

**Strategi Usaha Penggilingan Padi Dalam Meningkatkan  
Pendapatan**

*(Studi Kasus PB Hannas Maringki, Di Desa Kawerang, Kecamatan Cina,  
Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi Selatan)*

**OLEH:**

**AKMALIANTO**

**G211 14 321**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2021**

**Strategi Usaha Penggilingan Padi Dalam Meningkatkan Pendapatan  
(Studi Kasus PB Hannas Maringki, Di Desa Kawerang, Kecamatan Cina,  
Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi Selatan)**

**OLEH:**

**AKMALIANTO**

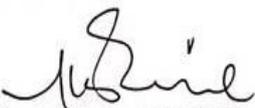
**G211 14 321**

Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian  
Pada:

Program Studi Agribisnis  
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian  
Universitas Hasanuddin  
Makassar  
2021

Disetujui Oleh :

  
Prof. Dr. Ir. Muslim-Salam, M.Ec  
Pembimbing Utama

  
Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si  
Pembimbing Pendamping

Mengetahui :  
Ketua Departemen Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian  
Universitas Hasanuddin  
Makassar  
2021

  
  
Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si  
NIP. 19721107 199702 2 001

Tanggal Pengesahan : Februari 2021

## SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Akmaliano  
NIM : G211 14 321  
Fakultas : Pertanian  
HP : 082 192 115 559  
E-mail : akmalps559@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa judul skripsi "Strategi Usaha Penggilingan Padi Dalam Meningkatkan Pendapatan. (Studi Kasus PB. Hannas Maringki, Di Desa Kawerang, Kecamatan cine, Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi Selatan)." benar bebas dari plagiat, dan apabila pernyataan ini terbukti tidak benar maka saya bersedia menerima sanksi ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, Februari 2021



Akmaliano

**PANITIA UJIAN SARJANA  
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

---

---

**JUDUL** : **Strategi Usaha Penggilingan Padi Dalam Meningkatkan Pendapatan.** (*Studi Kasus PB Hannas Maringki, Di Desa Kawerang, Kecamatan Cina, Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi Selatan*)

**NAMA** : **AKMALIANTO**

**NIM** : **G211 14 321**

**SUSUNAN TIM PENGUJI**

**Prof. Dr. Ir. Muslim Salam, M.Ec**

Ketua Sidang

**Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si**

Anggota

**Dr. Ir. Idris Summase, M.Si**

Anggota

**Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**

Anggota

---

---

Tanggal Ujian: 5 Februari 2021

**Strategi Usaha Penggilingan Padi Dalam Meningkatkan  
Pendapatan (Studi Kasus PB Hannas Maringki, Di Desa  
Kawerang, Kecamatan Cina, Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi  
Selatan).**

*Rice Milling Business Strategies in Increasing Income (Case Study of PB  
Hannas Maringki, in Kawerang Village, Cina District, Bone Regency, South  
Sulawesi Province).*

**Akmaliano\*, Muslim Salam, Mahyuddin, Idris Summase, A. Nixia  
Tenriawaru,**

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian,  
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar.

\*Kontak Penulis: [akmalps559@gmail.com](mailto:akmalps559@gmail.com)

**ABSTRAK**

Penggilingan padi memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan mutu beras yang berkualitas, peranan ini tercermin dari besarnya jumlah penggilingan padi dan menyebar hampir merata di seluruh daerah sentra produksi padi di Indonesia. Penelitian ini bertujuan, 1) Mendeskripsikan kinerja yang terdapat dalam input, proses produksi, dan pemasaran pada usaha penggilingan padi PB. Hannas Maringki, 2) Menganalisis masalah yang terdapat dalam input, proses produksi, dan pemasaran pada usaha penggilingan padi PB. Hannas Maringki dan 3) Menganalisis strategi prioritas pada usaha penggilingan padi PB. Hannas Maringki dalam meningkatkan pendapatan. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kualitatif dengan menggunakan analisis Fishbone serta metode analisis deskriptif kuantitatif menggunakan Analytic Hierarchy Process (AHP). Hasil penelitian menyimpulkan, 1) Kinerja usaha penggilingan PB. Hannas Maringki pada input usaha memperoleh 2.000.000 kg pasokan gabah dari enam Kabupaten. Kinerja pada proses produksi mempunyai luas lantai jemur 2000m<sup>2</sup> dan memproduksi tiga jenis beras. Total produksi PB. Hannas Maringki sebesar Rp. 1.240.000 kg. Sedangkan kinerja pada pemasaran yaitu mampu memasarkan sebesar 948.125 kg beras pada enam daerah. Pemasaran beras terbesar berada di Pulau Tuju-Tuju dengan total pemasukan sebesar Rp.2.586.800.000 2) Permasalahan yang terdapat pada usaha penggilingan PB. Hannas Maringki adalah ketersediaan gabah yang terbatas ketika setelah musim panen, kurangnya jumlah unit transportasi yang tersedia, terbatasnya daerah penghasil gabah yang bisa dijangkau, tenaga operasional mesin kurang, pengawasan produksi tidak maksimal, dan tidak ada tenaga ahli untuk melakukan pemeliharaan mesin. Selain itu kapasitas SDM rendah, kurang informasi bagi pelanggan, promosi yang dilakukan belum efektif, dan adanya pesaingan harga. 3) Prioritas strategi usaha penggilingan padi PB. Hannas Maringki adalah memperluas daerah pembelian gabah.

**Kata Kunci:** Strategi Usaha; Penggilingan Padi; *Analytic Hierarchy Process* (AHP).

**Strategi Usaha Penggilingan Padi Dalam Meningkatkan  
Pendapatan (Studi Kasus PB Hannas Maringki, Di Desa  
Kawerang, Kecamatan Cina, Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi  
Selatan).**

*Rice Milling Business Strategies in Increasing Income (Case Study of PB  
Hannas Maringki, in Kawerang Village, Cina District, Bone Regency, South  
Sulawesi Province).*

**Akmaliano\*, Muslim Salam, Mahyuddin, Idris Summase, A. Nixia  
Tenriawaru,**

Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian,  
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, Makassar.

\*Kontak Penulis: [akmalps559@gmail.com](mailto:akmalps559@gmail.com)

**ABSTRACT**

Rice mills have a very important role in improving the quality of rice, this role is reflected in the large number of rice mills and spreads almost evenly in all rice production centers in Indonesia. This study aims to, 1) Describe the performance contained in the input, production process, and marketing in the rice milling business at PB. Hannas Maringki, 2) Analyze the problems contained in the input, production process and marketing in the rice milling business at PB. Hannas Maringki and 3) Analyze the priority strategies in the rice milling business at PB. Hannas Maringki in increasing revenue. The analytical method used are descriptive qualitative analysis method using Fishbone analysis, and quantitative descriptive analysis method using the Analytic Hierarchy Process (AHP). The results show that 1) The performance in the rice milling business at PB. Hannas Maringki, the business input obtained 2,000,000 kg of unhulled rice from six districts. The performance in the production process has a drying floor area of 2000m<sup>2</sup> and produces three types of rice. The whole production of PB. Hanna's Maringki is Rp. 1,240,000 kg. Meanwhile, the performance in marketing was able to market 948,125 kg of rice to six regions. The biggest rice marketing is in Tuju-Tuju Island with a total income of Rp. 2,586,800,000. 2) Problems that found in the rice milling business at PB. Hannas Maringki is the limited availability of unhulled rice after the harvest season, the lack of the number of transportation units available, limited areas of unhulled rice that can be reached, less machine operating personnel, less supervision, and no experts to perform machine maintenance. Apart from that, human resource capacity is low, lack of information for customers, promotions have not been effective, and there is price competition. 3) Priority strategy in the rice milling business at PB. Hannas Maringki is expanding the unhulled rice buying area.

**Keywords:** Business Strategy; Rice Milling; *Analytic Hierarky Process* (AHP).

## RIWAYAT HIDUP PENULIS



**Akmalianto**, lahir di Laponrong, pada tanggal 30 Januari 1997, merupakan anak kedua dari pasangan H. Ambo Tola dan Hj. Asmiati. penulis telah menyelesaikan beberapa pendidikan formal dari SD Negeri 120 Laponrong dan lulus pada tahun 2008. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan SMP Negeri 2

Watampone dan lulus pada tahun 2011, dan SMA Negeri 4 Watampone, lulus pada tahun 2014. Penulis melanjutkan pendidikan sarjana di Universitas Hasanuddin melalui jalur (SBMPTN) pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian.

Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin, penulis aktif dalam berbagai kegiatan ekstra-kurikuler. Penulis menjadi anggota Himpunan Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA) dan sebagai badan pengurus harian (BPH) Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA) periode 2016/2017. Selain aktif di berbagai organisasi intra maupun ekstra di Universitas Hasanuddin, Penulis juga aktif mengikuti berbagai seminar dan pelatihan yang dilaksanakan tingkat lokal, nasional maupun internasional baik sebagai peserta, penyelenggara kegiatan, maupun pengisi acara atau narasumber dalam kegiatan tersebut.

## KATA PENGANTAR



*Alhamdulillah Rabbil Alamin*, terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Kuasa. Telah memberikan kesempatan penulis untuk menjajaki nestapa demi nestapa, harapan demi harapan, serta cinta demi cinta. Dengan penuh kecintaan dan kesungguhan hati yang lapang penulis menyelesaikan skripsi ini sebagai sumbangsih terhadap Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Skripsi ini berjudul **Strategi Usaha Penggilingan Padi Dalam Meningkatkan Pendapatan. (Studi Kasus PB Hannas Maringki, Di Desa Kawerang, Kecamatan Cina, Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi Selatan)**. Di bawah bimbingan Prof. Dr. Ir. Muslim Salam, M.Ec. dan Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Tidak ada manusia yang sempurna karena kesempurnaan hanyalah miliknya. Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan. Menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, dengan penuh kerendahan hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritikan dan saran yang sifatnya membangun dari para pembaca dan semua pihak yang

terkait untuk penyempurnaan karya tulis ini, sekaligus sebagai sumbangan pemikiran kepada penulis.

Akhir kata, penulis berharap percikan pemikiran yang tersaji dalam skripsi ini dapat memberikan manfaat maupun inspirasi bagi kita semua dan semoga jasa baik dan amal bakti kita tercatat sebagai pahala di sisi-Nya. Aamiin Yarobbal Alamiin.

Makassar, 5 Februari 2021

Akmalianto

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji Tuhan, Puji Ilahi, Allah SWT tempat dimana kelak raga dan jiwa ini akan kembali kepadaNya. Shalawat dan Salam bagi Baginda Nabi Muhammad SAW, rahmat bagi semesta alam yang menaburkan benih-benih kebaikan yang tumbuh menjadi pohon ketentraman yang indah.

Penulis menyadari bahwa ada banyak tantangan yang dihadapi selama masa perkuliahan sampai pada proses penyelesaian tugas akhir ini, Andilnya orang-orang baik dan peduli dalam proses yang cukup menyita waktu ini menjadikan penulis memiliki semangat juang untuk senantiasa berkarya dan menghadapi tantangan demi tantangan dengan baik. Izinkanlah melalui karya ini, penulis haturkan penghargaan setinggi-tingginya kepada segenap kasih dari orang tua, Ayahanda H. Ambo Tola, Ibunda Hj. Asmiati, dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga atas segala jasa selama ini yang telah membesarkan, mendidik, mendoakan, mendorong dan memotivasi dengan penuh kasih sayang, ketulusan, kesabaran, dan pengorbanan yang tak ternilai, semoga Tuhan senantiasa menjaga, melindungi dan memberi umur panjang kepada mereka. Kepada kakaku H. Askrianto, SH., serta adik-adikku, Astriani, Aswaq Saputra, dan Asyraf Saputra kiranya proses belajar ini bisa dijadikan motivasi, beserta keluarga besar atas segala dukungan dan motivasinya, melalui ini penulis harap pencapaian ini dapat membanggakan kita semua. Terima kasih kepada saudara-saudaraku telah bersedia berjuang dalam menantang badai di keluarga ini.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis cukup menemui beragam hambatan dari serangkaian proses penyelesaian tugas akhir ini. Namun, berkat usaha, doa dan kerja keras serta melalui bimbingan, arahan, kerjasama, dukungan dan bantuan dari berbagai pihak maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Dengan segala kerendahan hati, melalui peneliti menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Dwia Aries Tina Palubuhu M.A., selaku Rektor Universitas Hasanuddin dan jajarannya serta Bapak Prof. Dr. Sc.Agr. Ir. Baharuddin selaku Dekan Fakultas Pertanian beserta jajarannya.
2. Ibu Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si. dan Bapak Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si. selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan pengetahuan, mengayomi dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan.
3. Bapak Prof. Dr. Ir. Muslim Salam, M.Ec. selaku pembimbing I terimakasih atas setiap waktu yang diberikan untuk ilmu, motivasi, saran, teguran yang membangun, dan pemahaman baru mengenai berbagai hal kepada penulis.
4. Bapak Dr. Ir. Mahyuddin, M.Si., selaku pembimbing II terima kasih atas setiap waktu yang diberikan untuk ilmu, motivasi, saran, teguran yang membangun, dan pemahaman baru mengenai berbagai hal kepada penulis.
5. Bapak Dr. Ir. Idris Summase, M.Si., dan Ibu Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si. selaku dosen penguji, yang telah memberikan kritik dan saran

yang membangun guna penyempurnaan penyusunan tugas akhir ini. Penulis juga berterima kasih karena telah bersedia pula meluangkan waktu untuk hadir di setiap persentase tugas akhir penulis.

6. Ibu Ni Made Viantika S, S.P., M.Agb., selaku panitia seminar proposal dan seminar hasil, terima kasih telah meluangkan waktunya dalam mengatur seminar penulis serta telah memberikan petunjuk, saran dan masukan dalam penyempurnaan tugas akhir penulis.
7. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian terkhusus Ibu Prof. Dr.Ir. Sitti Bulkis, M.S., selaku penasehat akademik (PA) yang telah banyak memberikan pengetahuan dan wawasan kepada penulis dalam proses belajar yang dilalui penulis.
8. Pegawai Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Kak Ima, Kak Hera, Pak Ahmad, Pak Bahar dan Pak Rusli, serta pegawai Fakultas Pertanian terkhusus Kak Cica yang senantiasa membantu penulis.
9. Keluarga Besar Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA) sebagai wadah komunikasiku, curahan bakat minatku dan tuntunan masa depanku yang telah banyak berperan dalam pembentukan karakter penulis.
10. Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian Angkatan 2014 “SEMEST4” teman seperjuangan penulis, terima kasih atas segala bantuan, saran, motivasi yang diberikan pada penulis serta nasihat-nasihatnya kepada penulis mulai dari pertama menginjakkan kaki di kampus bersama-sama hingga sampai saat ini kiranya silaturahmi ini tetap terjaga.

11. Kepada Anang Hidayat, Aldi Akbar, dan Rahmi Achmad yang telah bersedia direpotkan waktunya serta dukungan dan bantuan ketika penulis akan dalam menyelesaikan dan menghadapi ujian skripsi. Serta menjadi sahabat dalam bertukar pandangan dalam dunia mahasiswa.
12. Sahabat-sahabat tergoxil “Kera Sakti” Nyol, Dirgan, Al, Adri dan semua yang tak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih telah memberikan warna yang berbeda dalam kanvas mahasiswa penulis.
13. Grup Sahabat- Sahabatku “hollyshit Ronta” Fajar, Diman, Bagas, Ani, Jen, dan semua yang tak dapat penulis sebtukan satu persatu. Terimakasih telah menjadi tempat bertukar kisah tapi tidak untuk kasih. *You are crazy guys.*
14. Teman-teman KKN 96 Kabupaten Maros Kecamatan Camba terkhusus Posko Pattayamang, terima kasih telah menjadi saudara meskipun kita hanya disatukan dalam waktu yang singkat tapi pengalamannya sangatlah berharga bagi penulis.
15. Kepada Ainun, Fitrah, dan Dani , terima kasih telah menjadi partner dalam dunia perkuliahan serta menjadi sahabat yang selalu mendukung dalam kehidupan.
16. Kepada Tita yang selalu memberi dukungan doa, motivasi dan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
17. Kepada semua pihak yang telah memberi bantuan, yang tidak mampu penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu saran dan kritik yang sifatnya membangun penulis harapkan demi kesempurnaan

skripsi ini. Akhirnya dengan segala kerendahan hati, penulis berhadap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukannya serta penulis juga mengucapkan permohonan maaf atas segala kekurangan dalam skripsi ini.

Demikian, teriring doa penulis panjatkan kepada Allah SWT. Kiranya semua pihak yang telah memberikan sumbangsih dalam bentuk apapun, dilimpahkan anugerah, berkat rahmat, dan ridho-Nya. Amin YRA. Salam hangat, salam perjuangan, salam cinta.

Makassar, 5 Februari 2021

**Akmaliato**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>SUSUNAN TIM PENGUJI</b> .....	<b>iii</b>
<b>RINGKASAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>RIWAYAT HIDUP PENULIS</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>UCAPAN TERIMKASIH</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xvi</b>
<b>PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Pengertian Strategi .....	7
2.2 Manajemen Strategi.....	8
2.3 Analisis Lingkungan Internal Perusahaan .....	11
2.4 Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan .....	12
2.5 Pendapatan Usaha .....	14
2.6 Usaha Penggilingan Padi .....	16
2.7 Kerangka Pemikiran .....	18
<b>METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	19
3.2 Jenis dan Sumber Data .....	19
3.3 Proses Penelitian.....	20
3.3.1. Tahap Pengumpulan Data .....	21
3.3.2. Analisis Data .....	22

3.4 Konsep Operasional .....	26
<b>GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
4.1 Sejarah Perusahaan.....	28
4.2 Visi dan Misi PB. Hannas Maringki .....	29
4.3 Lokasi Perusahaan .....	29
4.4 Struktur Organisasi PB. Hannas Maringki .....	30
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
5.1 Kinerja Yang Terdapat Dalam Input, Proses Produksi, dan Pemasaran pada Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki .....	34
5.1.1 Aktivitas Input Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki .....	36
5.1.2 Aktivitas Produksi Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki .....	41
5.1.3 Aktivitas Pemasaran Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki .....	49
5.2 Analisis Masalah Dalam Input, Produksi, dan Pemasaran Pada Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki .....	56
5.2.1 Analisis Masalah Yang Terjadi Dalam Input, Produksi, dan Pemasaran Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki .....	58
5.3 Strategi Prioritas Pada Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki .....	65
5.3.1 Prioritas Kriteria.....	67
5.3.2 Prioritas Strategi.....	68
<b>PENUTUP</b>	
6.1 Kesimpulan.....	76
6.2 Saran.....	77
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>	<b>Teks</b>	<b>Halaman</b>
1	Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Padi di Provinsi Sulawesi Selatan Tahun 2017.....	2
2	Luas Panen, Produktivitas, dan Produksi Tanaman Padi Kabupaten Bone Periode 2013-2017.....	3
3	Lokasi Pembelian Gabah, Harga Gabah, dan Jumlah Gabah Yang Dikelolah Oleh PB. Hannas Maringki .....	38
4	Jenis dan Jumlah Produksi Beras PB. Hannas Maringki .....	48
5	Jenis dan Harga Produk PB. Hannas Maringki .....	49
6	Penjualan Beras PB. Hannas Maringki. ....	51
7	Penjual produk sampingan PB. Hannas Maringki.....	54
8	Total Penerimaan PB. Hannas Maringki. ....	56
9	Penyebab Masalah Utama Input usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki. ....	59
10	Rencana Penanggulangan Permasalahan Yang Terjadi Pada Input Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki, 2020. ....	60
11	Penyebab Masalah Utama Produksi Pada Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki. ....	62

12	Rencana Penanggulangan Permasalahan Yang Terjadi Produksi Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki, ..... 62
13	Penyebab masalah Utama Pemasaran Pada Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki, 2020. .... 63
14	Rencana Penanggulangan Permasalahan Pemasaran Pada Usaha Penggilingan Padi PB. Hannas Maringki, 2020. .... 64

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>	<b>Teks</b>	<b>Halaman</b>
1	Proses Manajemen Strategi .....	9
2	Kerangka Pemikiran .....	18
3	Proses Penelitian.....	20
4	Struktur Organisasi PB. Hannas Maringki .....	31
5	Tahap-tahap Pengolahan Gabah .....	44
6	Fishbone Diagram Input Usaha.....	59
7	Fishbone Diagram Produksi .....	61
8	Fishbone Diagram Pemasaran .....	63
9	Struktur AHP.....	66
10	Urutan Prioritas Kriteria Berdasarkan Informan .....	67
11	Urutan Prioritas Berdasarkan Kriteria Input Usaha.....	69
12	Urutan Prioritas Berdasarkan Kriteria Proses Produksi.....	71
13	Urutan Prioritas Berdasarkan Kriteria Pemasaran.....	72
14	Urutan prioritas strategi berdasarkan semua kriteria.....	74

# I. PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Tanaman pangan merupakan subsektor pertanian yang bersentuhan langsung dengan kehidupan manusia tidak hanya secara sosial budaya, namun juga ekonomi bahkan politik. Kebijakan yang menyangkut tanaman pangan akan menimbulkan *multiplier effect* dalam berbagai sektor kehidupan masyarakat. Hal ini disebabkan karena sub-sektor tanaman pangan merupakan penyedia bahan pangan bagi penduduk. Selain itu, sub-sektor ini juga memiliki peran penting dalam perekonomian. Sub-sektor tanaman pangan mampu menyumbang sekitar 15,65 persen dari total Produk Domestik Bruto Non Migas dan telah menjadi mata pencaharian bagi 39.328.915 jiwa penduduk Indonesia (Putri, 2013:1)

Padi sebagai salah satu komoditas tanaman pangan merupakan komoditas yang sangat penting bagi kehidupan bangsa di Indonesia, dapat dikaji peranannya dalam aspek budaya, sosial, ekonomi, bahkan politik. Produksi, *processing* dan distribusi padi merupakan salah satu sumber pendapatan dan tenaga kerja besar dalam perekonomian Indonesia.

Daerah Sulawesi selatan merupakan daerah dengan jumlah produksi padi paling tinggi di kawasan Indonesia Timur. Berdasarkan data BPS Sulawesi Selatan tahun 2018, total produksi padi Provinsi Sulawesi Selatan sebesar 2.708.405 ton. Untuk lebih lengkapnya dapat dilihat pada Tabel berikut.

**Tabel 1. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Padi di Provinsi Sulawesi Selatan Tahun 2017.**

No	Kabupaten/Kota	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1	Kep. Selayar	4.429	22.403	5,058
2	Bulukumba	36.408	193.585	5,317
3	Bantaeng	13.997	73.722	5,267
4	Jeneponto	19.408	96. 285	4,961
5	Takalar	22.453	110. 145	4,906
6	Gowa	58.981	292.156	4,953
7	Sinjai	22.734	128.777	5,665
8	Maros	52.414	309. 209	5,899
9	Pangkep	24.418	131. 760	5,396
10	Barru	17.821	104. 213	5,848
11	Bone	207.858	1.203.585	5,790
12	Soppeng	38.568	225.248	5,840
13	Wajo	124.739	619. 693	4,968
14	Sidrap	83.075	534. 473	6,434
15	Pinrang	101.384	654. 290	6,454
16	Enrekang	10.487	44. 079	4,203
17	Luwu	61.898	305. 151	4,930
18	Tana Toraja	22.670	100.692	4,442
19	Luwu Utara	38.940	178.243	4,577
20	Luwu Timur	37.642	209.242	5,559
21	Toraja Utara	23.264	102.913	4,424
22	Makassar	3.315	12.490	3,768
23	Pare-pare	954	5.349	5,606
24	Palopo	5.098	28. 631	5,616
Total/Rata-rata		1.032.955	2.748.405	5,790

Sumber: *Badan Pusat Statistik Sulawesi Selatan, 2018*

Berdasarkan data pada Tabel 1 menunjukkan bahwa daerah yang memiliki jumlah produksi paling tinggi adalah Kabupaten Bone dengan total produksi sebanyak 1.203.585 ton. Sementara daerah dengan produksi padi paling rendah adalah Kota Pare-pare dengan produksi sebanyak 5.349 ton. Berdasarkan uraian tersebut untuk melihat tingkat luas panen, produktifitas, dan produksi tanaman padi di Kabupaten Bone selama lima tahun terakhir maka dapat dilihat pada Tabel 2.

**Tabel 2. Luas Panen, Produktivitas dan Produksi Tanaman Padi di Kabupaten Bone periode 2013-2017**

No	Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1	2013	131.036	777.733	5,93
2	2014	149.231	763.000	5,11
3	2015	170.238	809.402	4,75
4	2016	181.843	1.052.889	5,79
5	2017	207.858	1.203.585	5,79
Rata-rata		168.041	921.322	5,47

Sumber: *Badan Pusat Statistik Kabupaten Bone, 2018*

Berdasarkan data pada Tabel 2 menunjukkan bahwa jumlah produksi pada di Kabupaten Bone dalam kurun waktu antara tahun 2013 hingga 2017 mengalami fluktuatif. Produksi paling rendah terjadi pada tahun 2014 dengan jumlah total produksi sebanyak 763.000 ton. Sementara produksi padi paling tinggi terjadi pada tahun 2017 dengan total produksi padi sebanyak 1.203.585 ton.

Agribisnis ditinjau sebagai suatu sistem, salah satu subsistem utamanya adalah subsistem hilir. Subsistem hilir merupakan faktor yang sangat menentukan dalam meningkatkan pendapatan petani. Hal tersebut tak terlepas dari usaha penggilingan padi yang berpengaruh pada subsistem hilir. Penggilingan padi merupakan pusat pertemuan antara produksi, pasca panen, pengolahan dan pemasaran gabah/beras sehingga merupakan mata rantai penting dalam suplai beras nasional yang dituntut untuk dapat memberikan kontribusi dalam penyediaan beras, baik dari segi kuantitas maupun kualitas untuk mendukung ketahanan pangan nasional. Upaya penyediaan beras untuk memenuhi kebutuhan konsumsi nasional bukan hanya menjadi tanggung jawab pemerintah saja, namun juga menjadi tanggung jawab pihak-pihak swasta atau individu-individu yang

memiliki orientasi bisnis terkait pasca panen padi. Pada prinsipnya penanganan pasca panen meliputi beberapa tahap kegiatan, salah satunya tahapan penggilingan padi (Anwar, 2015:12).

Penggilingan padi memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan mutu beras yang berkualitas, peranan ini tercermin dari besarnya jumlah penggilingan padi dan menyebar hampir merata di seluruh daerah sentra produksi padi di Indonesia. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) 2012, Kecamatan Cina merupakan wilayah dengan jumlah penggilingan padi sebanyak 78 usaha di Kabupaten Bone, dari 78 usaha penggilingan padi di Kabupaten Bone maka PB. Hannas Maringki merupakan usaha penggilingan padi terbesar yang berada di Kecamatan Cina.

PB. Hannas Maringki merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penggilingan, produksi dan penjualan beras berlokasi di Desa Kawerang, Kecamatan Cina, Kabupaten Bone. Perusahaan ini di dirikan dan di kembangkan oleh bapak H. Hanafi Hannas, seiring berjalannya waktu perusahaan yang bergerak di bidang penggilingan padi meningkat sehingga terjadi persaingan pasar.

Usaha penggilingan padi sebagai salah satu sistem dalam agribisnis harus memiliki strategi usaha guna keberlanjutan usahanya. Persaingan, teknologi dan pengetahuan yang terus berkembang mengharuskan setiap pelaku usaha memiliki strategi khusus untuk meningkatkan pendapatan usahanya. Strategi yang dimiliki haruslah memperhatikan faktor internal maupun eksternal perusahaan. Usaha jasa penggilingan padi umumnya tidak berjalan penuh sepanjang tahun atau bersifat

musiman, sebab gabah tidak tersedia sepanjang tahun. Kegiatan usaha jasa penggilingan padi berjalan hanya pada musim panen dan beberapa bulan setelahnya, tergantung pada besarnya hasil panen di wilayah sekitar penggilingan padi berada. Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik melakukan penelitian terkait *Strategi Usaha Penggilingan Padi dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus PB. Hannas Maringki, di Desa Kawerang, Kecamatan Cina, Kabupaten Bone)*.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah, sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja yang terdapat dalam input, proses produksi, dan pemasaran pada usaha penggilingan padi PB. Hannas Maringki?
2. Apa saja masalah yang terdapat dalam input, proses produksi dan pemasaran pada usaha penggilingan PB. Hannas Maringki ?
3. Apa saja yang menjadi strategi prioritas pada penggilingan padi dalam peningkatan pendapatan PB. Hannas Maringki?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, maka tujuan dari penelitian ini adalah, untuk :

1. Mendeskripsikan kinerja yang terdapat dalam input, proses produksi, dan pemasaran pada usaha penggilingan padi PB. Hannas Maringki.

2. Menganalisis masalah yang terdapat dalam input, proses produksi, dan pemasaran pada usaha PB. Hannas Maringki.
3. Menganalisis strategi prioritas pada usaha penggilingan padi PB. Hannas Maringki dalam meningkatkan pendapatan.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara teoritis memberikan manfaat bagi keilmuan Sosial Ekonomi Pertanian yang mengkaji tentang masalah strategi usaha khususnya pada sektor hilir Agribisnis.
2. Manfaat praktis diharapkan dapat menjadi bahan informasi dan masukan bagi pelaku usaha khususnya usaha penggilingan padi PB Hannas Maringki di Desa Kawerang, Kecamatan Cina, Kabupaten Bone.
3. Bagi penulis, sebagai sarana penerapan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Pengertian Strategi

Menurut Luis (Novianto, 2017:8), strategi adalah serangkaian aktivitas yang dilakukan secara berbeda atau lebih baik dari kompetitor (atau masa lalu) untuk memberi nilai tambah kepada pelanggan sehingga mampu mencapai sasaran jangka menengah atau jangka panjang perusahaan. Menurut Chandler (Novianto, 2017:8), strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya manusia. Pengertian lain dari strategi adalah rencana berskala besar, dengan orientasi masa depan, guna berinteraksi dengan kondisi persaingan untuk mencapai tujuan perusahaan.

Menurut Jatmiko (Novianto, 2017:13), strategi dideskripsikan sebagai suatu cara dimana organisasi akan mencapai tujuan-tujuannya, sesuai dengan peluang-peluang dan ancaman-ancaman lingkungan eksternal yang dihadapi serta sumber daya dan kemampuan internal organisasi. Berdasarkan pada defenisi tersebut, terdapat tiga faktor yang mempunyai pengaruh penting pada strategi, yaitu lingkungan eksternal, sumberdaya dan kemampuan internal, serta tujuan yang akan dicapai. Intinya, suatu strategi organisasi memberikan dasar-dasar pemahaman tentang bagaimana organisasi itu akan bersaing dan *survive*. Menurut Allison dan Kaye (2013:16), strategi adalah prioritas atau arah keseluruhan yang luas yang diambil oleh organisasi. Strategi juga merupakan pilihan-pilihan tentang bagaimana cara terbaik untuk mencapai misi organisasi.

Menurut Rangkuti (Wijaya 2013:10), pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tiga tipe strategi yaitu:

1. Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro misalnya strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar dan strategi mengenai keuangan, dan sebagainya.
2. Strategi investasi merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi misalnya apakah perusahaan melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi, dan sebagainya.
3. Strategi bisnis sering disebut juga strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, dan strategi.

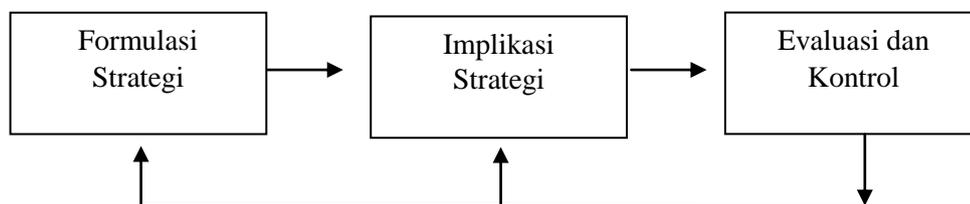
## **2.2 Manajemen Strategi**

Manajemen strategi menurut David (Novianto, 2017:17) adalah sebagai seni dan ilmu untuk memformulasikan, mengimplementasi, dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya. Seperti tersirat dalam definisi, manajemen strategis berfokus pada mengintegrasikan manajemen, pemasaran, keuangan atau akuntansi, produk atau operasi, penelitian, pengembangan untuk mencapai tujuan organisasi. Sedangkan

menurut Wheelen and Hunger (Novianto, 2017:18), manajemen strategi adalah sekumpulan keputusan manajerial dan aksi pengambilan keputusan jangka panjang didalam perusahaan, hal ini termasuk analisis lingkungan (lingkungan eksternal dan internal), formulasi strategi, implikasi strategi, evaluasi dan kontrol.

Menurut Riva'i (Eddy 2016:14), terdapat suatu bagan yang menunjukkan proses manajemen strategis seperti pada gambar 1 berikut. Menurut bagan tersebut, dapat disimpulkan bahwa proses manajemen strategis secara umum dapat dibagi menjadi tiga (3) langkah pokok yakni :

1. Formulasi strategi
2. Implikasi strategi
3. Evaluasi dan kontrol



Gambar 1. Proses Manajemen Strategis

Dari gambar 1 diatas, dapat dilihat bahwa dalam proses manajemen strategik saling memiliki interaksi dan timbal balik dari tahap pertama hingga akhir.

Dari beberapa penjas diatas dapat disimpulkan bahwa proses manajemen strategi terdiri atas tiga (3) tahapan :

1. Formulasi strategi

Formulasi strategi merupakan mengembangkan visi dan misi; mengidentifikasi peluang dan acaman eksternal perusahaan; menentukan kekuatan dan kelemahan internal; menetapkan tujuan jangka panjang; merumuskan alternatif strategi; dan memilih strategi tertentu yang akan dilaksanakan.

2. Implementasi Strategi

Implementasi strategi adalah mengembangkan budaya yang mendukung strategi, menciptakan struktur organisasi dan mengarahkan usaha pemasaran, menyiapkan anggaran, mengembangkan dan memberdayakan sistem informasi, dan menghubungkan kinerja karyawan dengan kinerja organisasi.

3. Evaluasi strategi

Evaluasi strategi merupakan alat utnuk mendapatkan informasi kapan strategik tidak dapat berjalan. Semua strategi dapat dimodifikasi di masa datang karena faktor eksternal dan internal secara konstan beruba. Tiga aktifitas dasar evaluasi stategi adalah meninjau faktor eksternal l dan internal yang menjadi dasar strategi saat ini; mengukur kinerja; mengambil tindakan korektif.

### **2.3 Analisis Lingkungan Internal perusahaan**

Analisis lingkungan internal ini diperlukan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan bersaing. Menurut David (2010:178) faktor-faktor strategis internal yang dapat dianalisis yang dapat mempengaruhi kekuatan dan kelemahan internal antara lain:

1. Manajemen

Fungsi manajemen terdiri dari lima aktivitas pokok yaitu perencanaan, pengorganisasian, pemotivasian, penempatan staf, dan pengontrolan.

2. Pemasaran

Ada tujuh fungsi pokok pemasaran yaitu analisis konsumen, penjualan produk/jasa, perencanaan produk/jasa, penetapan harga, distribusi, riset pemasaran, dan analisis peluang.

3. Keuangan/akuntansi

Fungsi keuangan/akuntansi terdiri dari atas tiga keputusan yaitu keputusan investasi, keputusan dividen, dan keputusan pembiayaan.

4. Produksi/operasi,

Fungsi produksi/operasi suatu bisnis mencakup semua aktivitas yang mengubah input menjadi barang/jasa.

5. Penelitian dan pengembangan (litbang)

Penelitian dan pengembangan adalah area operasi internal yang harus dicermati kekuatan dan kelemahannya. Banyak perusahaan dewasa ini tidak divisi litbang, tetapi banyak perusahaan lain bergantung pada aktivitas

litbang yang berhasil untuk bertahan. Perusahaan yang menjalankan strategi pengembangan produk perlu memiliki orientasi litbang yang kuat.

#### 6. Operasi Sistem Informasi Manajemen Perusahaan

Informasi menghubungkan semua fungsi bisnis dan menyediakan landasan bagi semua keputusan manajerial. Tujuan informasi manajemen adalah meningkatkan kinerja sebuah bisnis dengan cara meningkatkan kualitas keputusan manajerial.

### **2.4 Analisis Lingkungan Eksternal Perusahaan**

Menurut Jauch dan Glueck (2000: 25), lingkungan eksternal adalah suatu proses yang digunakan perencana strategis untuk memantau sektor lingkungan dalam menentukan peluang atau ancaman terhadap perusahaan. Menurut David (2010: 120) Kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi lima kategori besar: kekuatan ekonomi, kekuatan sosial, budaya, demografi dan lingkungan, kekuatan politik, hukum, pemerintah, kekuatan teknologi dan persaingan atau kompetitif. Perubahan dalam kekuatan eksternal mengakibatkan perubahan dalam permintaan konsumen untuk barang industri dan konsumsi serta jasa.

#### 1. Faktor ekonomi

Ekonomi suatu negara akan mempengaruhi kondisi bisnis-bisnis yang terikat langsung pada negara tersebut. Sebagai contoh ketika suku bunga naik, dana yang dibutuhkan untuk meningkatkan modal menjadi lebih mahal atau tidak tersedia, juga ketika suku bunga naik pendapatan yang seharusnya dibelanjakan untuk konsumsi atau permintaan terhadap barang akan berkurang.

## 2. Faktor Sosial Budaya

Sosial yang mempengaruhi perusahaan adalah kepercayaan, nilai, sikap, opini, dan gaya hidup orang-orang disekitar faktor eksternal perusahaan, yang berkembang dari pengaruh kultural ekologi, demografi, agama, pendidikan dan etnikdaya.

## 3. Faktor Politik, Pemerintahan, dan Hukum

Pemerintah merupakan regulator, deregulator, pemberi subsidi, pemberi kerja, dan pelanggan dari berbagai organisasi. Faktor kekuatan politik, pemerintah, hukum dapat menjadi peluang ataupun ancaman utama untuk organisasi kecil maupun organisasi besar. Stabilitas politik dan kebijakan pemerintah sangat menentukan kecenderungan dan arah perekonomian nasional. Kondisi lingkungan politik pemerintah tersebut berpengaruh signifikan dan strategis terhadap aktivitas bisnis.

## 4. Faktor Teknologi

Kekuatan teknologi menggambarkan peluang dan ancaman utama yang harus dipertimbangkan dalam formulasi strategi. Kemajuan teknologi dapat mempengaruhi produk, jasa, pasar, pemasok, distributor, pesaing, pelanggan, proses produksi, praktik pemasaran dan posisi kompetitif perusahaan secara dramatis. Kemajuan teknologi dapat menciptakan pasar baru, yang menghasilkan penciptaan produk baru dan produk yang lebih baik perubahan posisi biaya kompetitif dalam suatu industri, dan membuat produk dan jasa saat ini menjadi ketinggalan jaman.

## 5. Lingkungan Industri

hakikat persaingan suatu industri ini dapat dilihat sebagai kombinasi atas lima kekuatan, yaitu:

- a. Kemungkinan masuknya pesaing baru.
- b. Persaingan antar perusahaan dalam industri.
- c. Potensi pengembangan produk substitusi.
- d. Kekuatan tawar menawar penjual/ pemasok.
- e. Kekuatan tawar menawar pembeli/ konsumen.

Pemahaman tentang hakikat dan dampak lima hal tersebut sangat penting bagi para pengambil keputusan strategis dalam perusahaan, bukan hanya agar mereka mampu merumuskan strategi, misi, dan kebijakan yang tepat, akan tetapi mampu memanfaatkan peluang yang timbul di masa yang akan datang.

## **2.5 Pendapatan Usaha**

Menurut Ramlan (2006:13) pendapatan usaha adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan yang telah dilaksanakan dalam kurun waktu tertentu.

Menurut Ramlan (2006:41) pendapatan dibagi dua yaitu pendapatan bersih dan pendapatan kotor. Pendapatan bersih adalah pendapatan yang telah mengalami pengurangan dari hasil produksi. Sedangkan pendapatan kotor yaitu pendapatan dari hasil usaha dikurangi kebutuhan selama mengadakan usaha serta penggunaan bahan bakar dan tenaga pembantu lainnya.

Pendapatan bersih suatu usaha mengukur imbalan yang diperoleh pengusaha dari penggunaan faktor-faktor produksi, pengelolaan dan modal milik sendiri atau modal pinjaman yang diinvestasikan ke dalam suatu usaha. Pendapatan suatu usaha merupakan selisih penerimaan dengan total biaya usaha, dimana penerimaan diperoleh dari perkalian antara jumlah produksi dan harga jual yang diterima pengusaha.

- **Biaya Produksi**

Biaya produksi merupakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk membiayai berbagai faktor produksi dalam suatu usaha, baik biaya tetap (FC) maupun biaya variabel (VC). Biaya tetap adalah biaya dimana jumlah totalnya tetap walaupun jumlah yang diproduksi berubah-ubah dalam kapasitas normal. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan perubahan volume produksi.

- **Penerimaan**

Penerimaan adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual dan biasanya produksi berhubungan negatif dengan harga, artinya harga akan turun ketika produksi berlebihan. Semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produksi yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima produsen semakin kecil.

## **2.6 Usaha Penggilingan Padi**

Usaha jasa penggilingan padi memiliki berbagai variasi dalam pola usaha maupun peralatan yang digunakan. Secara umum sesuai dengan kondisi di lapangan, penggilingan padi yang menggunakan mesin *Rice Milling Unit* (RMU) biasanya memiliki kapasitas kecil dan merupakan usaha jasa murni yang hanya menerima gabah dari petani tanpa ada kerjasama dengan tengkulak atau pedagang beras. Sedangkan penggilingan padi besar biasanya menggunakan fasilitas *Rice Milling Plant* (RMP) yang memiliki kapasitas giling besar dan menjalin kerjasama dengan tengkulak atau pedagang beras dalam menjalankan usahanya. Namun demikian tidak tertutup kemungkinan penggilingan padi kecil menggunakan RMP berkapasitas kecil dengan jumlah mesin terbatas pada satu atau dua set. Demikian juga dengan penggilingan padi besar dapat menggunakan beberapa buah mesin RMU dengan catatan kapasitas giling mesin keseluruhan cukup besar. Hal ini dapat terjadi karena perkembangan teknologi penggilingan padi telah memungkinkan membuat RMU dengan kapasitas yang relatif besar dan bentuk tetap kompak (Ari 2009:15).

Mesin-mesin yang digunakan dalam usaha industri jasa penggilingan padi adalah mesin pemecah kulit/sekam, (*huller* atau *husker*), mesin pemisah gabah dan beras pecah kulit (*brown rice separator*), mesin penyosoh atau mesin pemutih (*polisher*), mesin pengayak bertingkat (*sifter*), mesin atau alat bantu pengemasan (timbangan dan penjahit karung). Bila ditinjau dari kapasitasnya, mesin-mesin penggiling padi dapat dibagi menjadi dua jenis yaitu *rice milling unit* (RMU) dan *rice milling plant* (RMP). Perbedaan yang mendasar antara keduanya adalah pada ukuran, kapasitas dan aliran bahan dalam proses penggilingan yang dilakukan.

Penggilingan padi yang lengkap kadangkala dilengkapi dengan pembersih gabah sebelum masuk mesin pemecah kulit, dan pengumpul dedak sebagai hasil sampingan dari proses penyosohan (Ari, 2009:17).

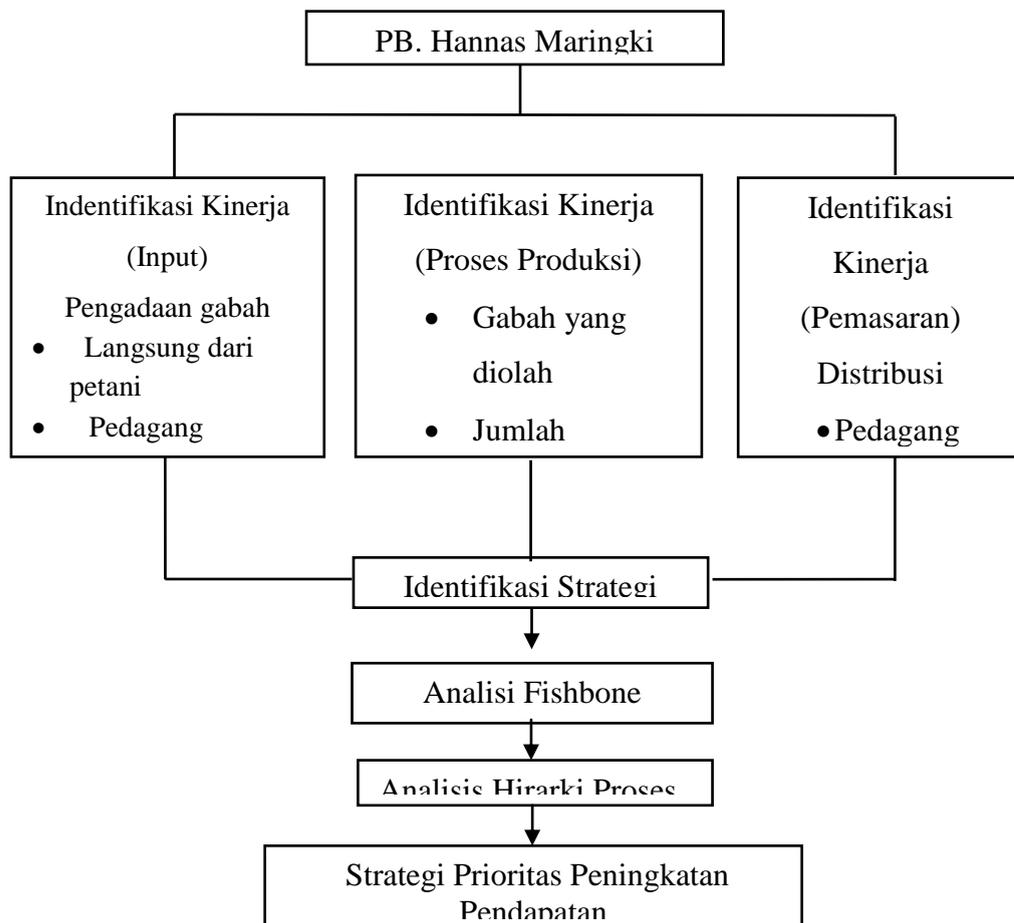
Secara umum, mesin-mesin yang digunakan dalam usaha industri jasa penggilingan padi dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- Mesin pemecah kulit/sekam atau pengupas kulit/sekam gabah kering giling (*huller* atau *husker*).
- Mesin pemisah gabah dan beras pecah kulit (*brown rice separator*).
- Mesin penyosoh atau mesin pemutih (*polisher*)
- Mesin pengayak bertingkat (*sifter*).
- Mesin atau alat bantu pengemasan (timbangan dan penjahit karung).

Terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam usaha penggilingan padi yaitu pengadaan gabah, kapasitas produksi, dan distribusi. Pengadaan gabah adalah proses pemenuhan/ penyediaan gabah yang dibutuhkan oleh perusahaan yang didapat melalui para pedagang pengumpul serta dari petani langsung kepada perusahaan. Setelah perusahaan memperoleh gabah maka hal yang perlu diperhatikan selanjutnya adalah kapasitas produksi. Kapasitas produksi adalah kemampuan perusahaan dalam mengolah gabah yang telah tersedia menjadi beras. Beras ini kemudian digolongkan menjadi beras premium dan beras medium. Hal terakhir yang menjadi bagian penting dari usaha penggilingan padi yaitu distribusi atau penyaluran pangan khususnya beras adalah suatu pengaturan atau tindakan khusus dalam rangka mengarahkan pola distribusi kepada konsumen.

## 2.7 Kerangka Pemikiran

Kerangka penelitian ini akan memperlihatkan alur dan bagian-bagian penelitian yang dilakukan oleh peneliti guna melengkapi data terkait PB. Hannas Maringki. Kerangka ini bertujuan untuk menuntun peneliti dalam melakukan penelitiannya yang dimulai dari pengumpulan informasi dan pengamatan hingga pada tahap akhir yaitu perumusan strategi peningkatan pendapatan yang tepat yang dapat digunakan PB. Hannas Maringki kedepannya.



Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran *Strategi usaha penggilingan padi dalam meningkatkan pendapatan di Desa Kawerang, Kecamatan Cina, 2019.*