

# Analisis SWOT Produk Benih Pada Seed Center Politeknik Negeri Jember

*by* Satria Indra Kusuma

---

**Submission date:** 01-Apr-2024 08:27AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2336351785

**File name:** 2404.2.1.16.pdf (281.55K)

**Word count:** 2081

**Character count:** 13272



Regular article

## Analisis SWOT Produk Benih Pada Seed Center Politeknik Negeri Jember

### SWOT Analysis of Seed Products at the Seed Center of Politeknik Negeri Jember

Satria Indra Kusuma<sup>a,\*</sup>, Irma Harlianingtyas<sup>a</sup>, Triono Bambang Irawan<sup>a</sup>, Berlina Yudha Pratiwi<sup>b</sup><sup>a</sup> Department of Agricultural Production, Politeknik Negeri Jember, Indonesia<sup>b</sup> Department of Public Accounting, Politeknik Negeri Jember, Indonesia

#### INFORMASI ARTIKEL

##### Sejarah Artikel:

Dikirim 26 Maret 2024  
Diterima 28 Maret 2024  
Tersedia online 31 Maret 2024

##### Kata kunci:

Manajemen  
Pemasaran  
Produksi  
Strategi  
Seed center

#### ABSTRAK

Benih unggul menjadi salah satu faktor penting dalam produksi padi karena penggunaan benih unggul bermutu benih yang digunakan dalam usahatani, maka akan semakin tinggi pula tingkat produksi yang akan diperoleh. Salah satu produsen benih unggul di Jember adalah TeFa Seed Center Politeknik Negeri Jember yang telah berdiri sejak tahun 2019. Varietas benih padi yang diproduksi Tefa Seed Center antara lain: Sunggal, Inpari 32 HBD, IR 64, Way Opo Buru, Ciharang, Cibogo, Inpari 33, Memberamo, Mekongga, Situbagendit, Inpari 33, Cakrabuana, dan Mantap. Tujuan penelitian ini untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis berdasarkan kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman sehingga dapat merumuskan strategi serta kebijakan yang tepat pada Tefa Seed Center. Berdasarkan hasil analisis perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, namun disisi lain Seed Center menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Rekomendasi yang dapat diberikan adalah sebagai berikut: meningkatkan ketersediaan produk setiap bulan; membangun mitra kolaboratif dengan pemerintah, asosiasi pedagang benih, dan toko pertanian membuat kebun percobaan untuk meyakinkan mitra; menyediakan tenaga pemasaran dan produksi benih yang terlatih; peningkatan manajemen distribusi produk; menambah pekerja untuk *costumer service*; membangun budaya organisasi yang sehat dan kompetitif.

#### ABSTRACT

Superior seeds are an important factor in rice production because the use of superior quality seeds in farming, the higher the level of production that will be obtained. One of the superior seed producers in Jember is TeFa Seed Center Jember State Polytechnic, established in 2019. Rice seed varieties produced by Tefa Seed Center include Sunggal, Inpari 32 HBD, IR 64, Way Opo Buru, Ciharang, Cibogo, Inpari 33, Memberamo, Mekongga, Situbagendit, Inpari 33, Cakrabuana, and Mantap. This research aims to systematically identify various factors based on strengths, opportunities, weaknesses, and threats so that appropriate strategies and policies can be formulated at the Tefa Seed Center. Based on the analysis results, the company faces enormous opportunities, but on the other hand, the Seed Center faces several internal obstacles/weaknesses. Recommendations that can be given are as follows: increase product availability every month; build collaborative partners with the government, seed traders associations, and agricultural shops creating trial gardens to convince partners; provide trained marketing and seed production personnel; improve product distribution management; adding workers for customer service; building a healthy and competitive organizational culture.

#### ARTICLE INFO

##### Article history:

Received 26 Maret 2024  
Accepted 28 Maret 2024  
Available online 31 Maret 2024

##### Keywords:

Management  
Marketing  
Production  
Strategy  
Seed center

© 2024 Journal of Business Management. Published by Indonesian Journal Publisher (ID Publishing). This is an open access article under the CC BY-SA license (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).

\* Corresponding author.

Email address: [satria.ik@polije.ac.id](mailto:satria.ik@polije.ac.id) (S. I. Kusuma)

<https://doi.org/10.47134/jobm.v2i1.16>

3025-7689/© 2024 Journal of Business Management. Published by Indonesian Journal Publisher (ID Publishing). This is an open access article under the CC BY-SA license (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).

## Pendahuluan

Kabupaten Jember merupakan salah satu Kabupaten di Provinsi Jawa Timur yang mayoritas mata pencaharian penduduknya adalah sebagai petani, hal ini terlihat sebanyak 421.047 penduduk yang berprofesi sebagai petani dengan luasan lahan 157.596 hektar tanaman padi, 64.489 hektar tanaman jagung, 3.666 hektar tanaman kedelai, 2.116 hektar kacang tanah, 109 hektar ubi kayu, 2.107 hektar cabe rawit, 139.731 hektar tanaman sayuran, 48.055 hektar tanaman kelapa, 5.279,6 hektar tanaman tebu, 16.484 hektar tanaman tembakau, dan 14.586,5 hektar tanaman kopi (Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember, 2022).

Tanaman padi (*Oryza sativa* L.) merupakan tanaman semusim yang mempunyai kemampuan beradaptasi pada berbagai kondisi lingkungan. Tanaman ini termasuk golongan jenis Graminae atau rumput-rumputan (Sagala et al., 2022). Hampir setengah dari penduduk dunia terutama dari negara berkembang termasuk Indonesia sebagian besar menjadikan padi sebagai makanan pokok yang dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan pangannya setiap hari (Rahmawati, 2006). Padi sebagai makanan pokok dapat memenuhi 56 – 80% kebutuhan kalori penduduk di Indonesia (Somantri, 2016).

Tanaman padi merupakan komoditas utama yang ditanam oleh masyarakat Jember. Salah satu faktor penting yang mempengaruhi peningkatan produksi padi adalah benih yang unggul dan berkualitas, karena dapat meningkatkan produktivitas tanaman padi. Penggunaan benih padi varietas unggul dapat meningkatkan produksi minimal 10%/ha, tetapi program ini harus ditunjang oleh ketersediaan benih, kemudahan akses mendapatkan benih dengan harga yang terjangkau oleh petani (Nuswardhani, 2019).

Benih unggul menjadi salah satu faktor penting dalam produksi padi karena penggunaan benih unggul bermutu benih yang digunakan dalam usahatani, maka akan semakin tinggi pula tingkat produksi yang akan diperoleh (Notarianto & Pujiyono, 2011). Penggunaan benih dengan varietas unggul memberikan sumbangan terhadap peningkatan produksi padi nasional hingga mencapai 56%, sementara interaksi antara air irigasi, varietas unggul, dan pemupukan terhadap laju kenaikan produksi padi memberikan kontribusi hingga 75% (Syahri & Somantri, 2016).

Salah satu produsen benih unggul di Jember adalah TeFa Seed Center Politeknik Negeri Jember yang telah berdiri sejak tahun 2019. TeFa Seed Center telah memproduksi benih padi sekitar 300 ton per tahun. Varietas benih padi yang diproduksi TeFa Seed Center antara lain: Sunggal, Inpari 32 HBD, IR 64, Way Opo Buru, Ciharang, Cibogo, Inpari 33, Memberamo, Mekongga, Situbagendit, Inpari 33, Cakrabuana, dan Mantap. Berbagai macam varietas yang diproduksi ini menyesuaikan permintaan distributor maupun petani langsung yang sesuai dengan lokasi lahan pertaniannya.

Pemasaran produk Seed Center ini didistribusikan ke berbagai daerah di sekitar Jember, Bondowoso, Situbondo, Probolinggo, dan beberapa daerah luar Jawa. Untuk menjaga keberlanjutan produk di pasar, TeFa Seed Center perlu menjaga kualitas produk serta mempertahankan kepuasan pelanggan agar tidak beralih ke produsen yang lain. Salah satu cara mengukur kepuasan pelanggan adalah dengan mengetahui posisi produk sesuai persepsi pelanggan. Hal ini bertujuan untuk mengukur kelebihan produk TeFa Seed Center dibanding produsen lain, serta kekurangan produk yang menurut konsumen perlu perbaikan.

Bauran pemasaran adalah kegiatan mengkombinasikan berbagai kegiatan marketing agar dicapai hasil yang paling maksimal. Para pengusaha yang kreatif akan menggunakan strategi dalam memasarkan dan menentukan produk/jasa yang

sesuai dengan kebutuhan konsumen. Analisis kesenjangan untuk mengetahui urutan prioritas aspek layanan yang menentukan kepuasan pelanggan menggunakan diagram kartesius. Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini (Abdirrahman & Sumiati, 2021).

Salah satu aspek yang dapat diupayakan persaingan yang semakin tajam adalah menyusun strategi pemasaran yang tepat. Strategi pemasaran untuk pengembangan produk harus memperhatikan 7P yakni *product, price, place, promotion, people, process, dan physical evidence* (Anggraeni et al., 2015). Analisis pemasaran produk juga dapat di klasifikasikan ke dalam analisis peluang, penentuan target, perencanaan strategi, perancangan program dan pengukuran usaha pemasaran (Amstrong & Kotler, 2008). Berdasarkan hal tersebut tujuan penelitian ini untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis berdasarkan kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman sehingga dapat merumuskan strategi serta kebijakan yang tepat pada Tefa Seed Center.

## Metode

Kegiatan penelitian ini dilaksanakan di Teaching Factory Seed Center Politeknik Negeri Jember yang dilaksanakan dari Agustus hingga Oktober 2023. Kegiatan penelitian ini menggunakan metode interview pada tenaga kerja maupun konsumen Tefa Seed Center, dimana pemilihan konsumen menggunakan metode purposive sampling dengan mempertimbangan responden yang terpilih pernah menjual maupun menggunakan secara langsung benih dari Tefa Seed Center. Tim peneliti juga melakukan observasi dan analisa pada keadaan Tefa yang sudah berjalan sejak 2019. Proses interview dan observasi bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis yang dapat mempengaruhi berlangsungnya produksi dan penjualan benih di Tefa.

EFE Matriks (*External Factor Evaluation*) merupakan strategi untuk merangkum dan mengevaluasi informasi ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintah, hukum, teknologi dan persaingan yang di hadapi oleh perusahaan. Sedangkan IFE Matriks (*Internal Factor Evaluation*) adalah matrix perusahaan yang menganalisa dua variabel yaitu *strength* (kekuatan), apa saja yang dimiliki oleh sebuah perusahaan dan *weakness* (kelemahan) yang ada dalam perusahaan itu sendiri (Janiah, 2019). SWOT analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) (Fauzi & Martadona, 2019).

## Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terhadap pengguna produk benih padi Tefa Seed Center Politeknik Negeri Jember, diketahui bahwa produk sangat diminati oleh petani Jember dan kota sekitar tapal kuda. Hal ini terbukti bahwa 100% produk terjual sebelum masa kadaluarsa. Produk yang paling diminati adalah Inpari 21, Ceherang, Logawa, dan Sintanur. Produk benih padi yg didistribusikan di toko laku terjual dalam waktu 1 minggu hingga 3 bulan. Hal ini menunjukkan produk sangat laris dan kontinuitas produk perlu dijaga agar penjualan produk meningkat.

Table 1. Matrix SWOT Analyst

<b>Internal</b>	<b>Strengths</b> 1. Legalitas usaha yang lengkap 2. Harga terjangkau 3. Tim yang solid 4. Modal usaha yang cukup 5. Selaras dengans kebijakan pemerintah (swasembada pangan)	<b>Weakness</b> 1. Konsumen belum mengenal produk Tefa Seed Center 2. Mitra pembeli terbatas 3. Produk tidak selalu tersedia 4. Outletnya jauh dari pasar 5. Pelayanan slow respon 6. Tidak ada tenaga pemasaran yang terlatih 7. Budaya organisasi kurang kompetitif
<b>External</b>	<b>Opportunities</b> 1. Pasar melimpah 2. Produk merupakan kebutuhan pokok 3. Didukung kebijakan pemerintah (swasembada pangan)	<b>Weakness-Opportunities</b> 1. Menyediakan tenaga pemasaran dan produksi benih yang terlatih 2. Meningkatkan mitra dengan melakukan pendekatan pada asosiasi pedagang benih padi 3. Peningkatan manajemen distribusi produk 4. Menambah tenaga kerja untuk customer service 5. Membangun budaya organisasi yang sehat dan kompetitif
<b>Threats</b> 1. Persaingan dengan kompetitor cukup ketat 2. Pembeli cenderung menggunakan produk lama	<b>Strengths-Threats</b> 1. Membentuk budaya kerja yang kompetitif 2. Meningkatkan seller skill 3. Membangun kemitraan dan kerjasama dengan pemerintah, asosiasi pedagang benih, dan toko pertanian	<b>Weakness-Threats</b> 1. Peningkatan intensitas promosi produk 2. Membuat brosur, katalog, konten media online untuk pemasaran 3. Pembuatan media penjualan online 4. Pelatihan Sumber Daya Manusia untuk penjualan produk

**Simpulan**

Perusahaan menghadapi peluang yang sangat besar, namun disisi lain **11**d Center menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. **Rekomendasi yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:**

1. Meningkatkan ketersediaan produk setiap bulan
2. Membangun mitra kolaboratif dengan pemerintah, asosiasi pedagang benih, dan toko pertanian membuat kebun percobaan untuk meyakinkan mitra
3. Menyediakan tenaga pemasaran dan produksi benih yang terlatih
4. Peningkatan manajemen distribusi produk
5. Menambah pekerja untuk *costumer service*
6. Membangun budaya organisasi yang sehat dan kompetitif

**Daftar Pustaka**

Abdirrahman, A. W., & Sumiati, S. (2021). Analisis Kepuasan Pelanggan Menggunakan Metode Customer Satisfaction Index Untuk Menentukan Strategi Pemasaran Menggunakan Analisis Swot Di Kafe Xyz. In *Juminten* (Vol. 2, Issue 3, pp. 143–154). UPN" VETERAN"JAWA TIMUR. <https://doi.org/10.33005/juminten.v2i3.251>

Armstrong, G., & Kotler, P. (2008). Prinsip-prinsip pemasaran. *Jakarta: Erlangga.*

Anggraeni, L. D., Deoranto, P., & Ikasari, D. M. (2015). Analisis persepsi konsumen menggunakan metode importance performance analysis dan customer satisfaction index. *Industria: Jurnal Teknologi*

*Dan Manajemen Agroindustri*, 4(2), 74–81.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember. (2022). *Kabupaten Jember Dalam Angka.*

Fauzi, D., & Martadona, I. (2019). Strategi pemasaran padi organik di kelompok tani padi rimbun Kota Padang. *Pangan*, 28(1), 1–10.

Janiah, S. (2019). Strategic Management Efe-Ife Matrix, Swot Analysis, Competitive Profil Matrix (Cpm) Dan Bcg Matrix Pada Pt Yamaha. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sisten Informasi*, 1(2), 188–196. <https://doi.org/10.31933/jemsi.v1i2.69>

Notarianto, D., & PUJIYONO, A. (2011). *Analisis efisiensi penggunaan faktor-faktor produksi pada usahatani padi organik dan padi anorganik (studi kasus: Kecamatan Sambirejo, Kabupaten Sragen).* Universitas Diponegoro.

Nuswardhani, S. K. (2019). Kajian serapan benih padi bersertifikat di Indonesia periode 2012–2017. *Agrika*, 13(2), 162–176.

Rahmawati, S. (2006). *Status perkembangan perbaikan sifat genetik padi menggunakan transformasi agrobacterium.*

Sagala, D., Ramadhani, E., Junairiah, J., Herawati, J., Asmuliani, R., Arsi, A., Indarwati, I., & Cahyani, D. A. (2022). *Budidaya Tanaman Pangan.* Yayasan Kita Menulis.

Somantri, R. U. (2016). *Penggunaan varietas unggul tahan hama dan penyakit mendukung peningkatan produksi padi nasional.*

Syahri, S. R. U., & Somantri, R. U. (2016). The Use of Improved varieties resistant to pests and diseases to increase national rice production. *J. Litbang Pert*, 35(1), 25–36.

# Analisis SWOT Produk Benih Pada Seed Center Politeknik Negeri Jember

## ORIGINALITY REPORT

5%

SIMILARITY INDEX

4%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1

[ejournal.unsri.ac.id](http://ejournal.unsri.ac.id)

Internet Source

<1%

2

[etd.repository.ugm.ac.id](http://etd.repository.ugm.ac.id)

Internet Source

<1%

3

Bartolomeus Galih Visnhu Pradana, Agatha Mayasari. "SWOT Analysis on Kenya Klaten Herbal SMEs", Jurnal Manajemen Sains dan Organisasi, 2023

Publication

<1%

4

S L Asmono, Djenal, Rahmawati. " In Vitro Regeneration of Bertoni from internode and leaf explants using different concentrations of BAP (6-Benzyl Amino Purine) ", IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 2020

Publication

<1%

5

Yonete Maya Tupamahu. "Strategi pemasaran produk kecap ikan (Studi kasus pada UP2KS Sari Laha di Kota Ternate)", Agrikan: Jurnal Ilmiah Agribisnis dan Perikanan, 2013

<1%

---

6	<a href="http://anzdoc.com">anzdoc.com</a> Internet Source	<1 %
7	<a href="http://dosen.unmerbaya.ac.id">dosen.unmerbaya.ac.id</a> Internet Source	<1 %
8	<a href="http://etd.iain-padangsidempuan.ac.id">etd.iain-padangsidempuan.ac.id</a> Internet Source	<1 %
9	<a href="http://jurnal.untirta.ac.id">jurnal.untirta.ac.id</a> Internet Source	<1 %
10	<a href="http://pdfslide.net">pdfslide.net</a> Internet Source	<1 %
11	<a href="http://repository.upi.edu">repository.upi.edu</a> Internet Source	<1 %
12	<a href="http://www.ojs.uma.ac.id">www.ojs.uma.ac.id</a> Internet Source	<1 %

---

Exclude quotes    On

Exclude matches    Off

Exclude bibliography    On