bersertifikat sehingga permintaan akan benih padi meningkat dan bertambah penghasilan petani</li> <li>3. kerja sama dengan pemerintah untuk menjaga</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>STRATEGI (WO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan akses kredit sebagai modal untuk mengatasi persoalan petani dalam permodalan usaha tani, agar dapat mengatasi selama proses budidaya berlangsung</li> <li>2. Memanfaatkan kebijakan pemerintah untuk menggunakan benih bersertifikat dalam penguatan modal dan pemasaran benih yang bermaksud agar kelompok penangkar benih Sri Cintani mendapatkan bantuan modal untuk meringankan petani pada saat proses budidaya berlangsung</li> <li>3. Mengoptimalkan kondisi alam dan iklim yang terletak kurang</li> </ol>

<p>6. Kebiasaan masyarakat mengonsumsi nasi</p> <p>7. Kondisi alam dan iklim Sumatera utara cocok untuk pertanian</p> <p>8. Kemudahan terhadap ketersediaan bibit, pupuk dan akses kredit</p> <p>9. Memiliki pasar sendiri</p>	<p>dan meningkatkan kualitas benih dengan teknologi modern.</p>	<p>strategis dengan memanfaatkan perkembangan teknologi yang semakin cangi agar pelaksanaan pekerjaan semakin baik</p>
<p><b>THREATS (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyak pesaing yang menjual produk sejenis</li> <li>2. Adanya serangan hama/penyakit</li> <li>3. Harga faktor produksi yang meningkat</li> <li>4. Kenaikan BBM</li> <li>5. Curah hujan yang cukup tinggi sehingga banjir pada lahan pertanian</li> <li>6. Konversi lahan</li> <li>7. Kefanatikan petani terhadap satu jenis varietas atau merek benih padi bersertifikat</li> </ol>	<p><b>STRATEGI (ST)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan keterampilan dan pengalaman petani dalam mengatasi kenaikan harga faktor produksi yang terjadi dan membangun kerja sama yang baik dengan antara petani dalam meningkatkan produksi benih berkualitas baik walaupun dihadapkan permasalahan kenaikan harga faktor produksi dan permodalan yang dimiliki petani</li> <li>2. Menggunakan pengalaman petani yang memang sudah cukup lama untuk mengatasi serangan hama/ penyakit dan curah hujan yang cukup tinggi sehingga dapat berakibat buruk kepada tanaman padi, dengan melakukan upaya memperkecil tingkat kerugian petani maka petani memanfaatkan sarana dan prasarana yang telah ada</li> <li>3. Memanfaatkan produk yang dihasilkan dengan kualitas yang baik sudah memiliki label dan sudah tersertifikasi untuk menghindari terjadinya kerugian karena produksi menurun oleh curah hujan yang cukup tinggi.</li> </ol>	<p><b>STRATEGI (WT)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengefisiensi dan mengatur biaya produksi dengan baik untuk mengatasi persoalan modal yang dimiliki petani, dengan modal yang terkecil agar dapat mengatasi kenaikan harga faktor produksi, usaha tani tersebut diharapkan agar dapat meminimalkan kelemahan petani dan mencegah timbulnya ancaman baru yang berasal dari faktor kelemahan petani itu sendiri</li> <li>2. Memberikan bimbingan seperti pendidikan, pengetahuan, dan keterampilan kepada petani agar tidak terjadi ahli fungsi lahan secara besar-besaran guna menjaga kontinuitas produk yang tidak stabil</li> <li>3. Mengupayakan adanya bantuan modal untuk memenuhi faktor produksi yang meningkat.</li> </ol>

**Judul Artikel : STRATEGI PEMBERDAYAAN KELOMPOK PENANGKAR DALAM MENINGKATKAN KETERSEDIAAN MODAL DAN PEMASARAN BENIH PADI BERSERTIFIKAT**

**Tabel 5. Matriks SWOT Pemasaran**

<p style="text-align: center;"><b>Internal</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Eksternal</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>STRENGTHS (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterampilan dan pengalaman anggota kelompok penangkar</li> <li>2. Kemampuan membangun kerja sama yang baik</li> <li>3. Sudah memiliki label dan sudah tersertifikasi</li> <li>4. Memiliki konsumen tetap</li> <li>5. Kemudahan akses dana oleh anggota</li> <li>6. Adanya pengawas mutu dan jaminan mutu</li> <li>7. Produk yang dihasilkan berkualitas baik</li> <li>8. Harga benih terjangkau oleh konsumen</li> <li>9. Sarana dan prasarana yang memadai</li> <li>10. Jaringan untuk distribusi luas</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>WEAKNESSES (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kekurangan pendidikan, pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh kelompok penangkar</li> <li>2. Belum adanya program penguat modal usaha kelompok (PUMK) untuk mendukung kegiatan usaha penangkar</li> <li>3. Jaringan pemasaran yang terbatas</li> <li>4. Pemerintah tidak ikut serta membantu kelompok penangkar dalam pemasaran</li> <li>5. Kurang dilakukan kegiatan dengan media promosi seperti radio, majalah, <i>social-networking</i></li> <li>6. Letak lokasi kurang strategis</li> <li>7. Kontinuitas produk tidak stabil</li> <li>8. Kekurangan modal</li> </ol>
	<p style="text-align: center;"><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya bimbingan dan pendampingan PPL Kecamatan</li> <li>2. Semakin pesatnya perkembangan teknologi</li> <li>3. Adanya kebijakan pemerintan untuk menggunakan benih bersertifikat</li> <li>4. Jumlah penduduk yang semakin meningkat</li> <li>5. Adanya tingkat kepercayaan petani terhadap benih bersertifikat</li> <li>6. Kebiasaan masyarakat mengonsumsi nasi</li> <li>7. Kondisi alam dan iklim Sumatera Utara cocok untuk pertanian</li> <li>8. Kemudahan terhadap ketersediaan bibit, pupuk dan akses kredit</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>STRATEGI (SO)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memaksimalkan pengawas mutu dan jaminan mutu produk dalam memanfaatkan jumlah penduduk yang semakin meningkat dan kebiasaan masyarakat mengonsumsi nasi</li> <li>2. Memanfaatkan teknologi untuk menambah jaringan distribusi agar semakin luas dan memiliki konsumen tetap</li> <li>3. Membangun kerja sama yang baik terhadap pemerintah dalam meningkatkan kepercayaan petani terhadap benih padi bersertifikat dengan harga benih yang terjangkau oleh konsumen agar dapat menghasilkan produk yang baik.</li> </ol>

9. Memiliki pasar sendiri		
<b>THREATS (T)</b>	<b>STRATEGI (ST)</b>	<b>STRATEGI (WT)</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banyak pesaing yang menjual produk sejenis</li> <li>2. Adanya serangan hama/penyakit</li> <li>3. Harga faktor produksi yang meningkat</li> <li>4. Kenaikan BBM</li> <li>5. Curah hujan yang cukup tinggi sehingga banjir pada lahan pertanian</li> <li>6. Konversi lahan</li> <li>7. Kefanatikan petani terhadap satu jenis varietas atau merek benih padi bersertifikat</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan produk dengan kualitas yang baik dan sudah tersertifikasi, dengan adanya jaminan mutu yang diberikan kepada konsumen sehingga dapat mengurangi kefanatikan petani terhadap satu jenis varietas atau merek benih padi bersertifikat</li> <li>2. Mempertahankan produk dengan kualitas yang baik meski adanya serangan hama dan curah hujan yang tinggi</li> <li>3. Meningkatkan kerja sama yang baik terhadap saluran pemasaran dengan memberikan harga yang dapat terjangkau oleh konsumen untuk mengecilkan pesaing yang menjual produk sejenis, sehingga dapat meningkatkan penjualan benih padi oleh kelompok penangkar Sri Cintani</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengupayakan adanya bantuan modal dan promosi untuk memenuhi faktor produksi yang semakin meningkat</li> <li>2. Meningkatkan sistem perdagangan serta pemasaran (promosi) untuk mengecilkan pesaing produk yang sejenis dengan menginformasikan tentang penggunaan benih padi bersertifikat</li> <li>3. Pengupayakan adanya bantuan dari pemerintah dalam pemasaran dan bantuan modal kepada petani sehingga tidak terjadi ahli fugsi lahan yang besar-besaran.</li> </ol>

### V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian Strategi Pemberdayaan Kelompok Penangkar Dalam Meningkatkan Ketersediaan Modal Dan Pemasaran Benih Padi Bersertifikat di Desa Pasar Baru Kecamatan Teluk Mengkudu Kabupaten Serdang Bedagai dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Keadaan penangkar benih padi Sri Cintani beranggotakan 79 orang yang mana 14 orang merupakan merupakan anggota penangkar benih tetap dan 65 orang merupakan mitra dalam usaha penangkar tersebut.
2. Dari hasil matriks pendukung ada beberapa faktor pendukung (*Strengths and Opportunity*) yang mempengaruhi pemberdayaan kelompok penangkar dalam meningkatkan modal dan pemasaran benih padi bersertifikat yaitu, faktor pendukung kekuatan (*strengths*) terdiri dari: (i).Keterampilan dan pengalaman anggota kelompok, (ii).kemampuan membangun kerjasama yang baik, (iii).sudah memiliki label dan sudah tersertifikasi, (iv).memiliki konsumen tetap, (v). kemudahan akses dana oleh anggota, (vi). adanya pengawasan mutu dan jaminan mutu, (vii) produk yang dihasilkan berkualitas baik, (viii) harga benih terjangkau oleh konsumen, (ix). sarana dan prasarana yang memadai dan, (x). jaringan untuk distribusi luas. Dan faktor pendukung peluang (*opportunity*) terdiri dari : (i). adanya bimbingan dan pendampingan PPL Kecamatan, (ii).Semakin pesatnya perkembangan teknologi, (iii).kebijakan pemerintah untuk menggunakan benih bersertifikat, (iv).jumlah penduduk yang semakin meningkat, (v).tingkat kepercayaan petani terhadap benih bersertifikat, (vi).kebiasaan masyarakat

***Judul Artikel : STRATEGI PEMBERDAYAAN KELOMPOK PENANGKAR DALAM MENINGKATKAN KETERSEDIAAN MODAL DAN PEMASARAN BENIH PADI BERSERTIFIKAT***

---

mengonsumsi nasi, (vii).kondisi alam dan Iklin Sumatera Utara cocok untuk pertanian (viii). Kemudahan dalam ketersediaan dalam sarana produksi dan, (ix). memiliki pasar sendiri.

3. Dari hasil matriks penghambat, ada beberapa faktor penghambat (*Weaknesses and Threats*) yang mempengaruhi pemberdayaan kelompok penangkar dalam meningkatkan modal dan pemasaran benih padi bersertifikat yaitu, Faktor penghambat kelemahan (*weaknesses*) terdiri dari : (i). kurang pendidikan, pengetahuan, dan keterampilan yang dimiliki oleh kelompok penangkar, (ii) belum adanya program penguatan modal kelompok (PMUK) untuk mendukung kegiatan usaha penangkaran, (iii).jaringan pemasaran yang terbatas, (iv).pemerintah tidak ikut serta membantu kelompok penangkar dalam hal pemasaran, (v).kurang dilakukan kegiatan promosi dengan menggunakan media sosial net-working(vi).letak kurang strategis, (vii).kontinuitas produk yang tidak stabil dan, (viii). kekurangan modal. Dan faktor penghambat ancaman (*threats*) terdiri dari: (i).banyaknya pesaing yang menjual produk yang sejenis, (ii). serangan hama/penyakit, (iii).harga faktor produksi yangmeningkat, (iv).kenaikan BBM, (v).curah hujan yang cukup tinggi sehingga banjir pada lahan, (vi). Konversi lahan dan, (vii). kefanatikan petani terhadap satu jenis varietas atau merek benih padi bersertifikat.
4. Strategi - strategi yang tepat digunakan untuk Peningkatan Pemberdayaan Kelompok Penangkar dalam Meningkatkan Modal di Desa Pasar Baru adalah: (i). Memaksimalkan dukungan pemerintah terhadap menggunakan benih bersertifikat untuk meningkatkan hasil produksi dan modal petani dalam usaha tani penangkar benih padi. (ii). Bekerjasama dengan pemerintah untuk menjaga dan meningkatkan kualitas benih yang dihasilkan dengan teknologi modern yang mendukung. (iii). Memanfaatkan kondisi alam dan jumlah penduduk yang terus meningkat dalam produksi benih agar permintaan benih terus bertambah yang menghasilkan petani menjadi makmur.

Strategi-strategi yang tepat digunakan untuk Peningkatan Pemberdayaan Kelompok Penangkar dalam Pemasaran di Desa Pasar Baru adalah: (i). Memanfaatkan daya dukung dan kebijakan pemerintah terhadap usaha penangkaran benih yang didukung oleh keterampilan dan pengalaman anggota kelompok, sarana dan prasaranan, produk dengan kualitas yang baik dan benih yang sudah tersertifikasi untuk meningkatkan hasil pemasaran benih. (ii). Memaksimalkan pengawasan mutu dan jaminan mutu produk dalam pemanfaatan jumlah penduduk yang semakin meningkat dan kebiasaan masyarakat mengonsumsi nasi. (iii). Memanfaatkan teknologi untuk mengolah kondisi alam agar tercapainya hasil produksi benih yang berkualitas baik, harga terjangkau dan memiliki konsumen tetap.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- DEPTAN, 2010.*Analisis Produksi dan Penggunaan Benin Varietas Unggul Bermutu*.Jakarta.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. PT. Indeks. Jakarta.
- Meida, Pane. 2018. *Analisis Pendapatan Usaha Tani Penangkar Benih Padi Dan Padi Konsumsi Di Desa Sri Agung Kecamatan Batang Asam Kabupaten Tanjung Jabung Barat*.Jurnal : Universitas Jambi.

- Nastiti, Anggi. 2014. *Analisis Pendapatan Dan Distribusi Pendapatan Rumah Tangga Petani Sayuran Di Kecamatan Jati Agung Kabupaten Lampung Selatan*. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Lampung.
- Pratiwi, E, 2010. *Strategi Pemasaran Industri Madu pada PT Madu Pramuka di Kabupaten Batang*. [Skripsi Online]. Internet. <http://core.ac.uk/download/pdf/16507230.pdf>. Diunduh pada tanggal 16 November 2015.
- Rangkuti, Freddy. 2001. *Analisis SWOT Teknik Membedakan Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.