

## Strategi Penerapan Manajemen Produksi Dalam Industri Beras CV. Rahma 35 Di Kabupaten Sidenreng Rappang

Aksal Mursalat<sup>1</sup>, Neva Yulaela Putri<sup>2</sup>, Muhammad Chaerul Qayyum<sup>3</sup>, dan Ario<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Muhammadiyah Sidenreng Rappang

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

### Abstrak

CV. Rahma 35 merupakan usaha perusahaan dalam bidang pertanian yang berfokus pada usaha penggilingan padi dan pemasaran beras di Kabupaten Sidenreng Rappang. Sebagai pabrik penggilingan padi, aktivitas produksi yang menjadi fokus utama dalam kegiatan operasinya. Namun, terdapat beberapa kendala yang sering dihadapi, seperti kadar air beras yang tidak sesuai dengan standar, kecelakaan kerja, kerusakan mesin, persaingan harga beli gabah dengan pabrik lain dan komplain dari konsumen. Tujuan dari penelitian ini untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman, kemudian merumuskan prioritas strategi penerapan manajemen produksi industri beras CV. Rahma 35. Data yang digunakan adalah data primer melalui observasi lapang dan wawancara sedangkan data sekunder diperoleh dari penelitian terdahulu, buku, data dari instansi terkait. Hasil penelitian menunjukkan alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan, antara lain meningkatkan volume penjualan dengan promosi melalui media sosial ataupun e-commerce serta upaya peningkatan penggunaan teknologi modern dan konvensional, meningkatkan kinerja, ketelitian dan juga tanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan dan juga tugas yang telah diberikan, harga beli disesuaikan dengan kualitas gabah agar tidak terjadi kerugian serta meningkatkan kepuasan konsumen dan menjaga kualitas dan meningkatkan proses produksi serta tanggung jawab sangat penting bagi suatu perusahaan untuk menjaga kepercayaan dan kepuasan konsumen.

### Abstract

CV. Rahma 35 is a company in the agricultural sector focusing on rice milling and rice marketing in Sidenreng Rappang Regency. As a rice mill, production activities are the main focus of its operations. However, several obstacles are often encountered, such as rice moisture content not by standards, work accidents, machine damage, competition for grain purchase prices with other factories, and consumer complaints. This study aims to identify strategic factors, which are strengths and weaknesses as well as opportunities and threats, then formulate strategic priorities for implementing rice industry production management at CV. Rahma 35. Primary data is used through field observations and interviews, while secondary data is obtained from previous research, books, and related agencies. The results of the study indicate alternative strategies that can be considered, including increasing sales volume with promotions through social media or e-commerce, as well as efforts to increase the use of modern and conventional technology, improving performance, accuracy, and also responsibility in carrying out work and also tasks that have been given, purchase prices are adjusted to grain quality so that there are no losses and increase customer satisfaction and

### Article History:

Accepted: 24<sup>th</sup> October 2023

Published: 31<sup>st</sup> October 2023

**Keywords:** SWOT analysis; rice industry; production management; strategy

This is an Open Access article  
<https://ejournal.unmus.ac.id/agri>

Correspondence Author:  
Aksal Mursalat

*maintain quality and improve production processes and responsibilities are critical for a company to maintain consumer trust and satisfaction.*

## PENDAHULUAN

Indonesia memiliki potensi sumber daya alam yang melimpah, seperti lahan subur, curah hujan yang mencukupi, dan iklim tropis yang mendukung pertumbuhan tanaman. Hal ini memungkinkan berbagai jenis tanaman dapat tumbuh dengan baik dan menghasilkan hasil pertanian yang melimpah. Pertanian memainkan peran penting dalam ekonomi Indonesia dan merupakan sektor utama dalam mencukupi kebutuhan pangan domestik serta menjadi sumber pendapatan bagi jutaan petani di seluruh negeri. Menurut (Mursalat, 2022) pertanian melekat dalam kehidupan masyarakat petani di pedesaan. Ragam kegiatan pertanian ditekuni oleh petani sehingga menjadi bagian penting yang tidak terpisahkan dari kehidupan masyarakat di pedesaan agraris. Indonesia terkenal sebagai salah satu negara dengan hasil pertanian terbesar dan hasil pertanian yang menjadi komoditas utama di Indonesia adalah padi. Salah satu wilayah Indonesia yang menjadi penghasil komoditas padi tersebut adalah Kabupaten Sidenreng Rappang Provinsi Sulawesi Selatan yang bahkan diberi nama lumbung padi. Hal ini terlihat dari peran sektor pertanian terutama tanaman pangan yang memiliki andil cukup besar dalam pertumbuhan perekonomian. Produksi tanaman padi di Kabupaten Sidenreng Rappang pada tahun 2022 mencapai 514.202 ton yang dipanen dari areal seluas 90.653 Ha atau dengan produktivitas sebesar 5,67 ton/Ha (BPS, 2023).

Hadirnya pabrik penggilingan padi yang terdapat di setiap daerah dan telah mengalami proses modernisasi baik dari segi teknologi, kebutuhan pasar dan konsumen. Pabrik penggilingan padi memiliki waktu operasi yang berbeda-beda ada yang beroperasi setiap hari dan adapula yang beroperasi saat musim panen tiba untuk memproduksi beras. CV. Rahma 35 merupakan usaha perusahaan dalam bidang pertanian yang berfokus pada usaha penggilingan padi dan pemasaran beras di Kabupaten Sidenreng Rappang. CV. Rahma 35 menjadi salah satu perusahaan penggilingan padi terbesar di Sulawesi Selatan. Kemajuan teknologi yang dimiliki CV. Rahma 35 yang cukup lengkap yang memadukan antara teknologi konvensional dan modern. Selain itu proses distribusi dan pemasaran dari CV. Rahma 35 juga telah melibatkan banyak pihak di setiap musim panen atau dalam melakukan proses produksi.

Sebagai pabrik penggilingan padi, aktivitas yang menjadi fokus utama dalam kegiatan operasinya adalah aktivitas produksi. Semua proses produksi yang terjadi dalam perusahaan harus berjalan efektif, efisien dan ekonomis. Namun pada kenyataannya, manajemen produksinya tidak selalu berjalan dengan lancar, seringkali terdapat beberapa kendala yang sering dihadapi oleh perusahaan, seperti kadar air beras yang tidak sesuai dengan standar yang dapat merusak kualitas produk, kecelakaan kerja yang membahayakan karyawan dan memperlambat produksi, kerusakan mesin yang mengakibatkan downtime dan biaya perbaikan, persaingan harga beli gabah dengan pabrik lain dan komplain dari konsumen sehingga mengakibatkan perusahaan tidak dapat mencapai proses produksi yang efektif, efisien dan ekonomis. Menurut (Yahman et al., 2020) risiko dalam proses produksi dapat menyebabkan beberapa kerugian seperti terganggunya proses produksi beras sehingga tidak dapat memenuhi kebutuhan permintaan. Selain itu, (Hafiz & Rahmadani, 2022) risiko produksi berkenaan dengan sifat usaha penggilingan padi yang selalu tergantung pada kualitas bahan baku dan alam didukung faktor risiko yang menyebabkan tingginya peluang-peluang untuk terjadinya kegagalan produksi, sehingga berakumulasi pada risiko rendahnya pendapatan yang diterima oleh pelaku usaha. Risiko produksi merupakan suatu keadaan yang dapat merugikan pencapaian tujuan dan sasaran organisasi bisnis (Irawan et al., 2017). Melihat kendala-kendala dalam proses produksi beras di CV. Rahma 35, maka perlu adanya penerapan manajemen

produksi dengan mengidentifikasi faktor-faktor strategis yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman, kemudian merumuskan dan menetapkan prioritas strategi penerapan manajemen produksi dalam menunjang kebutuhan bahan pangan. Berdasarkan uraian tersebut maka dilakukan penelitian dengan judul “Strategi Penerapan Manajemen Produksi Dalam Industri Beras CV. Rahma 35 Di Kabupaten Sidenreng Rappang”.

## **METODE**

Penelitian ini dilakukan di CV. Rahma 35 Talumae, Kelurahan Lautang Benteng, Kecamatan Maritengngae, Kabupaten Sidenreng Rappang dimulai pada bulan Maret-Juni. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil observasi lapang dan wawancara berdasarkan kuisioner yang telah dibuat sedangkan data sekunder diperoleh dari penelitian terdahulu, buku, data dari instansi terkait dan lainnya. Pengumpulan data sekunder ditujukan untuk mengetahui informasi mengenai lokasi penelitian. Penentuan responden dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik *purposive sampling* dengan pertimbangan bahwa orang-orang yang dipilih mempunyai pengetahuan, pengalaman, dan memahami permasalahan tentang objek yang hendak diteliti (Sugiyono, 2015). Sedangkan teknik analisis data yang digunakan adalah dengan menganalisis lingkungan internal dan eksternal sebagai dasar untuk melakukan analisis SWOT. Tahapan analisis SWOT melalui matrik IFAS untuk menggambarkan keadaan internal perusahaan yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan perusahaan, serta matrik EFAS menggambarkan keadaan eksternal perusahaan yang terdiri dari peluang dan ancaman perusahaan kemudian diolah berdasarkan bobot dan rating. Selanjutnya dianalisis dengan diagram analisis SWOT untuk mengetahui posisi perusahaan. Kemudian dianalisis dengan menggunakan matrik SWOT sekaligus menentukan strategi alternatif bagi perusahaan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

CV. Rahma 35 merupakan salah satu penggilingan atau produsen beras dimana hasil produksi beras yang jadi *brand* favorit konsumsi masyarakat baik lokal maupun di luar daerah. Salah satu hasil produksi yang jadi favorit adalah beras super premium merk Rahma 35. CV. Rahma 35 mengutamakan kualitas yang higienis, dan didukung dengan kemajuan teknologi yang cukup lengkap yang memadukan teknologi konvensional yang digunakan dalam proses produksi beras, seperti pengeringan beras di bawah sinar matahari atau penggilingan beras dengan peralatan mekanik sederhana yang sudah lama digunakan dalam industri pengolahan beras dan teknologi modern yang mencakup mesin otomatis, sistem pengendalian kualitas yang canggih, serta metode inovatif dalam pemantauan dan pengolahan beras. Hasil panen atau padi yang masuk di CV. Rahma 35 diangkut menuju pemrosesan pascapanen yaitu mesin pengeringan gabah atau *dryer* berkapasitas 40 ton/unit dan setelah kering dimasukkan ke mesin penggilingan beras berkapasitas 50 ton/unit.

Dari hasil survei yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa meskipun pada saat proses produksi di CV. Rahma 35 telah menggunakan teknologi canggih namun masih memiliki beberapa kendala yang menghambat proses produksi. Hal ini dapat mempengaruhi manajemen produksi CV. Rahma 35. Menurut (Arifah et al., 2021) manajemen produksi merupakan salah satu bagian penting dalam bidang manajemen yang mempunyai peran dalam mengkoordinasikan berbagai kegiatan untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut yang di dalamnya terdapat kegiatan yang menghasilkan nilai dalam suatu barang dengan mengubah input menjadi output. Selain itu, (Marselina & Rokamah, 2022) juga mengemukakan bahwa manajemen produksi merupakan proses pengambilan keputusan dalam perusahaan untuk menghasilkan suatu produk secara efektif dan efisien, oleh karena itu manajemen produksi

mengkaji pengambilan keputusan dalam fungsi produksi. Untuk penerapan manajemen produksi dalam industri beras CV. Rahma 35 digunakan analisis SWOT dengan terlebih dahulu melakukan analisis terhadap faktor internal dan eksternal untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam pengembangan pemasaran usaha industri beras. Setelah hasil analisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan analisis faktor eksternal diketahui maka langkah selanjutnya membuat matrik faktor strategi internal (IFE) dan faktor strategi eksternal (EFE) adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Matrik Faktor Strategi Internal (IFE) dan Faktor Strategi Eksternal (EFE)

<b>Faktor Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skors</b>
<b>Kekuatan</b>			
1. Kualitas mutu dan kehygienisan terjamin	0.33	3	0.99
2. Menggunakan teknologi yang canggih dan di impor langsung dari China	0.35	4	1.4
3. Kerjasama dan tanggung jawab masing-masing pekerja	0.32	3	0.96
Total	1		3.35
<b>Kelemahan</b>			
1. Kadar air beras	0.32	3	0.96
2. Kerusakan mesin	0.36	3	1.08
3. Kecelakaan kerja	0.32	2	0.64
Total	1		2.68
<b>Total Selisih Kekuatan Dan Kelemahan</b>			<b>0.67</b>
<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skors</b>
<b>Peluang</b>			
1 Cukup terkenal dan diminati konsumen hingga luar kota	0.53	3	1.59
2 Menjadi salah satu pabrik beras terbesar di Sulawesi Selatan	0.47	3	1.41
Total	1		3
<b>Ancaman</b>			
1. Persaingan harga beli gabah oleh pabrik lain yang lebih murah	0.55	3	1.65
2. Komplain dari konsumen	0.45	2	0.90
Total	1		2.55
<b>Total Selisih Peluang dan Ancaman</b>			<b>0.45</b>

Sumber : Data Primer Setelah Diolah (2023)

Berdasarkan Tabel 1, analisis matriks faktor kunci internal (IFE) pada kekuatan dipilih dengan skor tertinggi dan pada faktor kelemahan dipilih dengan skor terendah. Kekuatan utama dalam analisis lingkungan internal strategi penerapan manajemen produksi dalam industri beras CV. Rahma 35 adalah menggunakan teknologi yang canggih dan di impor langsung dari China 1.4 dengan rata-rata bobot 0.35 dengan rating 4 menunjukkan bahwa teknologi merupakan faktor terpenting dalam memproduksi suatu produk begitu pula pada CV. Rahma 35 ini, untuk menghasilkan beras yang berkualitas diperlukan bahan baku yang berkualitas

dan proses produksi dengan menggunakan alat-alat yang telah didukung oleh kemajuan teknologi, oleh sebab itu CV. Rahma menggunakan teknologi canggih yang di impor langsung dari China. Sedangkan kelemahan utamanya adalah kecelakaan kerja dengan skor terendah 0.64 dengan rata-rata bobot 0.32 dengan rating 2 menunjukkan bahwa ketika proses produksi masih sering terjadi hal yang tidak terduga seperti halnya kecelakaan kerja yang disebabkan kurang berhati-hatinya pekerja, meskipun telah menggunakan teknologi yang canggih tidak menutup kemungkinan terjadinya kecelakaan kerja yang dapat menghambat proses produksi.

Analisis matriks faktor kunci eksternal (EFE) pada peluang dipilih dengan skor tertinggi dan pada faktor ancaman dipilih dengan skor terendah. Peluang utama dalam strategi penerapan manajemen produksi dalam industri beras CV. Rahma 35 adalah cukup terkenal dan diminati konsumen hingga luar kota dengan skor 1.59, rata-rata bobot 0.53 dan rata-rata rating 3 menunjukkan bahwa CV. Rahma 35 merupakan salah satu pabrik beras terbesar di Sulawesi Selatan yang secara otomatis sudah dikenal baik masyarakat lokal maupun luar kota, dengan kualitas produk yang sudah pasti juga terjamin dalam memproduksi beras. Sedangkan ancaman utama ditunjukkan oleh faktor ancaman dengan nilai terendah adalah komplain dari konsumen dengan skor sebesar 0.90, rata-rata bobot 0.45 dan rata-rata rating sebesar 2 menunjukkan bahwa masih adanya komplain dari konsumen berupa komplain kemasan yang rusak dan bermasalah pada saat pengiriman produk, harga produk yang berbeda dari pabrik lain, waktu pengiriman yang tidak tepat waktu dikarenakan kendala di perjalanan dan kualitas produk yang tidak sesuai dengan keinginan konsumen.

Setelah mengetahui posisi dari hasil mengombinasikan faktor kunci internal dan eksternal, maka dapat dirumuskan beberapa alternatif strategi penerapan manajemen produksi dalam industri beras CV. Rahma 35. Strategi-strategi tersebut dikelompokkan dalam empat sel yaitu, strategi S-O, strategi S-T, strategi W-O, strategi W-T. Hasil analisis matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Analisis Matriks SWOT Strategi Penerapan Manajemen Produksi Dalam Industri Beras CV. Rahma 35

Beras CV. Rannisa SS

Analisis Eksternal	Analisis internal	Strengths (S)	Weakness (W)
		1. Kualitas mutu dan kehygienisan terjamin	1. Kadar air beras
		2. Menggunakan teknologi yang canggih dan di impor langsung dari China	2. Kerusakan mesin
		3. Kerjasama dan tanggung jawab masing-masing pekerja	3. Kecelakaan kerja
Opportunities (O)		Strategi SO	Strategi WO
1. Cukup terkenal dan diminati konsumen hingga luar kota		Meningkatkan volume penjualan dengan promosi melalui media sosial ataupun e-commerce serta upaya peningkatan penggunaan teknologi modern dan konvensional.	Meningkatkan kinerja, ketelitian dan juga tanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan dan juga tugas yang telah diberikan.
2. Menjadi salah satu pabrik beras terbesar di Sulawesi Selatan			
Threats (T)		Strategi ST	Strategi WT
1. Persaingan harga beli gabah oleh pabrik		Harga beli disesuaikan dengan kualitas gabah agar tidak terjadi	Menjaga kualitas dan meningkatkan proses

lain yang lebih murah	kerugian serta meningkatkan kepuasan konsumen.	produksi serta tanggung jawab sangat penting bagi suatu perusahaan untuk menjaga kepercayaan dan kepuasan konsumen.
2. Komplain dari konsumen		

*Sumber : Data Primer Setelah Diolah (2023)*

Dari hasil matriks SWOT dapat diperoleh beberapa strategi alternatif dalam penerapan manajemen produksi dalam industri beras CV. Rahma 35. Strategi SO yaitu meningkatkan volume penjualan dengan promosi melalui media sosial ataupun e-commerce serta upaya peningkatan penggunaan teknologi modern dan konvensional. Ada berbagai cara yang dapat digunakan untuk meningkatkan volume penjualan suatu produk, salah satunya adalah dengan membuat promosi melalui media sosial ataupun e-commerce dari produk tersebut, serta peningkatan penggunaan teknologi modern dan konvensional yaitu memadukan teknologi mesin dan sumber daya manusia. Menurut (Gandhi et al., 2022) kunci untuk mencapai pertumbuhan positif bagi produsen komoditas pertanian adalah dengan melakukan optimalisasi dalam pemasaran digital. Upaya ini dilakukan untuk meningkatkan produksi beras dengan kualitas yang terjamin dapat memenuhi permintaan dan kebutuhan konsumen yang tidak hanya dari daerah sekitar atau masyarakat lokal tetapi juga permintaan konsumen dari luar kota. Sementara itu, promosi dilakukan untuk memasuki media melalui berbagai saluran dengan tujuan memasarkan produk. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh (Nurhayati, 2017), dan (Alamsyah & Cahyono, 2021), menunjukkan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Selain itu, (Mursalat, 2021) juga mengemukakan bahwa informasi baik bentuk barang, harga, dan spesifikasi lainnya saat ini sangatlah diperlukan oleh konsumen, yang dimana perkembangan dari inovasi pangsa pasar saat ini dengan banyaknya media sosial sebagai wadah perdagangan secara online.

Strategi WO yaitu meningkatkan kinerja, ketelitian dan juga tanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan dan juga tugas yang telah diberikan. Kinerja sangat penting bagi perusahaan. Menurut (Ningsih & Rachmawati, 2017) kinerja lingkungan perusahaan berfokus pada kegiatan perusahaan dalam melestarikan lingkungan dan mengurangi dampak negatif lingkungan yang timbul akibat aktivitas perusahaan. Selain itu, (Agasva & Budiantoro, 2020) mengemukakan bahwa kinerja suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh bagaimana pengelolaan suatu perusahaan berjalan dengan baik, semakin besar suatu perusahaan semakin banyak pula permasalahan dan juga aspek yang harus diperhatikan oleh manajemen apabila ingin mencapai kinerja laba yang maksimal. Hasil penelitian (Lestari & Juliarto, 2017) menjelaskan bahwa kepemilikan manajerial berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan dengan arah positif. Kepemilikan manajerial menunjukkan adanya keselarasan kepentingan antara manajer dengan pemegang saham. Manajer yang bertindak sebagai pemegang saham juga akan mengurangi biaya agensi dan berusaha meningkatkan kinerja perusahaan sehingga imbal hasil yang didapatkan akan lebih besar. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja yang tinggi dari buruh dan karyawan maka pekerjaan yang diberikan atau ditugaskan kepadanya akan dapat diselesaikan dengan tepat waktu sehingga lebih efisien, serta ketelitian dan juga tanggung jawab masing-masing pekerja mengenai tugas dan juga tanggung jawab yang diberikan oleh perusahaan.

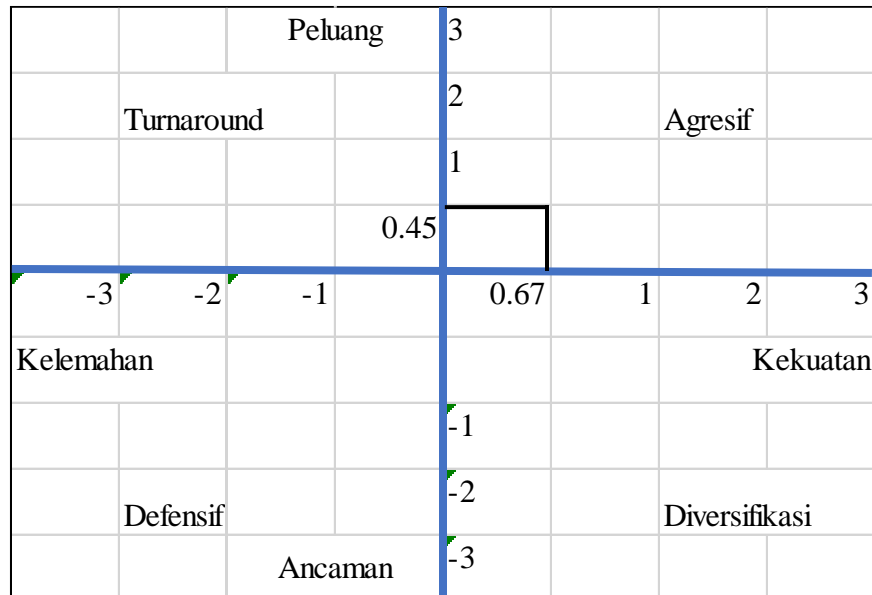
Strategi ST yaitu harga beli disesuaikan dengan kualitas gabah agar tidak terjadi kerugian serta meningkatkan kepuasan konsumen. Gabah merupakan bahan baku untuk produksi beras, bahan baku akan diolah menjadi produk yang di hasilkan oleh perusahaan tersebut. Hasil penelitian (Satar & Israndi, 2019) menjelaskan bahwa kualitas bahan baku secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kualitas produk, semakin baik kualitas bahan baku

maka akan semakin baik kualitas produk demikian pula sebaliknya. Selain itu, (Mursalat et al., 2021) juga mengemukakan bahwa kualitas produk yang baik sangat tergantung dari berbagai faktor yaitu dengan manajemen produksi yang baik. Dengan adanya bahan baku dengan kualitas baik maka akan memberikan kualitas keluaran yang baik pula. Keberhasilan suatu perusahaan dalam pengolahan bahan baku tersebut tergantung dari upaya perusahaan untuk mencari dan memilih dengan teliti bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi. Harga sering dijadikan sebagai indikator kualitas oleh sebagian konsumen. Hal ini terjadi karena adanya persepsi umum bahwa harga yang lebih tinggi cenderung menunjukkan kualitas yang lebih baik, sedangkan harga yang lebih rendah cenderung menunjukkan kualitas yang lebih rendah. Menurut (Saputri & Utomo, 2021) untuk menetapkan harga suatu produk, maka perusahaan harus dapat menyesuaikan harga dengan kualitas produk yang ditawarkan karena ketika harga yang ditawarkan telah sesuai dengan kualitas produk, maka akan mempengaruhi konsumen untuk dapat mengambil suatu keputusan pembelian terhadap suatu produk. Oleh sebab itu, pengendalian kualitas (*Quality Control*) harus senantiasa dilakukan dengan sangat teliti untuk memeriksa kualifikasi dan mutu produk yang merupakan tingkat kesesuaian produk dengan spesifikasi produk yang telah ditentukan.

Strategi WT yaitu menjaga kualitas dan meningkatkan proses produksi serta tanggung jawab sangat penting bagi suatu perusahaan untuk menjaga kepercayaan dan kepuasan konsumen. Proses produksi juga mempengaruhi kualitas produk dan juga kepercayaan dan kepuasan konsumen. Berdasarkan penelitian yang dilakukan (Abduhu, 2018) proses produksi merupakan salah satu variabel yang berkontribusi pada kualitas produk yang dihasilkan perusahaan. Selain itu, (Sentosa & Trianti, 2019) mengemukakan bahwa kualitas tenaga kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kualitas hasil produksi. Gabah kering giling memiliki kadar air lebih rendah dan harga lebih mahal dibandingkan gabah kering panen yang memiliki kadar air lebih tinggi. Mutu gabah dan kadar air gabah sebelum digiling dapat mempengaruhi rendemen dan mutu beras giling yang dihasilkan. Rendemen dan mutu beras yang baik akan diperoleh dari gabah yang akan digiling mencapai kadar air optimum (Iswanto et al., 2018). Pengeringan adalah proses penting untuk meningkatkan hasil dalam produksi beras, dan pengeringan yang tidak tepat dapat berdampak negatif pada kualitas gabah untuk pemrosesan selanjutnya (Salvatierra-Rojas et al., 2017). Selain itu, (Fachrizal & Mekiuw, 2018) juga berpendapat bahwa tahap pengeringan merupakan bagian penting dalam rangkaian aktivitas pasca panen yang memiliki dampak signifikan terhadap hasil dan mutu beras. Kualitas rendemen dan kualitas beras yang dihasilkan dapat terpengaruh secara negatif jika proses pengeringan gabah tidak dilakukan dengan baik atau terlambat. Pelaku usaha harus terus meningkatkan kualitas produk atau jasanya, karena peningkatan produk dapat membuat konsumen merasa puas dengan produk atau jasa yang dibelinya dan mendorong konsumen untuk melakukan pembelian ulang (Steven et al., 2021). Tak hanya itu, kualitas kemasan juga merupakan faktor penting yang mempengaruhi daya tarik konsumen dan memberikan nilai tambah dalam pembelian beras. Menurut (Erwan et al., 2021) kualitas produk berlabel memiliki dampak besar terhadap keputusan konsumen dalam membeli beras. Konsumen yang memesan beras dalam jumlah besar dan bermaksud menjualnya kembali biasanya membutuhkan kemasan yang praktis. Kualitas kemasan yang baik tidak hanya mempengaruhi daya tarik konsumen dalam pembelian beras, tetapi juga memainkan peran penting dalam kemudahan pengelolaan stok dan pemasaran ulang bagi konsumen yang berniat menjual kembali beras tersebut. Hal ini sesuai dengan pendapat (Mursalat et al., 2020) yang mengemukakan bahwa pelaku pemasaran dapat mengambil keuntungan menggunakan kemasan dan biaya transportasi sebagai dalih dalam mendistribusi beras.

Berdasarkan tabel perhitungan faktor kunci internal (IFE) dan faktor kunci eksternal (EFE), diperoleh hasil bahwa total skor untuk faktor kekuatan (strength) mencapai 3,35, sementara total skor untuk faktor kelemahan (weakness) mencapai 2,68. Di sisi lain, total skor

untuk faktor peluang (opportunity) adalah 3, sedangkan total skor untuk faktor ancaman (threat) mencapai 2,55. Dari perhitungan tersebut, selisih antara skor kekuatan (strength) dan skor kelemahan (weakness) adalah sebesar 0,67, sedangkan selisih antara skor peluang (opportunity) dan skor ancaman (threat) adalah 0,45. Menurut hasil analisis matriks IFE dan matriks EFE, perhitungan diagram cartesius dapat dilihat pada gambar 1. berikut :



Gambar 1. Diagram Cartesius Analisis SWOT

Dari gambar diagram cartesius analisis SWOT di atas, dapat jelas terlihat bahwa strategi yang diadopsi untuk penerapan manajemen produksi dalam industri beras CV. Rahma 35 di Kabupaten Sidenreng Rappang adalah strategi yang bersifat agresif. Hal ini mencerminkan situasi yang sangat menguntungkan bagi industri beras CV. Rahma 35. Dalam konteks analisis SWOT, strategi agresif biasanya ditunjukkan jika terdapat keunggulan internal yang kuat (kekuatan) dan peluang eksternal yang menjanjikan (peluang). Hal ini sesuai dengan pendapat (Daulay et al., 2023) strategi agresif adalah strategi yang mendukung perusahaan untuk terus memaksimalkan kekuatan serta peluang yang ada untuk terus maju dan meraih kesuksesan yang lebih besar. Selain itu, (Siregar et al., 2014) juga mengemukakan bahwa penerapan strategi agresif artinya usaha tersebut berada dalam situasi yang sangat menguntungkan atau memiliki peluang dan kekuatan sehingga strategi yang harus diterapkan adalah memanfaatkan peluang untuk meraih keuntungan. Dalam rangka menerapkan manajemen produksi dalam industri beras di CV. Rahma 35, strategi agresif yang didasarkan pada kombinasi peluang (SO) dan kekuatan (ST) dapat dianggap sebagai prioritas utama. Strategi ini akan mendorong perusahaan untuk memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal untuk mencapai pertumbuhan dan keberhasilan yang lebih besar. Adapun strategi prioritas untuk implementasi manajemen produksi dalam industri beras CV. Rahma 35 di Kabupaten Sidenreng Rappang adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan Volume Penjualan Melalui Promosi Digital

Memanfaatkan peluang dalam pertumbuhan pasar dan trend konsumen yang positif dengan meningkatkan volume penjualan melalui promosi melalui media sosial dan *e-commerce*. Penggunaan teknologi modern dan konvensional dalam proses produksi juga akan memastikan bahwa produk beras yang dihasilkan memiliki kualitas unggul. Hal ini sesuai dengan pendapat (Mursalat et al., 2022) yang menyatakan bahwa pemanfaatan *e-commerce* dalam pemasaran dapat dijadikan sebagai media promosi, komunikasi, dan penyampaian informasi dalam meningkatkan penjualan.



2. Peningkatan Kualitas Dan Efisiensi Dalam Proses Produksi

Dalam rangka memanfaatkan peluang dalam pertumbuhan pasar, industri beras CV. Rahma 35 dapat meningkatkan kinerja, ketelitian, dan tanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan dan tugas yang diberikan. Hal ini akan mendukung upaya peningkatan proses produksi dan kepuasan pelanggan. Hal ini sejalan dengan pandangan (Shodiq & Relawati, 2022) yang menyatakan bahwa melaksanakan pengukuran kinerja merupakan suatu strategi manajemen yang penting yang bertujuan untuk memastikan bahwa perusahaan dapat terus berkelanjutan dan berdaya saing di dalam persaingan tersebut.

3. Penyesuaian Harga Berdasarkan Kualitas Gabah

Menggunakan kekuatan dalam reputasi merek yang kuat dan keahlian dalam produksi untuk menyesuaikan harga beli dengan kualitas gabah yang diakuisisi akan membantu menghindari kerugian dan menjamin kepuasan pelanggan. Hal ini sesuai dengan pendapat (Hanif et al., 2019) yang menyatakan bahwa menetapkan harga yang sejajar dengan kualitas beras merupakan suatu strategi yang bertujuan untuk menarik minat konsumen dalam membeli produk.

4. Peningkatan Tanggung Jawab dan Proses Produksi

Mengambil langkah-langkah agresif untuk menjaga kualitas dan meningkatkan proses produksi akan memungkinkan perusahaan untuk menjaga kepercayaan dan kepuasan pelanggan serta memitigasi potensi ancaman terkait kualitas dan tanggung jawab. Hal ini sesuai dengan pendapat (Mahulette et al., 2020) yang mengemukakan bahwa pentingnya penerapan sistem pengendalian manajemen yang efektif dalam merencanakan, melaksanakan, dan mengawasi kegiatan produksi perusahaan. Khususnya dalam manajemen produksi, sistem pengendalian manajemen menjadi penting untuk memastikan efisiensi dan efektivitas dalam operasi perusahaan.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam penerapan manajemen produksi industri beras CV. Rahma 35 maka diperoleh beberapa alternatif strategi yang dapat dipertimbangkan, antara lain meningkatkan volume penjualan dengan promosi melalui media sosial ataupun e-commerce serta upaya peningkatan penggunaan teknologi modern dan konvensional, meningkatkan kinerja, ketelitian dan juga tanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan dan juga tugas yang telah diberikan, harga beli disesuaikan dengan kualitas gabah agar tidak terjadi kerugian serta meningkatkan kepuasan konsumen dan menjaga kualitas dan meningkatkan proses produksi serta tanggung jawab sangat penting bagi suatu perusahaan untuk menjaga kepercayaan dan kepuasan konsumen. Saran yang dapat diajukan sehubungan dengan hasil penelitian ini adalah diharapkan kepada perusahaan penggilingan padi dalam hal ini CV. Rahma 35 agar berusaha meningkatkan volume penjualan melalui promosi serta berupaya untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) sehingga proses produksi dan pengolahan dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, CV. Rahma 35 juga harus mampu menyesuaikan harga beli gabah dan beras serta meningkatkan kepuasan konsumen dengan cara menjaga dan meningkatkan kualitas produk melalui penerapan manajemen yang baik di dalam suatu perusahaan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Abduhu, H. (2018). Pengaruh Kualitas Bahan Baku Terhadap Kualitas Hasil Produksi (Studi Pada Ud. Rizky Di Kota Batu). *Jurnal Agregat*, 3(2).

- <https://publikasi.unitri.ac.id/index.php/ekonomi/article/view/1672>
- Agasva, B. A., & Budiantoro, H. (2020). Pengaruh Good Corporate Governance Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2014-2017). *JEBA (Journal of Economics and Business Aseanomics)*, 5(1), 33–53. <https://doi.org/10.33476/j.e.b.a.v5i1.1403>
- Alamsyah, M. R., & Cahyono, K. E. (2021). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Promosi, dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Pada Burger King Jemursari. *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen*, 10(6), 1–16.
- Arifah, Nusantara, C. K., Febriana, C. I., & Utomo, B. (2021). Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Manajemen Produksi (Studi Kasus Pada PT. Liebra Permana Bawen Kabupaten Semarang). *JMB : Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 10(2), 309–315. <https://doi.org/10.31000/jmb.v10i2.4584>
- BPS. (2023). *Statistik Kabupaten Sidenreng Rappang 2023: Badan Pusat Statistik Kabupaten Sidenreng Rappang*.
- Daulay, A. S., Imsar, & Harahap, R. D. (2023). Strategi Pengembangan Pasar Digital dalam Mendukung Industri Fashion Halal Indonesia. *AL-MANHAIJ: Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam*, 5(1), 1035–1042. <https://doi.org/10.37680/almanhaj.v5i1.2918>
- Erwan, Untari, & Widyantari, I. N. (2021). Analisis Kepuasan Pelanggan Terhadap Keputusan Pembelian Beras Berlabel. *Musamus Journal of Agribusiness (Mujagri)*, 3(2), 105–117. <https://doi.org/10.35724/mujagri.v3i2.3766>
- Fachrizal, R., & Mekiuw, Y. (2018). Analisis Kelayakan Usaha Pengereng Gabah Mekanis Ud Jasa Tani Distrik Tanah Miring Kabupaten Merauke. *Musamus Journal of Agribusiness*, 1(1), 41–45. <https://doi.org/10.35724/mujagri.v1i1.1302>
- Gandhi, P., Oktariza, W., & Malika, M. (2022). Kelayakan Finansial Pemasaran Digital Stroberi Organik Saat Pandemi Covid-19 di SFI, Magelang, Jawa Tengah. *Musamus Journal of Agribusiness*, 5(1), 30–38. <https://doi.org/10.35724/mujagri.v5i1.4987>
- Hafiz, A., & Rahmadani, F. (2022). Analisis Manajemen Risiko pada Usaha Penggilingan Padi AND di Jorong Kubu Rajo Kecamatan Lima Kaum. *MABIS: Jurnal Manajemen Bisnis Syariah*, 2(2), 64–80. <https://doi.org/10.31958/mabis.v2i2.6933>
- Hanif, A. S. S., Widodo, J., & Zulianto, M. (2019). Strategi Bauran Pemasaran Pada PB. Dua Putra Di Desa Ajung Kecamatan Kalisat Jember. *JURNAL PENDIDIKAN EKONOMI: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 13(1), 72. <https://doi.org/10.19184/jpe.v13i1.10423>
- Irawan, J. P., Santoso, I., & Mustaniroh, S. A. (2017). Model Analysis and Mitigation Strategy of Risk in Tempe Chips Production. *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 6(2), 88–96. <https://doi.org/10.21776/ub.industria.2017.006.02.5>
- Iswanto, P. H., Akbar, A. R., & Rahmi, A. (2018). Pengaruh Kadar Air Gabah Terhadap Mutu Beras Pada Varietas Padi Lokal Siam Sabah. *Jtam Inovasi Agroindustri*, 1(1), 12–23.
- Lestari, N. P., & Juliarto, A. (2017). Pengaruh Dimensi Struktur Kepemilikan terhadap Kinerja Perusahaan Manufaktur. *Diponegoro Journal of Accounting*, 6(3), 1–10. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- Mahulette, B. W., Karamoy, H., & Wangkar, A. (2020). Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Usaha Meningkatkan Kinerja Manajer Produksi Pada PT. Citra Raja Ampat Canning. *Journal EMBA*, 8(4), 1010–1017. <https://doi.org/10.35794/emba.v8i4.31228>
- Marselina, E., & Rokamah, R. (2022). Manajemen Produksi Home Industry Keripik Galih Kurnia Usaha Desa Bubakan Kecamatan Tulakan Kabupaten Pacitan. *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research*, 2(1), 105–120. <https://doi.org/10.21154/niqosiya.v2i1.706>
- Mursalat, A. (2021). Pengembangan Pola Kemitraan dalam Menunjang Saluran Distribusi

- Beras di Kabupaten Sidenreng Rappang. *Agrimor*, 6(2), 82–87.  
<https://doi.org/10.32938/ag.v6i2.1335>
- Mursalat, A. (2022). *Buku Ajar Pembangunan Pertanian*. Media Sains Indonesia.
- Mursalat, A., Nining Triani Thamrin, & AR, T. (2022). Layanan Konsultasi Halo Tani Berbasis Android Dalam Meningkatkan Produktivitas Pertanian. *Prosiding Seminar Nasional Hasil-Hasil Pengabdian*, 5(1), 12–21.
- Mursalat, A., Upri, A., & Marlina, L. (2021). Strategi Pengembangan Pemasaran Usaha Industri Tahu di Kabupaten Sidenreng Rappang. *Jurnal Sains Agribisnis*, 1(1), 27–37.  
<https://doi.org/10.55678/jsa.v1i1.262>
- Mursalat, A., Wulandary, A., & Fitriani, R. (2020). Identification of Partnership Patterns and Rice Distribution Channels as the Main Commodity in Sidenreng Rappang District. *Agricultural Social Economic Journal*, 20(4), 285–290.  
<https://doi.org/10.21776/ub.agrise.2020.020.4.3>
- Ningsih, W. F., & Rachmawati, R. (2017). Implementasi Green Accounting dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan. *JABE (Journal of Applied Business and Economic)*, 4(2), 149–158. <https://doi.org/10.30998/jabe.v4i2.2142>
- Nurhayati, S. (2017). Pengaruh Citra Merek, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Handphone Samsung Di Yogyakarta. *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Akuntansi*, 4(2), 60–69.
- Salvatierra-Rojas, A., Nagle, M., Gummert, M., de Bruin, T., & Müller, J. (2017). Development Of An Inflatable Solar Dryer For Improved Postharvest Handling Of Paddy Rice In Humid Climates. *International Journal of Agricultural and Biological Engineering*, 10(3), 269–282. <https://doi.org/10.3965/j.ijabe.20171003.2444>
- Saputri, L. E., & Utomo, A. (2021). Pengaruh Brand Image, Kualitas Produk, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Converse Di Surakarta. *Journal Of Management, Business And Education*, 8(1), 92–103. <https://doi.org/10.36587/exc.v8i1.911>
- Satar, M., & Israndi, A. (2019). Pengaruh Kualitas Bahan Baku Dan Efisiensi Biaya Produksi Terhadap Kualitas Produk Pada CV. Granville. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 10(3), 89–101.
- Sentosa, E., & Trianti, E. (2019). Pengaruh Kualitas Bahan Baku, Proses Produksi Dan Kualitas Tenaga Kerja Terhadap Kualitas Produk Pada PT Delta Surya Energy Di Bekasi. *Oikonomia: Jurnal Manajemen*, 13(2), 62–71.  
<https://doi.org/10.47313/oikonomia.v13i2.506>
- Shodiq, W. M., & Relawati, R. (2022). Kinerja Keuangan Perusahaan di Sektor Perikanan Periode 2015-2020 Berdasarkan Cross Sectional Approach (CSA). *Musamus Journal of Agribusiness*, 5(1), 47–58. <https://doi.org/10.35724/mujagri.v5i1.4983>
- Siregar, G., Salman, & Wati, L. (2014). Strategi Pengembangan Usaha Tahu Rumah Tangga. *AGRIUM: Jurnal Ilmu Pertanian*, 19(1), 12–20.  
<https://doi.org/10.30596/agrium.v19i1.327>
- Steven, Tj, H. W., & Purnama, E. D. (2021). The Effect Of Price Policy And Experiential Marketing On Repurchase Intention Mediated By Customer Satisfaction (Study at PT. Maybank Indonesia Finance Regional Jakarta). *International Journal of Science, Technology & Management*, 2(6), 2097–2109. <https://doi.org/10.46729/ijstm.v2i6.375>
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D)*. Bandung : CV. Alfabeta.
- Yahman, M. B., Profita, A., & Widada, H. D. (2020). Analisis Risiko Dan Penentuan Strategi Mitigasi Pada Proses Produksi Beras. *Jurnal Manajemen Dan Teknik Industri Produksi*, 20(2), 67–78. <https://doi.org/10.30587/matrik.v20i2.1112>