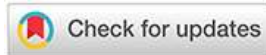


STRATEGI PENINGKATAN KUALITAS PEMBINAAN KEMANDIRIAN PETERNAKAN DI LAPAS KELAS IIA BOGOR



^{1*}M. Gandhi Prasetyo, ²Syahrial Yuska

^{1,2}Program Studi Manajemen Pemasarakatan, Politeknik Ilmu Pemasarakatan - Indonesia

e-mail:

¹banifunky@gmail.com (*corresponding author*)

²syahyuska@gmail.com

ABSTRACT

This research discusses Quality Improvement Strategies in Animal Husbandry-based Independence Development at the Class IIA Bogor Correctional Institution. Implementation of duties and functions cannot be separated from the development process following procedures. In this case, livestock development, which is the flagship program of the Bogor Class IIA Correctional Institution, is the leading pioneer. From this, researchers are interested in reviewing the implementation of strategies on how to improve quality and what obstacles are faced in implementing coaching. In this research, the author uses theory strategy presented by Bergman & Klefjso. Researchers used the Qualitative Descriptive method. The results of the analysis found that after conducting research 3 officers, Class IIA Sukabumi Prison, livestock-based independence development which is still not by applicable procedures, the obstacle faced is that the management of harvests at Bogor Class IIA Prison is still not following the management's expectations.

Keywords: *Quality Improvement Strategies; Animal Husbandry; Correctional Institution*



©2024 Copyright (Hak Cipta) : Penulis (Authors)

Diterbitkan oleh (Published by) : Program Studi Manajemen, Universitas Nusa Cendana, Kupang – Indonesia.

Ini adalah artikel akses terbuka di bawah lisensi (This is an open access article under license) :

CC BY (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

PENDAHULUAN

Pemasyarakatan merupakan suatu bentuk kegiatan yang ditunjukkan untuk melakukan kegiatan pembinaan terhadap Pelaku korban tindak pidana yang melanggar hukum, norma atau aturan dan pelanggaran nilai yang ada didalam lingkungan masyarakat. Pelaksanaan sistem pemasyarakatan diatur berdasarkan suatu sistem kelembagaan dan tata cara melaksanakan suatu pembinaan yang merupakan suatu tahapan akhir dari sistem pemidanaan dalam proses peradilan pidana. Pemasyarakatan merupakan istilah yang pertama kali diperkenalkan oleh Dr. Sahardjo yang pada saat itu di Kementerian Kehakiman sedang menjabat sebagai Menteri pada tahun 1963, Dr. Sahardjo melakukan suatu perubahan yaitu mengubah sistem penjara menjadi "Pemasyarakatan". Pemasyarakatan memiliki salah satu tugas dan kegiatan yaitu pembinaan kepada narapidana yang bertempat disuatu Lembaga Pemasyarakatan, pembinaan ini dilaksanakan pada suatu tahapan terakhir dari sistem dalam proses peradilan pidana memiliki suatu cara yaitu pembinaan dan dilaksanakan dilembaga institusi.

Selarasnya dengan Undang-Undang Pemasyarakatan No 22 Tahun 2022, dijelaskan bahwasannya Lembaga Pemasyarakatan merupakan tempat dimana pelaksanaan dari kegiatan pembinaan untuk Narapidana (Undang-undang RI, 2022). Lembaga Pemasyarakatan juga merupakan fase terakhir dari proses sistem dalam peradilan tindak pidana di Indonesia setelah pelaksanaan peradilan tindak pidana yaitu dari pihak kepolisian, pihak kejaksaan dan juga pihak pengadilan yang tugasnya menjatuhkan hukuman berbagai bentuk salah satunya penjara (pencabutan hak) terhadap narapidana. Lembaga Pemasyarakatan juga berperan dalam melaksanakan tugas dan fungsi serta fasilitas pada sistem Pemasyarakatan, seperti dengan melakukan pembinaan kepada Warga Binaan Pemasyarakatan (WBP) berdasarkan suatu bentuk dari sistem, bentuk kelembagaan, berdasarkan Pancasila bentuk hukum dan juga salah satu jalan untuk pembangunan.

Menurut Yaser dan Muhammad (2022), narapidana diberikan suatu program pembinaan secara umum seperti perawatan terhadap narapidana memberikan pendidikan agama maupun pendidikan umum, serta pendidikan untuk dirinya sendiri seperti mengasah keterampilan dalam bekerja yang ada keterkaitannya bersama masyarakat. Dari sistem pemasyarakatan dalam pelaksanaannya untuk mencapai target hasil yang optimal, bergantung terhadap program pembinaan dan metodenya yang digunakan dalam pelaksanaannya itu sendiri.

Pembinaan kemandirian melalui pelatihan-pelatihan kerja pada Lembaga Pemasyarakatan yaitu kegiatan yang dilakukan bertujuan dalam peningkatan dari kualitas pada narapidana diharapkan sehingga memiliki output yang berbeda dari sebelumnya. Sesuai dengan resolusi pemasyarakatan tahun 2020 yang berdasarkan Keputusan Direktorat Jendral Pemasyarakatan, No. : PAS-03.PR.01.01 Tahun 2020 Tentang Resolusi Pemasyarakatan, tujuan dari pembinaan kemandirian adalah memberikan bekal keterampilan bersertifikat sesuai program pemasyarakatan tahun 2020 pada narapidana serta anak didik pemasyarakatan supaya mereka bisa bekerja atau mengembangkan diri setelah keluar dari Lembaga Pemasyarakatan sesuai dengan keterampilan dengan modal sertifikat yang mereka miliki.

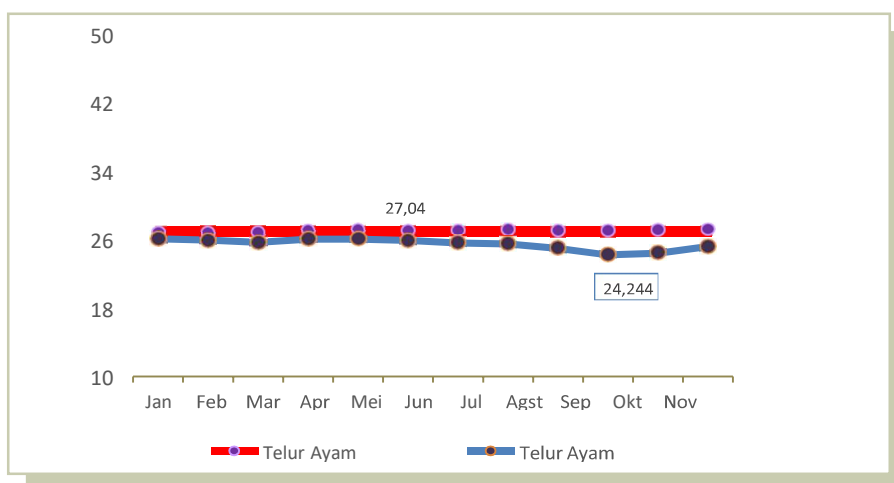
Pemberian program pembinaan kemandirian kepada narapidana merupakan wujud dari bentuk kegiatan pembinaan yang memberi manfaat untuk narapidana ketika kembali ke masyarakat dan mempunyai prinsip yang berkarakter. Kegiatan pelatihan kemandirian melalui bimbingan kerja dengan bentuk keterampilan bagi narapidana dimaksudkan untuk :

1. Membentuk narapidana sebagai anggota masyarakat yang berguna, produktif dan baik.
2. Menyiapkan pegawai yang siap kerja dan terampil.
3. Lewat bimbingan dan pembinaan keterampilan, terlibat memunculkan stabilitas ketertiban maupun keamanan.
4. Menambah aktivitas pekerjaan, pemasaran dan kemitraan hasil produksi yang sanggup berkompetisi dalam pasaran.
5. Menurunkan potensi timbulnya jumlah residivis serta meningkatkan kesejahteraan narapidana ataupun keluarga narapidana.

Pelatihan ini sebagai sarana integrasi narapidana ditengah-tengah masyarakat nantinya. Peningkatan keterampilan kerja dapat berjalan baik jika terdapat sinergi melalui berbagai pihak, baik itu masyarakat selaku pemangku kebijakan (*stake holder*), petugas pemasyarakatan sebagai penggerak dan menempatkan narapidana sebagai subjek pembinaan. Pelaksanaan keterampilan tersebut dapat diberikan dikegiatan kerja peternakan Kegiatan kerja peternakan merupakan tempat yang digunakan narapidana dalam melakukan kegiatan pembinaan kemandirian sehingga narapidana yang telah memiliki keterampilan khusus terlebih dibidang peternakan dapat dikembangkan di kegiatan kerja peternakan. Kegiatan kerja peternakan merupakan sarana yang disediakan di Lembaga Pemasyarakatan untuk menunjang pelaksanaan pembinaan keterampilan kerja.

Sesuai dengan data yang didapat dari Laman Sosial Media Lembaga Pemasyarakatan Kelas IIA Bogor, ada beberapa budidaya jenis hewan pada pembinaan kemandirian peternakan seperti, budidaya ayam arab, ayam joper dan budidaya ikan air tawar. Pembinaan pada Lembaga Pemasyarakatan Kelas IIA Bogor yang telah dilaksanakan merupakan suatu program yang sudah tersistematis dan terencana tujuannya supaya warga binaan pemasyarakatan memiliki kemampuan atau skill dalam bidang tertentu untuk menunjukkan perilaku dan sikap yang lebih baik dari berbagai aspek. Salah satu tujuan utamanya diberikan pembinaan bertujuan agar berguna dalam persiapan ketika warga binaan pemasyarakatan saat telah menjalani hukuman atau bebas nanti, supaya memiliki berbagai bentuk keahlian dan keterampilan yang produktif sehingga diharapkan dapat membuka peluang untuk membuat suatu usahanya sendiri.

Gambar 1
Grafik Peternakan Ayam Petelur Kampung & Ras



Sumber : Publikasi Statistik Produsen Peternakan, 2022-BPS RI

Pentingnya strategi dalam peningkatan kualitas guna meningkatkan kualitas disetiap level dalam pembinaan kemandirian peternakan agar pembinaan ini dapat berjalan berkelanjutan dan terintegrasi secara terus menerus untuk meningkatkan kualitas program pembinaan kemandirian peternakan dari segala aspek, dari proses kegiatan itu berjalan, pengelolaan hasil dari kegiatan kerja peternakan, fokus dari konsumen atau pelanggan, terciptanya perbaikan secara terus menerus baik dari proses kegiatan kerja maupun hasil kerja, meningkatkan kualitas dari sumber daya manusia yaitu warga binaan pemsaryakatan dengan memberdayakan secara maksimal, karna hasil yang berkualitas berasal dari proses yang berkualitas, dan manajemen pemasok atau konsumen yang berkualitas. Berdasarkan permasalahan dan potensi-potensi yang ada pada kegiatan kerja kemandirian pada peternakan di Lembaga Pemsaryakatan Kelas IIA Bogor perlu dilaksanakan penelitian tentang “Strategi Peningkatan Kualitas Pembinaan Kemandirian Peternakan Di Lapas Kelas IIA Bogor”

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Menurut Creswell (2015), metode kualitatif merupakan suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral. Untuk mengerti gejala sentral tersebut peneliti mewawancarai peserta penelitian atau partisipan dengan mengajukan pertanyaan yang umum dan agak luas. Informasi yang disampaikan oleh partisipan kemudian dikumpulkan. Informasi tersebut biasanya berupa kata atau teks. Data yang berupa kata-kata atau teks tersebut kemudian dianalisis. Hasil analisis itu dapat berupa penggambaran atau deskripsi atau dapat pula dalam bentuk tema-tema. Dari data-data itu peneliti membuat interpretasi untuk menangkap arti yang terdalam. Sesudahnya peneliti membuat permenungan pribadi (*self-reflection*) dan menjabarkannya dengan penelitian-penelitian ilmuwan lain yang dibuat sebelumnya. Hasil akhir dari penelitian kualitatif dituangkan dalam bentuk laporan tertulis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pembinaan Kemandirian Bidang Peternakan di Lapas Kelas IIA Bogor mempunyai jumlah yang bervariasi dari pada pertanian nya dikarenakan lahan pertanian yang dimana kita ambil contoh media tanahnya masih kurang subur dan biasanya tanaman hidroponik mempunyai daya tahan yang sangat rentan terkena perubahan cuaca. Jadi untuk pertanian di Lembaga Pemsaryakatan Kelas IIA Bogor masih kurang menguntungkan dan pelatihannya pun masih sangat kurang dimengerti oleh Warga Binaan yang baru masuk dalam proses asimilasi. Di sektor peternakan pun sebenarnya tidak luput dari kekurangan namun disini penulis melihat beberapa upaya yang bisa dikembangkan agar peternakan di lembaga pemsaryakatan kelas IIA Bogor bisa lebih berkembang tidak hanya dengan pihak ketiga saja tetapi bisa merancah sampai dengan kategori pasar di daerah Kota Bogor.

Penelitian yang dilakukan mengambil sampel program pembinaan kemandirian bidang peternakan di Lembaga Pemsaryakatan Kelas IIA Bogor karena selama saat di lokasi mendapati beberapa faktor penghambat yang menyebabkan program pembinaan tidak dapat berjalan dengan baik dari sisi Internal maupun Eksternal.

Meningkatkan Kualitas Pembinaan Kemandirian Peternakan di Lembaga Pemasaryakatan Kelas IIA Bogor

Pembinaan dapat dikatakan sukses jika sistem nya berjalan baik dan menghasilkan suatu hasil produk yang bisa dijual ke masyarakat. Lembaga Pemasaryakatan telah membuat program pemberdayaan manusia yang memenuhi standar sesuai pemenuhan Hak Asasi Manusia. Melalui program pembinaan kemandirian, Lembaga Pemasaryakatan mampu mencetak Narapidana yang mempunyai *Skill*(kemampuan) agar mereka bisa menjadi orang yang berguna saat keluar dari Pusat pembinaan. Di Indonesia, Lembaga pemasaryakatan di golongankan kedalam beberapa jenis sesuai dengan kriteria penghuninya. Hal ini sangat penting mengingat pola penanganan pada masing – masing kriteria berbeda. Begitu pula dengan fasilitas dan konsis lembaga pemasaryakatan yang perlu di sesuaikan dengan jumlah penghuninya. Penggolongan ini harus berhubungan erat dengan usaha Lembaga pemasaryakatan untuk memenuhi Hak Asasi Manusia.

Lembaga Pemasaryakatan kelas IIA Bogor mempunyai program kemandirian unggulan yaitu Peternakan ayam yang bekerja sama dengan pihak ketiga yaitu PT. SWEN IT. PT SWEN IT sendiri merupakan perusahaan yang bekerja di bidang pengelolaan hasil limbah untuk dijadikan bahan daur ulang yang bisa dimanfaatkan lagi. Program pembinaan kemandirian dalam sektor peternakan mempunyai beberapa analisis yang dapat mempengaruhi jalanya program pembinaan dengan mengaitkan teori *Total Quality Management* yang point – pointnya sebagai berikut:

a) Fokus Pelanggan (*Customer Focus*)

Sebagai penyedia lahan dan Tenaga kerja, Lapas Kelas IIA Bogor wajib memperhatikan kepuasan pelanggan. Hal ini di dasarkan pada perjanjian antara Pihak Lapas dengan PT SWEN dimana kewajiban pihak kedua yang sudah menyiapkan tenaga pengajar dan memberi petunjuk yang sudah diberikan kepada Pihak pertama sebagai penyedia tenaga pekerja harus bisa memberikan hasil yang optimal dan pelayanan sesuai dengan pelatihan.

b) Perbaikan terus-menerus (*Continuous Improvement*)

Seperti pada surat perjanjian kerjasama Pihak Lapas dengan PT SWEN IT pada pasal 3 (Kewajiban) ayat 3 yang isinya “*Pihak kedua melaksanakan evaluasi dan menyampaikan laporan berkala secara tertulis mengeneai pelaksanaan kerjasama kepada pihak pertama*”. Ditinjau dari pernyataan tersebut bahwa evaluasi dan perbaikan pada pembinaan berjalan baik tapi tidak bisa menjadi tolak ukur keberhasilan dikarenakan kondisi saat dilapangan dengan saat dilaporan terkadang mempunyai perbedaan yang cukup signifikan.

c) Pemberdayaan Karyawan (*Employee Emporwement*)

TQM membuat perbedaan pelanggan yaitu internal dan eksternal, ini ditekankan kepada peran dalam kualitas karyawan. Pelanggan internal merupakan peran dari organisasi dalam penerimaan barang dan jasa di perusahaan dari orang lain yang dilakukan oleh karyawan, sedangkan Pelanggan eksternal merupakan orang yang membeli jasa dan barang dari perusahaan. Lapas yang merupakan pelanggan internal yang juga merupakan penyedia karyawan dengan objek sebagai penerimaan barang mentah yang nanti nya keuntungan dibagi dua, lalu hasil panen akan dikembalikan lagi ke produsen yang nantinya akan dikelola oleh produsen dan dijual kepada pelanggan eksternal atau kategori III (Penikmat).

- d) Manajemen Proses (*Process Management*)
Produk yang memiliki kualitas merupakan hasil yang berasal dari proses yang berkualitas juga ini menurut pandangan *Total Kualitas Manajemen (TQM)*. Dalam hal ini proses harus di bangun menjadi yang menunjukkan kualitas.
- e) Mengelola Pemasok Kualitas (*Managing Supplier Quality*)
Penawaran harga kopetitif, perusahaan yang secara tradisional cenderung memiliki lebih banyak dari pemasok, TQM konsep perluasa kualitas yang di tujukan untuk pemasok perusahaan. Dalam perihal ini, TQM dalam praktek kualitas perluasan untuk memperluas suatu konsep kualitas yang ditujukan kepada pemasok dan kepastian dari pemasok. TQM memiliki pandangan bahwa praktek ini merupakan kontribusi terhadap kualitas yang tidak baik, hanya membuang waktu dan membuang biaya.

Hambatan dalam peningkatan kualitas pembinaan kemandirian peternakan di Lembaga Pemasaryakatan Kelas IIA Bogor

Metode pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Pendekatan studi kasus dapat dilakukan pada penelitian mengenai perkembangan sesuatu, dapat juga memberi gambaran tentang keadaan yang ada (Muharam, 2019). Pada penelitian iini, peneliti akan melakukan pendekatan melalui studi kasus yang menjadi ciri khas pada penelitian ini. Studi kasus adalah salah satu metode penelitian pada ilmu-ilmu sosial. Studi kasus pada penelitian ini menggunakan metode Analisis SWOT (*Strenght, Weaknes, Opportunities, Threat*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi (strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*) namun dapat juga meminimalisir kelemahan (*Weakness*) dan Ancaman (*Threat*). Dibutuhkan strategi yang tepat agar kedepannya dapat memberikan keuntungan bagi organisasi. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung di lapangan untuk memantau secara langsung program bimbingan kerja dan proses pemasaran produk hasil kerja Warga Binaan Pemasaryakatan. Pengumpulan data juga diperoleh dari hasil wawancara dengan beberapa petugas pada bidang Kegiatan Kerja di Lapas Kelas IIA Bogor. Pembahasan Analisis SWOT meliputi faktor internal kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*) serta faktor eksternal yaitu peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Treats*) yang terdapat pada produk hasil kerja Narapidana di Lapas Kelas II Bogor. Sebelum melakukan analisis SWOT, dilakukan klasifikasi dan analisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan).

Prosedur analisis faktor-faktor internal IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) yaitu sebagai berikut:

1. Menyusun apa saja faktor - faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan.
2. Melakukan pemberian bobot mulai dari 1,00 hingga 0,00 (mulai dari yang sangat penting hingga tidak penting) tergantung pada besarnya dampak faktor tersebut.
3. Melakukan pemberian rating dengan skala 5-1 untuk kekuatan (kekuatan yang besar diberikan nilai 5 dan untuk yang paling kecil diberikan nilai 1).
4. Melakukan pemberian rating dengan skala 1-5 untuk kelemahan (kelemahan yang besar diberikan nilai 1 dan yang paling kecil diberikan nilai 4).
5. Melakukan perkalian antar bobot dengan rating sehingga diperoleh nilai untuk setiap faktor.

6. Nilai setiap faktor dijumlahkan sehingga diperoleh nilai total untuk faktor strategi eksternal. Nilai ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor - faktor internalnya dan dapat digunakan sebagai pembandingan untuk perusahaan sejenis.

Setelah itu dilakukan klasifikasi dan analisis faktor-faktor strategi eksternal EFAS (*External Factor Analysis Summary*). Prosedur analisis faktor-faktor tersebut sebagai berikut:

1. Menyusun apa saja faktor - faktor yang akan menjadi peluang dan ancaman.
2. Melakukan pemberian bobot mulai dari 1,00 hingga 0,00 (mulai dari yang sangat penting hingga yang tidak penting) bergantung besarnya dampak faktor tersebut.
3. Melakukan pemberian rating dengan skala 5-1 untuk peluang (untuk peluang yang besar).
4. Melakukan pemberian rating dengan skala 1-5 untuk ancaman (untuk ancaman yang besar).
5. Melakukan perkalian antar bobot dengan rating sehingga diperoleh nilai untuk setiap faktor.
6. Nilai setiap faktor dijumlahkan sehingga diperoleh nilai total untuk faktor strategi eksternal. Nilai ini menunjukkan bagaimana perusahaan bereaksi terhadap faktor-faktor eksternalnya dan dapat digunakan sebagai pembandingan untuk perusahaan sejenis.

Faktor – faktor Internal

Analisis faktor internal dibutuhkan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan pada strategi pemasaran produk hasil kerja Narapidana bahan dalam perumusan strategi pemasaran. Dari pengamatan dan hasil analisa di lokasi penelitian yaitu Lapas Kelas IIA Bogor, maka ditemukan faktor-faktor yang dapat diidentifikasi sebagai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh responden yaitu sebagai berikut :

- a) Kekuatan (*Strength*) Beberapa faktor internal yang menjadi penentu dalam menunjang kekuatan keberhasilan pemasaran produk hasil kerja Narapidana di Lapas Kelas IIA Bogor yaitu :
 1. Terdapat kerjasama dengan pihak ketiga
 2. Memiliki tenaga kerja yang cukup
 3. Harga yang bersaing
 4. Adanya kepercayaan dari berbagai pihak
 5. Ketersediaan sarana
- b) Kelemahan (*Weaknesses*) Kelemahan mencakup kelemahan internal yang dapat berpengaruh pada jalannya suatu usaha. Kelemahan internal pada produk hasil kerja Narapidana di Lapas Kelas IIA Bogor terdiri dari :
 1. Keterbatasan modal
 2. Kurangnya promosi
 3. Kualitas produk yang dihasilkan belum maksimal
 4. Alat operasional masih belum canggih
 5. Kemampuan manajerial yang rendah

Faktor-Faktor Eksternal

Analisis faktor eksternal mengidentifikasi faktor-faktor yang bisa menjadi peluang dan ancaman bagi pemasaran produk hasil Narapidana Lapas Kelas IIA Bogor :

1. Peluang (*Opportunity*) Peluang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan proses pemasaran dari produk hasil kerja Narapidana di Lapas Kelas IIA Bogor, peluang tersebut antara lain :
 - a. Bantuan tenaga pengajar atau pelatihan dari luar Lapas
 - b. Pemasok bahan baku dari luar yang memadai.
 - c. Adanya perkembangan teknologi
2. Ancaman (*Threat*) Ancaman yaitu faktor eksternal yang bisa menghambat kelancaran pemasaran dari produk hasil kerja Narapidana di Lapas Kelas IIA Bogor, ancaman tersebut antara lain :
 - a. Banyaknya pesaing dengan mutu produk yang baik.
 - b. Maraknya pemasaran *online*.
 - c. Harga bahan baku fluktuatif.

Tabel 1
Matriks IFAS

No	Faktor Strategis Lingkungan Internal	Tingkat Signifikan	Bobot	Rating	Skor
<i>Kekuatan</i>					
1.	Terdapat kerjasama dengan pihak ketiga	3	0.11	5	0.55
2.	Memiliki tenaga kerja yang cukup	2.5	0.09	4	0.36
3.	Harga yang bersaing	2	0.07	3	0.21
4.	Adanya kepercayaan dari berbagai pihak	3	0.11	4	0.44
5.	Ketersediaan sarana	2.5	0.09	4	0.36
<i>Kelemahan</i>					
6.	Keterbatasan Modal	3	0.11	3	0.33
7.	Kurangnya Promosi	3	0.11	4	0.44
8.	Kualitas Produk yang dihasilkan belum maksimal.	2.5	0.09	3	0.27
9.	Alat operasional masih belum canggih	2.5	0.09	3	0.27
10.	Kemampuan manajerial yang rendah	3	0.11	3	0.33
Jumlah		27	1		3.56

Sumber : dikonstruksi penulis untuk penelitian ini, 2023

Tabel 2
Matriks EFAS

	Faktor Strategis Lingkungan Eksternal	Tingkat Signifikan	Bobot	Rating	Skor
<i>Peluang</i>					
1.	Bantuan tenaga pengajar atau pelatihan dari luar Lapas	2	0.13	3	0.39
2.	Pemasok bahan baku dari luar yang memadai	2.5	0.16	4	0.64
3.	Adanya Perkembangan teknologi	3	0.2	4	0.8
<i>Ancaman</i>					
4.	Banyaknya pesaing dengan mutu produk yang baik	2	0.13	5	0.65
5.	Maraknya pemasaran online	3	0.2	5	0.10
6.	Harga bahan baku flukatif	2.5	0.16	3	0.48
	Jumlah	15	1		3.06

Sumber : dikonstruksi penulis untuk penelitian ini, 2023

Menurut faktor internal dan eksternal, maka matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*) dapat dilihat pada Tabel 1 dan 2. Berdasarkan hasil Tabel 1, Matriks IFAS diperoleh nilai 3.56 dan Tabel 2 matriks EFAS diperoleh nilai 3.06. Sedangkan untuk matriks SWOT mengenai strategi pemasaran akan disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3
Matriks SWOT

		Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threat</i>)
		EKSTERNAL	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bantuan tenaga pengajar atau pelatih dari luar Lapas 2. Pemasok bahan baku dari luar yang memadai 3. Adanya perkembangan teknologi
INTERNAL			
Kekuatan (<i>Strength</i>)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Terdapat kerjasama dengan pihak ketiga 2. Memiliki tenaga kerja yang cukup 3. Harga yang bersaing 4. Adanya kepercayaan dari berbagai pihak 5. Ketersediaan sarana 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga hubungan yang baik dengan pihak ketiga 2. Memanfaatkan SDM yang ada 3. Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan sosial media untuk proses pemasaran secara online 2. Menggunakan bahan baku secara optimal. 3. Waktu penyelesaian produk dilakukan lebih cepat 	
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan modal 2. Kurangnya promosi 3. Kualitas produk yang dihasilkan belum maksimal 4. Alat operasional masih belum canggih 5. Kemampuan manajerial yang rendah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan teknologi produksi untuk memenuhi permintaan pasar 2. Menambah pengetahuan pada kemampuan manajerial 3. Meningkatkan media promosi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari pinjaman modal untuk memulai proses produksi 2. Memaksimalkan kualitas produk 3. Menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan tetap 	

Sumber : dikonstruksi penulis untuk penelitian ini, 2023

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan oleh PT SWEN IT Bogor adalah:

1. Strategi SO (*Strength- Opportunity*)

a. Menjaga hubungan yang baik dengan pihak ketiga.

Strategi *Strength- Opportunity* dalam penelitian ini yaitu menjaga hubungan yang baik dengan para pihak ketiga. Meningkatkan komunikasi kepada pihak ketiga agar selalu dapat berhubungan dan menjalin kerjasama yang baik. Dengan adanya kerjasama bersama pihak ketiga, hal ini dapat membantu untuk melatih dan meningkatkan keterampilan para Narapidana untuk menghasilkan produk hasil kerja mereka dengan kualitas produk yang maksimal.

b. Memanfaatkan SDM yang ada

Memanfaatkan SDM yang ada dengan sebaik mungkin agar dapat menghasilkan suatu pelayanan yang berkualitas baik, hal ini didukung dengan diadakannya pelatihan dan pengembangan untuk SDM agar dapat meningkatkan prestasi kerja SDM. Dengan diadakannya pelatihan kepada SDM maka dapat meningkatkan kemampuan, pengetahuan, keterampilan yang dapat meningkatkan produksi hasil kerja Narapidana.

c. Memanfaatkan perkembangan teknologi untuk pemasaran.

Mengikuti perkembangan teknologi sangat penting dilakukan untuk membantu proses pemasaran agar produk hasil kerja Narapidana

menjadi lebih mudah dikenal masyarakat dan membuat proses jual-beli semakin cepat.

2. Strategi ST (*Strength- Threat*)

- a. Memanfaatkan sosial media untuk proses pemasaran secara online. Semakin maraknya penggunaan social media dikalangan masyarakat terutama untuk pemasaran secara online, seharusnya dengan adanya social media dapat dimanfaatkan sebaik mungkin untuk mempromosikan produk hasil kerja Narapidana sehingga masyarakat dapat mengetahui bahwa terdapat produk-produk hasil kerja Narapidana, dan juga dapat membelinya dengan mudah tanpa harus keluar rumah.
- b. Menggunakan bahan baku secara optimal. Penggunaan bahan baku harus digunakan secara optimal, dikarenakan harga bahan baku yang fluktuatif. Penggunaan bahan baku ini harus sangat diperhatikan agar tidak terbuang sia-sia apabila terjadi kegagalan dalam proses produksi.
- c. Waktu penyelesaian produk dilakukan lebih cepat. Semakin banyaknya pesaing untuk pemasaran produk, maka diperlukan nilai lebih untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak ataupun membuat menjadi pelanggan tersebut menjadi pelanggan tetap yaitu dengan cara meningkatkan kepuasan pelayanan yang diberikan, salah satunya dengan mempercepat waktu penyelesaian produk yang dihasilkan. Hal ini dilakukan agar kepuasan pelanggan meningkat.

3. Strategi WO (*Weaknesses-Opportunity*)

- a. Meningkatkan teknologi produksi untuk memenuhi permintaan pasar. Meningkatkan teknologi produksi untuk menghasilkan produk yang lebih berkualitas dan mempercepat proses produksinya, hal ini perlu mendapat perhatian lebih agar bisa mencari bantuan untuk memaksimalkan teknologi produksi di Lapas. Apabila teknologi produksinya sudah ditingkatkan maka akan lebih mudah untuk memenuhi kebutuhan pasar
- b. Menambah pengetahuan pada kemampuan manajerial. Dibutuhkan pengetahuan lebih dalam sistem manajemen terutama pada proses pemasaran, karena dengan adanya kemampuan manajmen yang baik, dapat mengatur proses pemasaran supaya lebih berjalan dengan lancar dan terkonsep dengan baik serta dapat melihat peluang untuk bisa meningkatkan proses pemasaran produk agar lebih banyak diminati pelanggan.
- c. Meningkatkan media promosi. Meningkatkan media promosi dapat membantu proses pemasaran menjadi lebih mudah diminati oleh masyarakat, hal ini dapat dilakukan dengan memberikan informasi yang menarik seperti adanya diskon pada setiap promosi diberbagai sosial media.

4. Strategi WT (*Weaknesses- Threat*)

- a. Mencari pinjaman modal untuk memulai proses produksi. Mencari pinjaman modal dapat dilakukan apabila tidak adanya bahan baku yang dimiliki atau alat produksi yang kurang mendukung untuk menghasilkan suatu produk, hal ini dilakukan untuk mengenalkan

produk yang dihasilkan oleh Narapidana kepada masyarakat. Dibutuhkan juga kepercayaan oleh peminjam modal bahwa produk yang dihasilkan nanti dapat terjual sesuai dengan yang diharapkan sehingga dapat mengembalikan pinjaman modal tersebut.

- b. Memaksimalkan kualitas produk.
Banyaknya pesaing di pasaran dapat mengurangi pelanggan untuk membeli produk hasil kerja Narapidana. Supaya tidak kehilangan pelanggan maka pelanggan tersebut harus diberikan keyakinan bahwa produk hasil kerja Narapidana memiliki kualitas produk yang baik dan harga yang bersaing di pasaran, sehingga pelanggan tetap tertarik untuk membeli produk tersebut.
- c. Menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan tetap.
Menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan tetap merupakan salah satu cara untuk tetap bisa melanjutkan proses produksi barang karena sudah memiliki pelanggan tetap untuk membeli produk tersebut. Dengan memaksimalkan pelayanan untuk mendapatkan kepuasan pelanggan tetap, diharapkan dapat membantu mempromosikan produk hasil kerja narapidana kepada orang lain agar ikut membeli produk tersebut.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dari masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan dari hasil analisis yaitu sebagai berikut :

1. Berdasarkan faktor internal dan eksternal yang menunjukkan matriks IFAS (*Internal factor Analysis Summary*) diperoleh nilai 3,56 dan EFAS (*eksternal Factor Analysis Summary*) diperoleh nilai 3,06.
2. Hasil analisis SWOT menunjukkan keunggulan dari pemasaran produk hasil kerja Narapidana Lapas Kelas IIA Bogor adalah adanya kerja sama yang baik dengan pihak ketiga, memiliki tenaga kerja yang cukup, harga produk yang bersaing, adanya kepercayaan dari berbagai pihak dan ketersediaan sarana, sedangkan kelemahannya adalah keterbatasan modal, kurangnya promosi, kualitas produk yang dihasilkan belum maksimal, alat operasional masih belum canggih dan kemampuan manajerial yang rendah.
3. Analisis strategi pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT menunjukkan bahwa meningkatkan kualitas produk dan menjaga kepercayaan pelanggan atau pihak ketiga merupakan aspek penting yang harus dijaga dan berhubungan dengan mempertahankan pelanggan.

SIMPULAN DAN SARAN

Sesuai dengan data yang didapat dari Laman Sosial Media Lembaga Pemasaryakatan Kelas IIA Bogor, ada beberapa budidaya jenis hewan pada pembinaan kemandirian peternakan seperti, budidaya ayam arab, ayam joper dan budidaya ikan air tawar. Pembinaan pada Lembaga Pemasaryakatan Kelas IIA Bogor yang telah dilaksanakan merupakan suatu program yang sudah tersistematis dan terencana tujuannya supaya warga binaan pemsaryakatan memiliki kemampuan atau skill dalam bidang tertentu untuk menunjukan perilaku dan sikap yang lebih baik dari berbagai aspek. Salah satu tujuan utamanya diberikan pembinaan bertujuan agar berguna dalam persiapan ketika warga binaan pemsaryakatan saat telah menjalani hukuman atau

bebas nanti, supaya memiliki berbagai bentuk keahlian dan keterampilan yang produktif sehingga diharapkan dapat membuka peluang untuk membuat suatu usahanya sendiri.

Hambatan yang terjadi dalam pelaksanaan strategi peningkatan kualitas pembinaan peternakan bervariasi, digunakan analisis SWOT agar mendapatkan isu yang tepat dan membuat strategi yang kuat untuk menangani hambatan – hambatan yang terjadi di Lapas

DAFTAR RUJUKAN

- Arikunto, S.(2002). *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Creswell, J. W. (1998). *Qualitative Inquiry and Research Design. Choosing Among Five Traditions*. United States of America : SAGE.
- Kirk, J., & Miller, M.L.(1986). *Reliability and Validity in Qualitative Research*. Beverly Hill.CA:Sage Publications.
- Kotler, P. (2010). *Manajemen Pemasaran. Edisi tiga belas Bahasa Indonesia Jilid 1 dan 2*. Jakarta:Erlangga.
- Margono, S.(2010). *Metode Penelitian Pendidikan*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Nasution. (2001). *Hukum Perlindungan Konsumen*. Yogyakarta:Diadit Media.
- Bergman, B., & Klefsjo, B. (2010). *Quality From Customer Needs To Customer Satisfaction 3rd edition*. Lund:Studentlitteratur.
- Pandjaitan, I., & Widiarty, W.S. (2008). *Pembaharuan Pemikiran Dr. Sahardjo Mengenai Pemasarakatan Narapidana*. Jakarta:CV Indhill Co.
- Purhantara, W. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif Untuk Bisnis*. Yogyakarta:Graha Ilmu.
- Rangkuti, F. (2004). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*.Jakarta:PT. Gramedia.