

Strategi Pengembangan Benih Padi Untuk Mendukung Ketahanan Pangan di CV Priangan Timur Seed Community (PTSC) Kabupaten Ciamis

Rice Seed Development Strategy to Support Food Security in CV Priangan Timur Seed Community (PTSC) Ciamis Regency

Candra Nuraini*, Abdul Mutolib, Novia Fajria

Pascasarjana Universitas Siliwangi
Jl. Siliwangi 24, Tasikmalaya

*Email: candranuraini@unsil.ac.id

(Diterima 28-12-2024; Disetujui 25-01-2025)

ABSTRAK

Ketahanan pangan menjadi prioritas dalam pembangunan nasional, dan pengembangan benih padi berkualitas merupakan salah satu strategi utama untuk mencapainya. Penelitian ini dilakukan untuk merumuskan strategi pengembangan benih padi di CV PTSC guna mendukung ketahanan pangan. Penelitian dilaksanakan di CV. PTSC Kabupaten Ciamis, dengan teknis *purposive sampling* dengan pertimbangan bahwa perusahaan tersebut merupakan satu satunya produsen benih padi di wilayah Priangan Timur. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder, dengan metode wawancara mendalam dengan pemangku kepentingan utama. Responden dalam penelitian terdiri, manajemen perusahaan CV. PTSC. mitra (pedagang, petani), akademisi, lembaga pemerintah yaitu dinas pertanian, dan balai pengawasan dan sertifikasi Benih (BPSBTPH) Propinsi Jawa Barat. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Metode analisis yang digunakan dengan pendekatan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha, serta *Analytic Hierarchy Process* (AHP) untuk menentukan prioritas strategi berdasarkan bobot masing-masing faktor. Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV PTSC memiliki potensi besar untuk memanfaatkan keunggulan internal seperti inovasi teknologi dan jaringan distribusi yang luas, sambil mengatasi ancaman eksternal seperti perubahan iklim dan persaingan pasar. Berdasarkan analisis AHP, strategi prioritas yang direkomendasikan meliputi pertama adalah Memperluas kemitraan dari hulu hingga hilir dalam mendukung produksi dan pemasaran benih dengan bobot 0,99. Prioritas kedua yaitu Promosi, pemasaran digital dan kerja sama pemasaran dengan instansi terkait dalam meningkatkan pemasaran benih dengan bobot 0,96. Prioritas ketiga yaitu Peningkatan kualitas benih dari aspek budidaya calon benih dan sertifikasi oleh lembaga sertifikasi benih dengan bobot 0,92.

Kata kunci: benih padi, analisis SWOT, AHP, strategi pengembangan

ABSTRACT

Food security is a priority in national development, and developing high-quality rice seeds is one of the main strategies to achieve it. This study was conducted to formulate strategies for developing rice seeds at CV PTSC to support food security. The research was carried out at CV PTSC in Ciamis Regency using a purposive sampling technique, considering that this company is the sole producer of rice seeds in the Priangan Timur region. The data used in this study comprised primary and secondary data collected through in-depth interviews with key stakeholders. Respondents included the management of CV PTSC, partners (traders and farmers), academics, and government institutions such as the Agricultural Office and the Seed Supervision and Certification Center (BPSBTPH) of West Java Province. The research employed a case study method, with data analyzed using the SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) approach to identify internal and external factors affecting business development. The Analytic Hierarchy Process (AHP) was applied to determine the priority of strategies based on the weight of each factor. The results indicated that CV PTSC has significant potential to leverage internal strengths such as technological innovation and an extensive distribution network while addressing external threats like climate change and market competition. Based on the AHP analysis, the recommended priority strategies are as follows: first, expanding partnerships from upstream to downstream to support the production and marketing of seeds, with a weight of 0.99; second, Promoting digital marketing and collaborating with relevant institutions to enhance seed marketing, with a weight of 0.96. Third, seed quality in terms of cultivation practices and certification by seed certification agencies should be improved, with a weight of 0.92.

Keywords: food security, rice seed, SWOT analysis, AHP, development strategy

PENDAHULUAN

Produksi padi di Indonesia merupakan sektor strategis dalam mendukung ketahanan pangan nasional. Namun, produktivitas padi di berbagai daerah masih menghadapi kendala, seperti rendahnya kualitas benih yang digunakan, ketidaksesuaian varietas dengan kondisi agroekologi lokal, serta manajemen distribusi benih yang belum optimal (Widyastuti et al., 2022). Promosi produk yang kurang efektif sering kali menjadi hambatan bagi perusahaan benih untuk mencapai target pasar yang lebih luas (Titisari, Karya, & Hadi, 2021). Studi lain mengidentifikasi bahwa kurangnya diversifikasi produk dapat membatasi pertumbuhan perusahaan (Jannah & Firdaus, 2022). Oleh karena itu, pengembangan kapasitas SDM juga menjadi elemen penting untuk mengatasi kelemahan internal (Duoyan, 2021).

Strategi pengembangan perusahaan benih adalah kunci untuk menghadapi tantangan industri, seperti perubahan pasar dan persaingan global (Susanto, Susanto, & Bastari, 2019). Pendekatan strategi pengembangan benih padi dapat diperkuat dengan metode analisis SWOT, yang membantu mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam sektor agribisnis. Dalam konteks pengembangan benih padi, analisis SWOT dapat digunakan untuk memahami dinamika internal dan eksternal, seperti kualitas varietas, distribusi benih, dan dampak perubahan iklim terhadap produktivitas (Sopian & Trimo, 2020). Pendekatan SWOT juga dapat mengidentifikasi langkah-langkah untuk mengoptimalkan sumber daya internal perusahaan (Devi, Pringgandinie, Yulina, & Hadiansah, 2022).

Analisis SWOT memiliki indikator peluang, pemanfaatan peluang seperti peningkatan permintaan benih organik dapat menjadi penggerak utama pertumbuhan perusahaan (Dermawan, Rini, Sembiring, & Budiman, 2023). Inovasi teknologi, seperti penerapan digitalisasi dalam proses pemasaran, juga meningkatkan daya saing perusahaan (Popescu & Gasparotti, 2022). Kemitraan dengan distributor besar dapat membuka akses ke pasar internasional yang lebih luas (Silva, Alencar, Costa, & Sanches, 2019). Kekuatan perusahaan benih, seperti kualitas produk dan keunggulan teknologi, menjadi fondasi untuk strategi pengembangan (Danylkiv & Sadura, 2021)

Untuk melengkapi analisis swot digunakan alat analisis AHP, AHP digunakan untuk meranking prioritas pengembangan varietas padi berdasarkan daya tahan terhadap perubahan iklim dan kemampuan adaptasi terhadap agroekologi lokal. Studi menunjukkan bahwa kombinasi SWOT dan AHP memberikan hasil yang lebih komprehensif, karena SWOT memberikan kerangka analitis, sementara AHP membantu menetapkan prioritas tindakan yang tepat (Rerung, Rahman, & Yahya, 2022).

Perusahaan benih yang ada di Kabupaten Ciamis yaitu CV. PTSC yang berdiri pada tahun 2017. Seiring berjalannya perusahaan mengalami banyak kendala, mulai kendala internal sampai eksternal. Untuk itu perlu mengetahui strategi dalam mengembangkan perusahaan menggunakan analisis SWOT dan pengambilan alternatif AHP.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di CV. Priangan Timur Seed Community (PTSC) merupakan salah satu unit usaha yang berada dibawah binaan Balai Pengawasan dan Sertifikat Benih Tanaman Pangan dan Holtikultura (BPSBTPH) Provinsi Jawa Barat berdiri sejak tahun Agustus 2017 dan bergerak dalam wadah produksi benih padi yang terdaftar sebagai produsen dan pengedar benih di BPSBTH Provinsi Jawa Barat. Lokasi CV. PTSC terletak di Dusun Pangarengan Desa Sindangasih Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis, yang bermitra dengan petani ada ada di wilayah yaitu Kecamatan Banjarsari, Kecamatan Pamarican, Kecamatan Lakbok, dan Kecamatan Banjaranyar. Penentuan Lokasi dengan metode purposive sampling, dengan dasar pertimbangan bahwa CV. PTSC merupakan salah satu produsen terbesar di Priangan Timur. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder, dengan metode wawancara mendalam dengan pemangku kepentingan utama. Responden dalam penelitian terdiri, manajemen Perusahaan CV. PTSC. Mitra (pedagang, petani), akademisi, Lembaga pemerintah yaitu dinas pertanian, dan balai pengawasan dan sertifikasi Benih (BPSBTPH) Propinsi Jawa Barat. Metode penelaitian yang digunakan adalah studi kasus. Metode analisis yang digunakan dengan pendekatan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan usaha, serta Analytic Hierarchy Process (AHP) untuk menentukan prioritas strategi berdasarkan bobot masing-masing faktor Penelitian ini menggunakan metode Studi kasus dan

menggunakan alat analisis SWOT dan AHP. Sumber datanya menggunakan data primer dan sekunder. Pengambilan data dalam penelitian ini yaitu dengan FGD (*Focus Group Discussion*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis dengan pendekatan SWOT analisis, maka disajikan hasil analisis SWOT Benih padi pada CV. PTSC seperti pada Tabel 1.

Tabel 1. Faktor Internal

No	FAKTOR INTERNAL	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (<i>Strength</i>)				
1	Benih telah bersertifikat dan berkualitas baik	0,15	5	0,75
2	Perusahaan memiliki kemitraan dengan kelompok tani	0,15	5	0,75
3	Tersedia sarana dan prasarana yang baik	0,025	4	0,10
4	Manajemen perusahaan dikelola secara profesional	0,075	2	0,15
5	Telah memiliki kerja sama dengan Dinas Pertanian Kabupaten Ciamis	0,10	4	0,20
6	Pembayaran tepat waktu	0,05	2	0,10
Total Kekuatan		0,55		2,05
Kelemahan (<i>Weakness</i>)				
1	Terbatasnya lahan yang dimiliki oleh perusahaan	0,15	4	0,60
2	Tenaga kerja perusahaan terbatas	0,025	3	0,075
3	Minimnya sumber permodalan	0,05	4	0,20
4	Tidak memiliki laboratorium secara mandiri	0,05	3	0,15
5	Terbatasnya promosi dan pemasaran	0,10	3	0,30
6	Keragaman varietas benih padi terbatas	0,075	3	0,025
Total Kelemahan		0,45		1,35
Total Faktor Internal		1,00		3,40

Berdasarkan Tabel 1, perhitungan IFAS diatas menunjukkan CV. PTSC memiliki benih yang telah bersertifikat dan berkualitas dengan skor 0,75. Benih bersertifikat merupakan elemen kunci dalam meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil panen. Penelitian menunjukkan bahwa benih bersertifikat memiliki potensi genetik yang lebih tinggi, ketahanan terhadap hama, dan hasil panen yang konsisten. Dalam konteks agribisnis, penggunaannya dapat meningkatkan produktivitas hingga 15-25% (Baglan, Zhou, Mwalupaso, & Xianhui, 2020). Adopsi benih berkualitas telah berkontribusi pada peningkatan hasil produksi pangan dan mendorong swasembada pangan melalui sistem sertifikasi yang kuat dan dukungan kebijakan pemerintah (Chauhan, Rajendra Prasad, Pal, Choudhury, & Udaya Bhaskar, 2016).

CV. PTSC juga memiliki kemitraan dengan kelompok tani dengan skor 0,75. Kemitraan strategis antara perusahaan dan kelompok tani memperkuat ekosistem agribisnis. Perusahaan menyediakan akses terhadap teknologi, pelatihan, dan pasar, sementara petani memastikan pasokan bahan baku yang stabil (Guei, Barra, & Silué, 2011). Kolaborasi antara perusahaan dan kelompok tani diharapkan berhasil meningkatkan adopsi teknologi pertanian dan menurunkan tingkat kemiskinan di pedesaan (Sandita, Rachmina, & Tinaprilla, 2024).

CV PTSV memiliki kelemahan yaitu terbatasnya lahan yang dimiliki oleh perusahaan terbatas dengan skor 0,60. kepemilikan tanah sering menjadi penghalang bagi perusahaan, khususnya karena adanya batasan hukum pada penggunaan lahan dan kebutuhan untuk mematuhi regulasi lokal. Misalnya, pengalihan hak kepemilikan lahan menjadi hak guna bangunan sering menimbulkan kendala administratif dan hukum (Sitinjak et al., 2024). Lahan publik sering kali memiliki perlindungan hukum yang kuat sehingga sulit diakses untuk pengembangan usaha, bahkan jika lahan tersebut tidak digunakan (Hoops, 2020). Selanjutnya hasil perhitungan dari faktor eksternal disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Faktor Eksternal

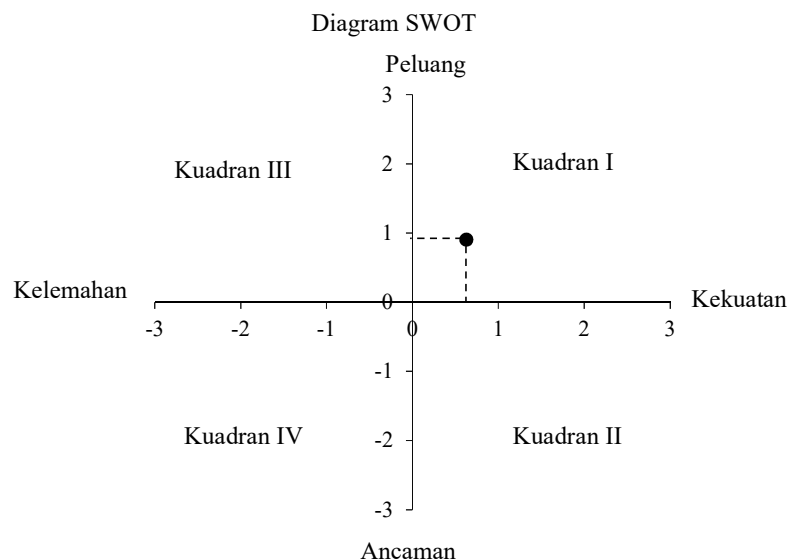
No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (<i>Opportunity</i>)				
1	Adanya peluang kerja sama dengan pemerintah terkait penyediaan benih padi	0,075	3	0,225
2	Pendampingan dan pengawasan kualitas benih dari lembaga sertifikasi benih	0,125	4	0,50
3	Potensi pasar benih padi yang luas	0,05	3	0,15
4	Tingginya komitmen mitra dan petani	0,05	3	0,15
5	Produsen benih bersertifikat di Priangan Timur masih sedikit	0,10	4	0,40
6	Adanya kebijakan penggunaan benih benih padi bersertifikat	0,125	4	0,50
Total Peluang		0,525		1,925
Ancaman (<i>Threat</i>)				
1	Petani dapat membeli benih lain secara online	0,10	4	0,40
2	Perubahan iklim dan serangan hama yang dapat menurunkan kualitas dan kuantitas padi	0,125	5	0,625
3	Perusahaan tidak memiliki lahan sehingga bergantung pada lahan mitra	0,075	4	0,30
4	Potensi keterlambatan pengiriman benih dari petani (mitra)	0,05	3	0,15
5	Perusahaan tidak terlibat dalam proses budidaya	0,075	2	0,15
6	Terdapat penawaran harga padi yang lebih tinggi dari pihak lain	0,05	3	0,15
Total Ancaman		0,475		1,775
Total Faktor Eksternal		1,00		3,70

Berdasarkan Tabel 2, EFAS di atas menunjukkan peluang Pendampingan dan pengawasan kualitas benih dari Lembaga sertifikasi benih dengan skor 0,50. pendampingan dan pengawasan dilaksanakan secara rutin 1 bulan 2x, namun disesuaikan dengan permintaan dan kondisi dilapangan. Standarisasi kualitas benih melalui pengawasan dapat meningkatkan daya saing di pasar lokal dan global (Wibawa, Gunadnya, & Wijaya, 2019). Program edukasi dan monitoring oleh lembaga seperti BPOM memperkuat kepercayaan petani terhadap kualitas benih (Apriansyah, Khotimah, & Munandar, 2021). Adanya peluang kebijakan penggunaan benih bersertifikat dengan skor 0,50. Regulasi pemerintah yang mewajibkan penggunaan benih bersertifikat mendorong permintaan benih berkualitas tinggi (Adhiana, Riani, & Fristy, 2021). Kebijakan ini juga membantu petani meningkatkan hasil panen secara signifikan melalui varietas unggul (Melinda, Rudiyantri, & Haeruddin, 2019). Berbagai ancaman yang dirasakan oleh CV. PTSC, ancaman yang terbesar yaitu Perubahan iklim dan serangan hama yang dapat menurunkan kualitas dan kuantitas padi dengan skor 0,625. Risiko perubahan iklim, seperti curah hujan ekstrem, berdampak buruk pada hasil panen dan kualitas benih (Melinda et al., 2019). Serangan hama yang semakin sulit dikendalikan juga dapat mengurangi viabilitas benih yang ada pada perusahaan CV. PTSC. Selanjutnya dilakukan perhitungan untuk penentuan posisi pada diagram berikut :

Diagram

$$\text{Faktor Internal} = 2,05 - 1,35 = 0,70$$

$$\text{Faktor Eketernal} = 1,925 - 1,775 : 0,15$$



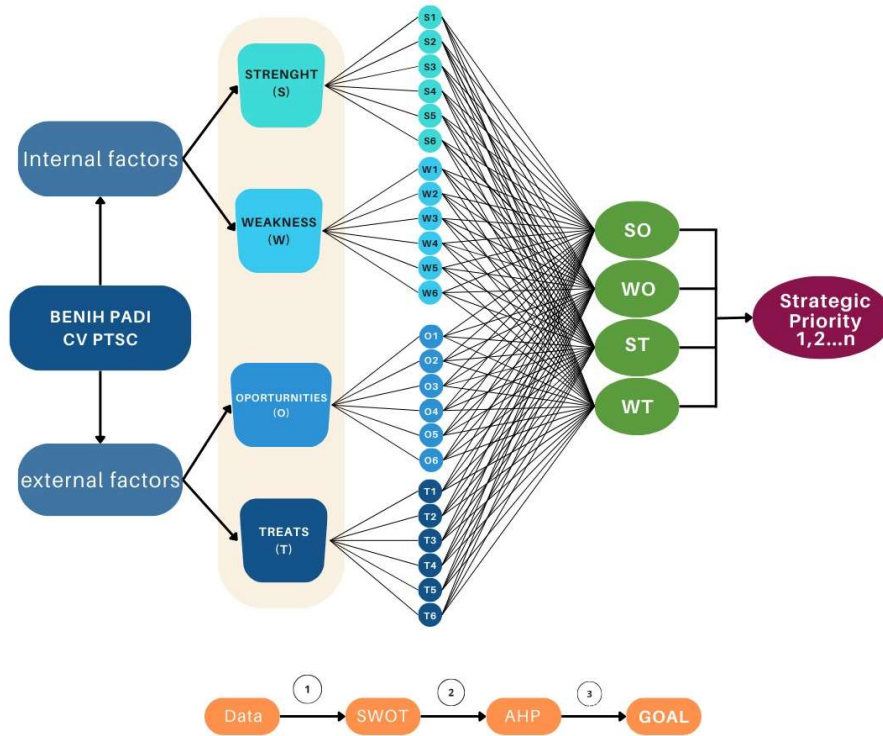
Berdasarkan tabel EFAS di atas menunjukkan peluang pendampingan dan pengawasan kualitas benih dari Lembaga sertifikasi benih dengan skor 0,50. pendampingan dan pengawasan dilaksanakan secara rutin 1 bulan 2x, namun disesuaikan dengan permintaan dan kondisi di lapangan. Standarisasi kualitas benih melalui pengawasan dapat meningkatkan daya saing di pasar lokal dan global (Wibawa et al., 2019). Program edukasi dan monitoring oleh lembaga seperti BPOM memperkuat kepercayaan petani terhadap kualitas benih (Apriansyah et al., 2021). Adanya peluang kebijakan penggunaan benih bersertifikat dengan skor 0,50. Regulasi pemerintah yang mewajibkan penggunaan benih bersertifikat mendorong permintaan benih berkualitas tinggi (Adhiana et al., 2021). Kebijakan ini juga membantu petani meningkatkan hasil panen secara signifikan melalui varietas unggul (Melinda et al., 2019). Selain terdapat ancaman yang dirasakan oleh CV. PTSC, ancaman yang terbesar yaitu Perubahan iklim dan serangan hama yang dapat menurunkan kualitas dan kuantitas padi dengan skor 0,625. Risiko perubahan iklim, seperti curah hujan ekstrem, berdampak buruk pada hasil panen dan kualitas benih (Melinda et al., 2019). Serangan hama yang semakin sulit dikendalikan juga dapat mengurangi viabilitas benih yang ada pada perusahaan CV. PTSC.

Tabel 3. Matrik Alternatif Strategi

INTERNAL		Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
		1. Benih telah bersertifikat dan berkualitas baik	1. Terbatasnya lahan yang dimiliki oleh perusahaan
		2. Perusahaan memiliki kemitraan dengan kelompok tani	2. Tenaga kerja perusahaan terbatas
		3. Tersedia sarana dan prasarana yang baik	3. Minimnya sumber permodalan
		4. Manajemen Perusahaan dikelola secara profesional	4. Tidak memiliki laboratorium secara mandiri
		5. Telah memiliki kerjasama dengan Dinas Pertanian	5. Terbatasnya promosi dan pemasaran
		6. Pembayaran tepat waktu	6. Keragaman varietas benih padi terbatas
EKSTERNAL		STRATEGI S-O	
	Peluang (<i>Opportunity</i>)		STRATEGI W-O
	1. Adanya peluang kerjasama dengan pemerintah terkait benih	1. Memperluas kerjasama pemasaran benih padi bersertifikat dengan pemerintah daerah di Priangan Timur [S1, S5, O1, O3, O6]	1. Membangun kerjasama dengan lembaga pemerintah dalam peningkatan produksi dan kualitas [W1, W3, W4, O1, O2, O3, O5, O6].
	2. Pendampingan dan pengawasan kualitas benih dari Lembaga sertifikasi benih	2. Peningkatan kualitas benih dari aspek budidaya calon benih dan sertifikasi oleh lembaga sertifikasi benih [S1, O2]	2. Peningkatan jumlah tenaga profesional dalam meningkatkan kualitas pengelolaan perusahaan dan
	3. Potensi pasar benih padi yang luas		

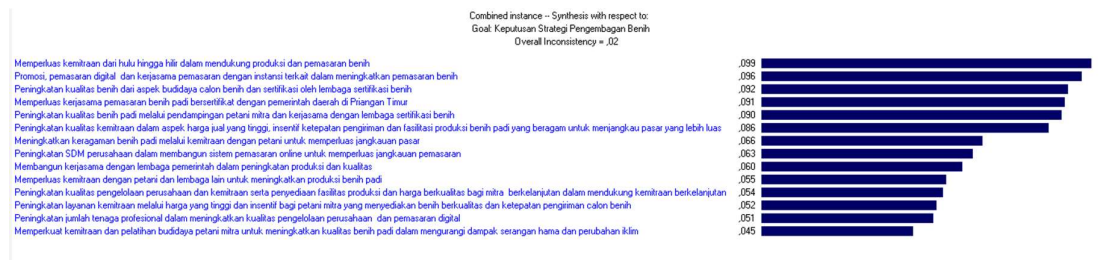
<p>4. Tingginya komitmen mitra dan petani</p> <p>5. Produsen benih bersertifikat di Priangan Timur masih sedikit</p> <p>6. Adanya kebijakan penggunaan benih padi bersertifikat</p>	<p>3. Memperluas kemitraan dengan petani dan lembaga lain untuk meningkatkan produksi benih padi [S3, S5, O1, O4, O5]</p> <p>4. Peningkatan kualitas pengelolaan perusahaan dan kemitraan serta penyediaan fasilitas produksi dan harga berkualitas bagi mitra berkelanjutan dalam mendukung kemitraan berkelanjutan [S2, S4, S6, O4].</p>	<p>pemasaran digital [W2, W5, O1, O5, O6]</p> <p>3. Meningkatkan keragaman benih padi melalui kemitraan dengan petani untuk memperluas jangkauan pasar [W1, W6, O3, O4, O5, O6].</p>
<p>Ancaman (Threat)</p>	<p>STRATEGI S-T</p>	<p>STRATEGI W-T</p>
<p>1. Petani dapat membeli benih lain secara online</p> <p>2. Perubahan iklim dan serangan hama yang dapat menurunkan kualitas dan kuantitas padi</p> <p>3. Perusahaan tidak memiliki lahan sehingga bergantung pada lahan mitra</p> <p>4. Potensi keterlambatan pengiriman benih dari petani (mitra)</p> <p>5. Perusahaan tidak terlibat dalam proses budidaya</p> <p>6. Terdapat penawaran harga padi yang lebih tinggi dari pihak lain</p>	<p>1. Memperkuat kemitraan dan pelatihan budidaya petani mitra untuk meningkatkan kualitas benih padi dalam mengurangi dampak serangan hama dan perubahan iklim [S2, S3, S6, T2, T3].</p> <p>2. Promosi, pemasaran digital dan kerjasama pemasaran dengan instansi terkait dalam meningkatkan pemasaran benih [S1, S5, T1, T6].</p> <p>3. Peningkatan layanan kemitraan melalui harga yang tinggi dan insentif bagi petani mitra yang menyediakan benih berkualitas dan ketepatan pengiriman calon benih S1, S2, S4, [T4, T5, T6]</p>	<p>1. Peningkatan SDM perusahaan dalam membangun sistem pemasaran online untuk memperluas jangkauan pemasaran [W2, W5, T1]</p> <p>2. Memperluas kemitraan dari hulu hingga hilir dalam mendukung produksi dan pemasaran benih [W1, W3, W4, W5, T3].</p> <p>3. Peningkatan kualitas benih padi melalui pendampingan petani mitra dan kerjasama dengan lembaga sertifikasi benih [T2, T5]</p> <p>4. Peningkatan kualitas kemitraan dalam aspek harga jual yang tinggi, insentif ketepatan pengiriman dan fasilitasi produksi benih padi yang beragam untuk menjangkau pasar yang lebih luas (W6, T4, T6).</p>

Strategi yang diketahui dari hasil analisis SWOT kemudian ditentukan prioritas alternatif strategi menggunakan analisis AHP. Berikut ini gambar diagram analisisnya.



Gambar 1. Diagram Analisis Model SWOT-AHP

Pada gambar diagram di atas menunjukkan proses analisis AHP. Proses menentukan prioritas strategi alternatif untuk pengambilan keputusan CV. PTSC. Berikut merupakan hasil analisis AHP



Gambar 2. Hasil Analisis AHP

Tabel 4. Tabel Priortitas Alternatif

No	Alternatif	Bobot	Rating
1	Memperluas kemitraan dari hulu hingga hilir dalam mendukung produksi dan pemasaran benih	0,99	1
2	Promosi, pemasaran digital dan kerjasama pemasaran dengan instansi terkait dalam meningkatkan pemasaran benih	0,96	2
3	Peningkatan kualitas benih dari aspek budidaya calon benih dan sertifikasi oleh lembaga sertifikasi benih	0,92	3
4	Memperluas kerja sama pemasaran benih padi bersertifikat dengan pemerintah daerah di Priangan Timur	0,91	4
5	Peningkatan kualitas benih padi melalui pendampingan petani mitra dan kerjasama dengan lembaga sertifikasi benih	0,90	5
6	Peningkatan kualitas kemitraan dalam aspek harga jual yang tinggi, insentif ketepatan pengiriman dan fasilitas produksi benih padi yang beragam untuk menjangkau pasar yang lebih luas	0,86	6

7	Meningkatkan keragaman benih padi melalui kemitraan dengan petani untuk memperluas jangkauan pasar	0,66	7
8	Peningkatan SDM perusahaan dalam membangun sistem pemasaran online untuk memperluas jangkauan pemasaran	0,63	8
9	Membangun kerjasama dengan lembaga pemerintah dalam peningkatan produksi dan kualitas	0,60	9
10	Memperluas kemitraan dengan petani dan lembaga lain untuk meningkatkan produksi benih padi	0,55	10
11	Peningkatan kualitas pengelolaan perusahaan dan kemitraan serta penyediaan fasilitas produksi dan harga berkualitas bagi mitra berkelanjutan dalam mendukung kemitraan berkelanjutan	0,54	11
12	Peningkatan layanan kemitraan melalui harga yang tinggi dan insentif bagi petani mitra yang menyediakan benih berkualitas dan ketepatan pengiriman calon benih	0,52	12
13	Peningkatan jumlah tenaga profesional dalam meningkatkan kualitas pengelolaan perusahaan dan pemasaran digital	0,51	13
14	Memperkuat kemitraan dan pelatihan budidaya petani mitra untuk meningkatkan kualitas benih padi dalam mengurangi dampak serangan hama dan perubahan iklim	0,45	14

Hasil analisis analisis AHP pada gambar tersebut menunjukkan tingkat konsistensi rasionya sebesar 0,02, hasil tersebut menunjukkan hasil keputusan dianggap konsisten dan dapat diterima. Prioritas pertama dalam keputusan tersebut adalah Memperluas kemitraan dari hulu hingga hilir dalam mendukung produksi dan pemasaran benih dengan bobot 0,99. Proses produksi dan pemasaran pada CV. PTSC masih terbatas, keterbatasan lahan menjadi penghambat peningkatan hasil produksi benih padi, karena hasil produksi benih CV. PTSC berasal dari petani mitra yang jumlahnya masih terbatas. Strategi ini merupakan langkah yang sangat strategis untuk mendukung produksi dan pemasaran benih secara efisien dan berkelanjutan. Di hulu, kemitraan membantu memastikan ketersediaan bahan baku dan meningkatkan kualitas produksi melalui hubungan erat dengan petani. Di hilir, kolaborasi dengan distributor, retailer, dan institusi terkait dapat meningkatkan cakupan pasar dan mendukung pertumbuhan penjualan.

Prioritas kedua yaitu Promosi, pemasaran digital dan kerjasama pemasaran dengan instansi terkait dalam meningkatkan pemasaran benih dengan bobot 0,96. Sejauh ini CV. PTSC dalam kegiatan promosinya masih dilakukan secara tradisional yaitu dari mulut ke mulut dan hanya mengandalkan kemitraan dengan pemerintah. Promosi, pemasaran digital, dan kerja sama dengan instansi adalah elemen penting untuk meningkatkan pemasaran benih. Promosi memperkuat citra merek dan menarik pelanggan, pemasaran digital memperluas jangkauan pasar secara efisien, dan kerja sama dengan instansi membuka akses ke peluang strategis. Implementasi yang efektif dari strategi ini akan mendorong pertumbuhan penjualan, memperkuat posisi perusahaan di pasar, dan menciptakan hubungan yang lebih erat dengan konsumen dan mitra bisnis.

Prioritas ketiga yaitu Peningkatan kualitas benih dari aspek budidaya calon benih dan sertifikasi oleh lembaga sertifikasi benih dengan bobot 0,92. Peningkatan kualitas benih melalui perbaikan aspek budidaya calon benih dan sertifikasi resmi adalah langkah strategis untuk memperkuat daya saing dan keberlanjutan bisnis. Budidaya calon benih yang terstandar dan penerapan teknologi modern dapat meningkatkan efisiensi dan hasil produksi. Sertifikasi memberikan jaminan mutu yang meningkatkan kepercayaan konsumen dan membuka peluang untuk ekspansi pasar. Dengan mengatasi tantangan investasi dan waktu sertifikasi, strategi ini dapat memberikan dampak jangka panjang yang signifikan bagi perusahaan dalam membangun reputasi sebagai produsen benih berkualitas tinggi.

KESIMPULAN

Strategi yang diterapkan untuk pengembangan CV. PTSC adalah pertama adalah Memperluas kemitraan dari hulu hingga hilir dalam mendukung produksi dan pemasaran benih dengan bobot 0,99. strategis untuk mendukung produksi dan pemasaran benih secara efisien dan berkelanjutan, di hilir yaitu kolaborasi dengan distributor, retailer, dan institusi terkait dapat meningkatkan cakupan pasar dan mendukung pertumbuhan penjualan. Prioritas kedua yaitu Promosi, pemasaran digital dan kerjasama pemasaran dengan instansi terkait dalam meningkatkan pemasaran benih dengan bobot

0,96. Implementasi yang efektif dari strategi ini akan mendorong pertumbuhan penjualan, memperkuat posisi perusahaan di pasar, dan menciptakan hubungan yang lebih erat dengan konsumen dan mitra bisnis. Prioritas ketiga yaitu Peningkatan kualitas benih dari aspek budidaya calon benih dan sertifikasi oleh lembaga sertifikasi benih dengan bobot 0,92. strategi ini dapat memberikan dampak jangka panjang yang signifikan bagi perusahaan dalam membangun reputasi sebagai produsen benih berkualitas tinggi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM) BIMA, yang telah memberikan dukungan pendanaan sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik.
2. Pihak CV PTSC, yang telah membantu dalam penyediaan data dan sarana untuk mendukung pelaksanaan penelitian ini.
3. Dinas Pertanian Kabupaten Ciamis, atas bantuan dan kerja sama dalam memberikan akses serta data yang relevan untuk kebutuhan penelitian.
4. Para Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) dan mitra petani serta pihak pihak yang tidak dapat disebutkan, yang telah memberikan dukungan di lapangan serta berbagi informasi dan pengalaman yang sangat bermanfaat dalam proses penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhiana, A., Riani, R., & Fristy, D. A. (2021). Analisis Efisiensi Teknis Usaha Tani Padi Sawah (Oriza Sativa L.) Di Kecamatan Pematang Bandar Kabupaten Simalungun. *Jurnal Agriseip*, 22(2), 1–12. <https://doi.org/10.17969/Agriseip.V22i2.23067>
- Apriansyah, T., Khotimah, K., & Munandar, A. I. (2021). Peningkatan Pemahaman Penyidik Bpom Dan Strategi Dalam Pengawasan Post Border: Ria Framework. *Eruditio : Indonesia Journal Of Food And Drug Safety*, 1(1), 19–37. <https://doi.org/10.54384/Eruditio.V1i1.23>
- Baglan, M., Zhou, X., Mwalupaso, G. E., & Xianhui, G. (2020). Adoption Of Certified Seed And Its Effect On Technical Efficiency: Insights From Northern Kazakhstan. *The Journal Of Agricultural Science*, 12(3), 175. <https://doi.org/10.5539/Jas.V12n3p175>
- Chauhan, J. S., Rajendra Prasad, S., Pal, S., Choudhury, P. R., & Udaya Bhaskar, K. (2016). Seed Production Of Field Crops In India: Quality Assurance, Status, Impact And Way Forward. *The Indian Journal Of Agricultural Sciences*, 86(5), 563–579. <https://doi.org/10.56093/Ijas.V86i5.58233>
- Danylkiv, K., & Sadura, O. (2021). Swot-Analysis As A Tool For Determining A Small Entrepreneurial Structure Development Strategy. *Innovative Economy*, (3–4), 59–66. <https://doi.org/10.37332/2309-1533.2021.3-4.9>
- Dermawan, M., Rini, E. S., Sembiring, M. T., & Budiman, I. (2023). Swot Analysis And Marketing Mix 4p Model As A Method To Develop Strategic Plan For Newly Marketed Agricultural Corn Seed Product. *Iop Conference Series: Earth And Environmental Science*, 1188(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1188/1/012027>
- Devi, W. S. G. R., Pringgandinie, D. R., Yulina, H., & Hadiansah, D. (2022). Swot Analysis As A Competitive Strategy At Primkop Kartika Ardagusema Cimahi City, West Java, Indonesia. *International Journal Of Science, Technology & Management*, 3(1), 134–143. <https://doi.org/10.46729/Ijstm.V3i1.451>
- Duoyan, H. (2021). Research On Zara Strategy From The Perspective Of Swot Analysis Method. *Proceedings Of The 2021 6th International Conference On Social Sciences And Economic Development (Icssed 2021)*, 543. <https://doi.org/10.2991/Assehr.K.210407.041>
- Guei, R. G., Barra, A., & Silué, D. (2011). Promoting Smallholder Seed Enterprises: Quality Seed Production Of Rice, Maize, Sorghum And Millet In Northern Cameroon. *International Journal Of Agricultural Sustainability*, 9(1), 91–99. <https://doi.org/10.3763/Ijas.2010.0573>
- Hoops, B. (2020). The Protection Of Publicly Owned Land From Acquisitions Through Long-Term Possession. *European Property Law Journal*, 9(1), 4–20. <https://doi.org/10.1515/Eplj-2020-0002>

- Jannah, M., & Firdaus, M. R. (2022). Swot Analysis In Determining Marketing Strategy At Pt. Sejahtera Wahana Gemilang (Chitose Surabaya). *Daengku: Journal Of Humanities And Social Sciences Innovation*, 2(6), 836–844. <https://doi.org/10.35877/454ri.Daengku1319>
- Melinda, F. S., Rudiyantri, S., & Haeruddin, H. (2019). Status Pencemaran Perairan Waduk Jatibarang Kota Semarang Pada Berbagai Kegiatan Peruntukan Water Pollution Status Of Jatibarang Reservoir, Semarang City In Various Activities Allocation. *Management Of Aquatic Resources Journal (Maquares)*, 8(3), 118–125. <https://doi.org/10.14710/Marj.V8i3.24245>
- Popescu, G., & Gasparotti, C. (2022). Swot-Ahp Hybrid Method For Ranking The Relaunching Strategies Of An Industrial Company. *Journal Of East European Management Studies*, 27(4), 709–730. <https://doi.org/10.5771/0949-6181-2022-4-709>
- Rerung, T. G., Rahman, R., & Yahya, I. (2022). Strategi Pengembangan Kawasan Konservasi Hutan Mangrove Desa Bebanga Kecamatan Kalukku Kabupaten Mamuju. *Journal Of Urban Planning Studies*, 2(2), 110–119. <https://doi.org/10.35965/Jups.V2i2.150>
- Sandita, T., Rachmina, D., & Tinaprilla, N. (2024). Elevating Sugarcane Farming: Effects Of Certified Seed Adoption On Production And Income In East Java, Indonesia. *Agro Ekonomi*, 35(1), 45. <https://doi.org/10.22146/Ae.93793>
- Silva, K. C. Da, Alencar, D. B. De, Costa, A. P. T., & Sanches, A. E. (2019). Application Of Swot Analysis In The Distributor Company And Commercial Market Souza Cruz. *International Journal For Innovation Education And Research*, 7(11), 526–531. <https://doi.org/10.31686/Ijier.Vol7.Iss11.1907>
- Sitinjak, A., Haji, R. A., Yanti, N., Sirait, E., Hidayat, M., Dompok, Jln. R., ... Riau. (2024). Analisis Hukum Mengenai Turunnya Balik Nama Sertifikat Hak Milik Menjadi Hak Guna Bangunan Pada Badan Usaha Atau Perseroan Terbatas (Pt). *Mandub : Jurnal Politik, Sosial, Hukum Dan Humaniora*, 2(3), 182–192. <https://doi.org/10.59059/Mandub.V2i3.1373>
- Sopian, S. A., & Trimo, L. (2020). Strategi Pengembangan Usahatani Bawang Putih Di Kecamatan Ciwidey Kabupaten Bandung. *Mimbar Agribisnis : Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 6(2), 794–802. Retrieved From <https://jurnal.unigal.ac.id/mimbaragribisnis/article/view/3554>
- Susanto, A., Susanto, A. D., & Bastari, A. (2019). Formulation Of The Development Strategy Of An Organization Using A Swot Analysis. *Journal Asro*, 10(3), 131–137. <https://doi.org/10.37875/Asro.V10i3.171>
- Titisari, M. A., Karya, D. F., & Hadi, S. (2021). Swot Analysis And Anp For Organic Tempeh Sme Business Development Strategy. *Ijebd (International Journal Of Entrepreneurship And Business Development)*, 4(6), 913–923. <https://doi.org/10.29138/Ijebd.V4i6.1540>
- Wibawa, I. P. M. P., Gunadnya, I. B. P., & Wijaya, I. M. A. S. (2019). Pendugaan Umur Simpan Benih Padi (*Oryza Sativa* L) Menggunakan Metode Aslt (Accelerated Shelf Life Testing) Dengan Pendekatan Model Kadar Air Kritis. *Jurnal Beta (Biosistem Dan Teknik Pertanian)*, 7(2), 228. <https://doi.org/10.24843/Jbeta.2019.V07.I02.P02>
- Widyastuti, Y., Prabowo, R. N., Wibowo, B. P., Kartina, N., Rumanti, I. A., Agustiani, N., & Mulsanti, I. W. (2022). Produksi Benih Padi Hibrida: Kemajuan, Tantangan, Dan Peluang Pengembangan Di Indonesia / Hybrid Rice Seed Production: Progress, Constraints, And Development Opportunities In Indonesia. *Jurnal Penelitian Dan Pengembangan Pertanian*, 41(1), 12. <https://doi.org/10.21082/Jp3.V41n1.2022.P12-20>