



STRATEGI PEMASARAN BOKAR PADA SISTEM LELANG APKARKUSI DI DESAGUNUNG KECAMATAN GUNUNG TOAR KABUPATEN KUANTAN SINGINGI

Yeni Kusumawaty¹, Eliza², Gusti Pangestra³

¹Mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau

^{2,3}Dosen Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Riau

JL. H.R. Subrantas KM 12.5 Pekanbaru

*Email Corresponding: Yenik1974@gmail.com

ABSTRAK

Apkarkusi merupakan lembaga yang dibentuk oleh Pemerintah Kabupaten Kuantan Singingi sebagai tindakan pemerintah untuk permasalahan harga karet yang rendah dan kualitas bokar yang belum optimal sehingga perlu adanya strategi pemasaran bokar pada sistem lelang apkarkusi. Penelitian ini bertujuan: 1) Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal pada sistem lelang bokar Apkarkusi di Kabupaten Kuantan Singingi, 2) Menganalisis strategi pemasaran yang digunakan Apkarkusi di Kabupaten Kuantan Singingi. Pengambilan sampel secara *purposive sampling* dengan kriteria pekebun tergabung dalam Apkarkusi dan satu pengurus Apkarkusi, menggunakan 41 responden terdiri dari 3 kelompok tani dan Kepala Divisi pasar lelang Apkarkusi. Analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif dan analisis SWOT. Hasil penelitian adalah sebagai berikut: 1) Faktor Internal terdiri dari Faktor Kekuatan yaitu Apkarkusi menerapkan konsep 4S, Bokar bersih dan kering, Harga jual tinggi, Faktor kelemahan yaitu: Tidak adanya gudang pengumpulan bokar, Sistem pasar lelang terpadu secara offline. Sementara untuk faktor eksternal terdiri dari Faktor peluang yaitu Apkarkusi memiliki daftar buyer tetap, Buyer berasal dari luar Provinsi Jambi, Kestabilan harga jual bokar. Faktor ancaman yaitu kelompok melanggar kesepakatan pasar lelang, Buyer yang kalah lelang melakukan pelanggaran aturan Apkarkusi dan adanya Alih fungsi lahan. Untuk tujuan kedua adalah terdapat 9 strategi yang dapat diterapkan dalam strategi pemasaran bokar dengan rekomendasi urutan prioritas yaitu: 1) Menerapkan konsep 4S dan mempertahankan kualitas bokar sehingga memperoleh harga jual yang tinggi dan stabil untuk meminimalisir pekebun karet melakukan alih fungsi lahan. 2) Mempertahankan standar mutu yang ditetapkan Apkarkusi untuk menjaga kepercayaan buyer. 3) Penerapan konsep 4S dan memiliki buyer tetap maka harga jual bokar bisa ditinggikan.

Kata kunci: Pasar lelang Apkarkusi, Bahan olahan karet, SWOT.

PENDAHULUAN

Indonesia adalah salah satu negara yang berpotensi dalam sektor perkebunan karet. Karet merupakan komoditi tanaman yang penting dan salah satu komoditi andalan Indonesia untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Luas areal lahan perkebunan karet pada tahun 2021 di Indonesia mencapai angka 3.421.90 ha, dengan produksi mencapai angka 2.877.90 ton (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2022).

Luas lahan perkebunan karet di Provinsi Riau mencapai angka 490.301 pada tahun 2021 (Badan Pusat Statistik Provinsi Riau, 2022). Provinsi Riau dikenal sebagai daerah perkebunan karet. Sektor perkebunan karet berpotensi untuk dikembangkan dalam rangka keberlangsungan hidup masyarakat. Tanaman karet merupakan salah satu komoditi unggulan yang berperan penting untuk penunjang perekonomian masyarakat Provinsi Riau.

Kabupaten Kuantan Singingi merupakan salah satu daerah penghasil karet dengan mayoritas masyarakatnya bekerja sebagai pekebun karet. Penghasilan dari perkebunan karet sangat menunjang perekonomian masyarakat. Perkebunan karet merupakan salah satu area perkebunan terluas di Kabupaten Kuantan Singingi. Luas lahan perkebunan karet di Kabupaten Kuantan Singingi pada tahun 2021 mencapai angka 123.720 ha (Badan Pusat Statistik Kabupaten Kuantan Singingi, 2022)



Kecamatan Gunung Toar memiliki luas perkebunan karet pada tahun 2021 mencapai angka 12.115 ha (Badan Pusat Statistik Kabupaten Kuantan Singingi, 2022). Desa Gunung Kecamatan Gunung Toar merupakan salah satu Desa yang mana masyarakatnya ikut serta dan tergabung dalam kelompok tani dibawah naungan/binaan Apkarkusi. Kelompok tani yang tergabung dalam kelembagaan Apkarkusi yang ada di Desa Gunung ada tiga, yaitu kelompok tani Berkah Ilahi, GunungMakmur, dan Mekar Jaya. Permasalahan yang umum dihadapi pekebun karet di Kuantan Singingi adalah rendahnya harga karet, panjangnya rantai pemasaran, serta kualitas bokar yang dihasilkan belum optimal. Menurut Fatah, (2018), penyebab rendahnya tingkat perekonomian masyarakat pekebun karet, adalah harga jual karet yang ditetapkan oleh touke rendah, serta ketidak terbukaan pedagang pengepul dengan pekebun karet tentang harga, sehingga touke bisa mempermainkan harga dan tidak memperhitungkan keuntungan yang diperoleh pekebun karet.

Asosiasi Petani Karet Kuantan Singingi (Apkarkusi) merupakan kelembagaan yang dibentuk oleh pemerintah Kabupaten Kuantan Singingi melalui Dinas Pertanian yang akan menjadi pusat berkumpulnya pekebun karet yang ada di Kabupaten Kuantan Singingi. Sistem pemasaran yang digunakan oleh Apkarkusi adalah sistem lelang. Pasar lelang merupakan bentuk pasar yang dikelola oleh pengurus Apkarkusi dan diselenggarakan secara terbuka kepada masyarakat umum untuk menentukan harga tertinggi yang akan gunakan. Pemasaran dari bokar yang dilakukan oleh Apkarkusi sebagai tempat pemasaran bokar sistem lelang belum berkembang dengan baik. Sementara Apkarkusi menjadi solusi bagi petani karet untuk dapat menerima harga jual bokar yang tinggi dengan kualitas yang baik. Dimana perlu dilakukan identifikasi faktor internal dan eksternal Apkarkusi dalam memasarkan bokar sistem lelang dan memberikan strategi dalam pengembangannya. Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Strategi Pemasaran Bokar Sistem Lelang Apkarkusi Di Desa Gunung, Kecamatan Gunung Toar, Kabupaten Kuantan Singingi".

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Desa Gunung Kecamatan Gunung Toar Kabupaten Kuantan Singingi. Penelitian dilaksanakan secara keseluruhan dari bulan Agustus 2022 - Juni 2023. Data yang dibutuhkan adalah data primer yang diperoleh melalui wawancara dan observasi dengan menggunakan daftar pertanyaan. Sementara data sekunder dapat diperoleh dari dinas terkait bagi tingkat Provinsi maupun Kabupaten.

Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* yang merupakan teknik pengambilan sampel yang menggunakan kriteria pekebun tergabung kelompok dibawah naungan Apkarkusi, memasarkan bokar secara lelang dan satu kepala divisi pasar lelang. Pengambilan sampel 41 orang atas pertimbangan sampel yang bersifat homogen. Sampel 41 orang diambil dengan kriteria sampel yaitu sebagai ketua dari setiap kelompok tani 3 orang, Sekretaris dan bendahara dari masing-masing kelompok tani 6 orang maka total dari kriteria tersebut ada 9 orang. Selanjutnya untuk mencukupkan sampel menjadi 41 orang maka digunakan teknik *Random Sampling* dari masing-masing kelompok yaitu 9 orang dari kelompok Gunung Makmur, 9 orang dari Berkah Ilahi, 13 (orang dari Mekar Jaya dan 1 Kepala Divisi pasar lelang sehingga totalnya 41.

Metode analisis data dilakukan dengan tabulasi sesuai tujuan penelitian dan dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif dilakukan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dan analisis kuantitatif dilakukan untuk menyusun strategi pemasaran bokar menggunakan analisis SWOT sebagai tujuan kedua. Analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunity, Threats*). Menurut Rangkuti, (2019) pemilihan strategi yang diterapkan perlu menetapkan langkah-langkah yaitu:

1. Menentukan unsur-unsur SWOT yang ada S,W,O, dan T.
2. Memberikan nilai masing-masing faktor dari hasil wawancara dengan pekebun yaitu dengan urutan skala mulai 4 (sangat penting), 3 (penting), 2 (kurang penting) dan 1 (tidak penting)



- terhadap unsur yang merupakan kondisi pemasaran bokar.
3. Menentukan alternatif strategi berdasarkan kombinasi masing-masing yaitu alternatif strategi SO, ST, WO dan WT berdasarkan kombinasi faktor internal dan eksternal Apkarkusi.
 4. Menentukan keterkaitan antara alternatif strategi dengan unsur-unsur SWOT yang telah dibuat pada poin 1.
 5. Menghitung bobot masing-masing unsur yang terkait dengan strategi pemasaran bokar Apkarkusi.
 6. Menanyakan kepada pihak-pihak terkait, selanjutnya merumuskan strategi yang tepat.

Penggunaan analisis SWOT sangat membantu untuk menyusun strategi dengan mengkombinasikan aspek kekuatan dan kelemahan dalam faktor internal dengan aspek-aspek peluang dan ancaman didalam faktor eksternal. Strategi tersebut dapat dilihat dalam suatu matrik analisis sebagai berikut:

Tabel 1. Matriks SWOT

Faktor Internal	STRENGTHS (S) Susunan daftar Kekuatan	WEAKNESSES (W) Susunan daftar kelemahan
Faktor Eksternal	STRATEGI S-O Memakai kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI W-O Mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang
OPPORTUNITY (O) Susunan daftar peluang	STRATEGI S-T Memakai kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI W-T Memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman
THREATS (T) Susunan daftar ancaman		

Keterangan:

1. Strategi S-O Strategi ini dibuat berdasarkan pemikiran dengan memakai kekuatan yang ada pada Apkarkusi untuk memanfaatkan peluang dengan sebaik mungkin.
2. Strategi S-T Strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh Apkarkusi untuk mengatasi ancaman dari luar.
3. Strategi W-O Strategi yang digunakan untuk mengatasi kelemahan dari Apkarkusi dengan memanfaatkan peluang yang ada.
4. Strategi W-T Strategi ini bersifat bertahan dan memperkecil kelemahan yang ada serta menghindari ancaman dari luar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal Apkarkusi

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal Apkarkusi. Faktor internal terbagi dua yaitu kekuatan dan kelemahan Apkarkusi sedangkan eksternal merupakan peluang dan ancaman. Berikut merupakan hasil penelitian turun lapangan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal Apkarkusi dengan menggunakan kepala divisi pasar lelang Apkarkusi dan tiga kelompok tani di Desa Gunung Kecamatan Gunung Toar sebagai responden.



a Identifikasi Faktor Internal Apkarkusi

Kekuatan (*Strength*):

1) Apkarkusi menerapkan konsep 4S

Konsep 4S (satu tempat, satu waktu, satu harga, dan satu mutu), ini digunakan untuk mempermudah pekebun karet yang tergabung Apkarkusi, serta sebagai keseragaman konsep yang digunakan. Satu tempat yang dimaksud merupakan tempat atau lokasi penimbangan bokar yang disepakati bersama oleh gabungan kelompok tani di Desa Gunung. Satu waktu merupakan kegiatan pengumpulan hingga penimbangan bokar dilakukan secara bersama dalam satu waktu. Satu harga merupakan satu harga yang resmi yang diperoleh dari kegiatan lelang di kantor Apkarkusi. Satu mutu merupakan standar mutu yang telah ditetapkan oleh Apkarkusi. Jika pekebun tidak memenuhi standarmutu yang telah ditetapkan maka bokarnya tidak akan diterima dan akan dikembalikan kepada pekebun.

2) Bokar bersih dan kering.

Standar mutu yang ditetapkan oleh Apkarkusi yaitu bokar harus bersih dari campuran kulit, kayu, plastik dan bokar harus dalam keadaan kering. Standar ini yang selalu menjadi standar mutu yang harus dijalankan oleh setiap anggota dalam mengikuti pasar lelang.

3) Harga jual tinggi.

Harga dapat dikatakan tinggi karena perbandingan harga pada saat pekebun menjual karet secara lelang di Apkarkusi dan menjual karet kepada tauke mempunyai selisih harga berkisar Rp.1.500/kg – 2.500/kg lebih tinggi dibanding menjual kepada tauke. Informasi tersebut juga diperkuat saat peneliti memperoleh informasi secara lansung dari pekebun karet yang menjual bokar kepada tauke memperoleh harga jual Rp.7.500/kg informasi pada tanggal 20 Februari 2023. Sedangkan pekebun yang menjual bokar secara lelang di Apkarkusi memperoleh harga jual Rp.9.410/kg informasi pada tanggal 27 November 2022.

Kelemahan (*Weakness*):

1) Tidak adanya gudang pengumpulan bokar.

Gudang merupakan tempat penyimpanan bokar untuk sementara sebelum dilakukan proses penimbangan bokar. Desa Gunung merupakan termasuk Desa yang belum tersedia gudang penyimpanan bokar. Oleh karena itu pengumpulan bokar dilakukan pada senin pagi, lalu proses penimbangan dilakukan siang hari. Manfaat gudang jika tersedia, pekebun dapat mengumpulkan bokar sehari sebelum hari penimbangan hal tersebut bermanfaat karena menjelang penimbangan kadar air pada bokar akan turun pada saat disimpan di dalam gudang, hal tersebut berkaitan dengan kualitas bokar yang dihasilkan.

2) Sistem pasar lelang terpadu secara offline.

Sistem pasar lelang terpadu (SPLT) ini seharusnya sudah dapat diterapkan secara online dan lebih mudah, namun untuk hal tersebut perlu kesiapan dari buyer dan pekebun karet, karena tidak semua pekebun karet menguasai teknologi pada saat ini.



b. Identifikasi Faktor Eksternal Apkarkusi

Peluang (*Opportunity*):

1) Apkarkusi memiliki daftar *buyer* tetap.

Buyer merupakan konsumen Apkarkusi yang terdiri dari pedagang besar atau pabrik pengolahan boka. Apkarkusi merupakan penghubung antara pekebun dan buyer, yang berperan sebagai fasilitator dengan menggunakan sistem pemasaran secara lelang. Perwakilan setiap buyer akan mengikuti kegiatan lelang di kantor Apkarkusi. Buyer yang terdaftar di Apkarkusi berjumlah 26 pabrik.

2) *Buyer* juga berasal dari luar Provinsi Riau.

Buyer yang ikut serta dalam pasar lelang tidak hanya dari Provinsi Riau, ada dari Provinsi Jambi, Sumatra Barat, Sumatra Utara dan Sumatera Selatan. Contoh PT. FAMILY RAYA merupakan buyer pemenang lelang yang menawarkan harga Rp.9.410 /kg pada tanggal 27 November 2022, yang berasal dari Sumatera Barat

3) Kestabilan harga jual boka.

Kelompok tani yang tergabung dengan Apkarkusi akan memperoleh harga jual yang tinggi dari pada jual kepada touke konvensional pada umumnya. Pekebun karet yang tergabung dalam Apkarkusi akan memperoleh kestabilan harga yang cukup baik karena rantai pemasaran yang tidak panjang, Apkarkusi berperan sebagai penghubung antara pekebun karet dan pihak buyer secara langsung tanpa perantara.

Ancaman (*Threats*):

1) Kelompok melanggar kesepakatan pasar lelang.

Peraturan yang telah disepakati bersama merupakan suatu ketentuan yang harus diterima serta ditaati oleh kelompok yang tergabung dalam Apkarkusi. Kelompok tani yang melanggar peraturan akan dikenakan sanksi langsung dari Apkarkusi. Contoh kasus pelanggaran yang dilakukan oleh kelompok yaitu ada kelompok tani yang tidak puas dengan harga lelang sehingga kelompok tersebut melakukan lelang sendiri, hal tersebut akan berdampak buruk terhadap Apkarkusi sehingga kelompok tersebut dikenakan sanksi yaitu di dikeluarkan dari Apkarkusi.

2) *Buyer* yang kalah lelang melakukan pelanggaran aturan Apkarkusi.

Pelanggaran yang dilakukan oleh buyer merupakan ancaman eksternal Apkarkusi. Kesepakatan yang sudah ditentukan yaitu pemenang lelang akan membeli keseluruhan boka yang ada di Apkarkusi. Buyer yang kalah tidak dibenarkan untuk melanggar kesepakatan tersebut. Contoh kasus yang pernah terjadi, buyer yang kalah lelang mendatangi kelompok untuk membeli bokarnya dengan menawarkan harga yang disesuaikan dengan permintaan kelompok tersebut.

3) Alih fungsi lahan

Alih fungsi lahan merupakan kegiatan mengganti tanaman inti sebelumnya dengan tanaman yang berbeda. Contoh alih fungsi lahan karet diganti tanaman sawit. Produksi boka Apkarkusi untuk keseluruhan kelompok tani yang tergabung mencapai angka 81 ton pada tanggal 20 November 2022. Oleh karena itu jika pekebun karet melakukan alih fungsi lahan akan berdampak kepada produksi boka Apkarkusi sehingga hal tersebut menjadi ancaman eksternal.



Dari identifikasi masing masing faktor baik dari internal dan eksternal maka matriks SWOT dapat dilihat pada tabel 2 berikut:

Tabel 2. Matrik SWOT

Faktor Internal	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
Faktor Eksternal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apkarkusi menerapkan konsep 4S 2. Bokar bersih dan kering. 3. Harga jual tinggi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak adanya gudang pengumpulan bokar. 2. Sistem pasar lelang terpadu secara offline.
Peluang (<i>Opportunity</i>)	Strategi (SO)	Strategi (WO)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apkarkusi memiliki daftar <i>buyer</i> tetap. 2. <i>Buyer</i> juga berasal dari luar Provinsi Riau. 3. Kestabilan harga jual bokar. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penerapkan konsep 4S dan memiliki <i>buyer</i> tetap maka harga jual bokar bisa ditinggikan. (S1, S3,O1) 2. Menjaga kualitas bokar maka harga jual akan tinggi sehingga <i>buyer</i> yang ikut lelang berasal dari luar Provinsi Riau. (S2,S3,O2) 3. Penerapan konsep 4S akan memperoleh kualitas yang bagus sehingga menyebabkan harga yang stabil.(S1,S2,O3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan fasilitas untuk pengumpulan bokar untuk memudahkan <i>buyer</i> dalam pengangkutan. (W1,O1,O2) 2. Menyiapkan media pembelajaran untuk sistem pasar lelang terpadu secara online. (W2,O2)
Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kelompok melanggar kesepakatan pasar lelang. 2. <i>Buyer</i> yang kalah lelang melakukan pelanggaran aturan Apkarkusi. 3. Alih fungsi lahan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan standar mutu yang ditetapkan Apkarkusi untuk menjaga kepercayaan <i>buyer</i>. (S1,S2,O1,T2,T3) 2. Menerapkan konsep 4S dan mempertahankan kualitas bokar sehingga memperoleh harga jual yang tinggi dan stabil untuk meminimalisir pekebun karet melakukan alih fungsi lahan. (S1,S2,S3,O3,T3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menerapkan sistem pasar lelang terpadu secara <i>online</i> untuk memperluas jangkauan pemasaran serta mempermudah interaksi dengan <i>buyer</i> dari luar Provinsi Riau. (W2,S3,O2,T2) 2. Memperketat aturan dan memberikan hukuman bagi yang melakukan pelanggaran dalam penerapan pasar lelang. (W2,T1,T2)

Matriks diatas menunjukkan komponen disetiap faktor internal dan eksternal yang mana pada setiap setiap faktor akan muncul beberapa strategi berdasarkan komponen setiap faktor seperti strategi antara kekuatan dan peluang. Startegi strategi pada setiap persilangan antara faktor dapat dirinci sebagai berikut:

Strategi SO

- 1) Penerapkan konsep 4S dan memiliki *buyer* tetap maka harga jual bokar bisa ditinggikan.
- 2) Menjaga kualitas bokar maka harga jual akan tinggi sehingga *buyer* yang ikut lelang berasal dari luar Provinsi Riau.
- 3) Penerapan konsep 4S akan memperoleh kualitas yang bagus sehingga menyebabkan harga yang stabil.

**Strategi WO**

- 1) Menyediakan fasilitas untuk pengumpulan bokar untuk memudahkan buyer dalam pengangkutan.
- 2) Menyiapkan media pembelajaran untuk sistem pasar lelang terpadu secara online.

Strategi ST

- 1) Mempertahankan standar mutu yang ditetapkan Apkarkusi untuk menjaga kepercayaan buyer.
- 2) Menerapkan konsep 4S dan mempertahankan kualitas bokar sehingga memperoleh harga jual yang tinggi dan stabil untuk meminimalisir pekebun karet melakukan alih fungsi lahan.

Strategi WT

- 1) Menerapkan sistem pasar lelang terpadu secara *online* untuk memperluas jangkauan pemasaran serta mempermudah interaksi dengan *buyer* dari luar Provinsi Riau.
- 2) Memperketat aturan dan memberikan hukuman bagi yang melakukan pelanggaran dalam penerapan pasar lelang.

Perhitungan skor pada setiap keterkaitan dari strategi di faktor internal maupun eksternal dapat dilihat pada tabel 3 berikut:

Tabel 3. Pembagian Peringkat Strategi Unsur SWOT berdasarkan Skor

Unsur SWOT	Keterkaitan	Jumlah Skor	Peringkat
SO1	(S1,S3,O1)	2,129	3
SO2	(S2,S3,O2)	1,968	6
SO3	(S1,S2,O3)	2,061	4
WO1	(W1,O1,O2)	1,408	7
WO2	(W2,O2)	0,818	9
ST1	(S1,S2,O1,T2,T3)	2,634	2
ST2	(S1,S2,S3,O3,T3)	3,066	1
WT1	(W2,S3,O2,T2)	1,977	5
WT2	(W2,T1,T2)	1,084	8

Pada tabel 4 dapat dijabarkan beberapa strategi yang dapat dilakukan pada strategi pemasaran bokar di Apkarkusi yaitu sebagai berikut:

1. Menerapkan konsep 4S dan mempertahankan kualitas bokar sehingga memperoleh harga jual yang tinggi dan stabil untuk meminimalisir pekebun karet melakukan alih fungsi lahan.
2. Mempertahankan standar mutu yang ditetapkan Apkarkusi untuk menjaga kepercayaan buyer.
3. Penerapan konsep 4S dan memiliki buyer tetap maka harga jual bokar bisa ditinggikan.
4. Penerapan konsep 4S akan memperoleh kualitas yang bagus sehingga menyebabkan harga yang stabil.
5. Menerapkan sistem pasar lelang terpadu secara online untuk memperluas jangkauan pemasaran serta mempermudah interaksi dengan buyer dari luar Provinsi Riau.
6. Menjaga kualitas bokar maka harga jual akan tinggi sehingga buyer yang ikut lelang berasal dari luar Provinsi Riau.
7. Menyediakan fasilitas untuk pengumpulan bokar untuk memudahkan buyer dalam pengangkutan.



8. Memperketat aturan dan memberikan hukuman bagi yang melakukan pelanggaran dalam penerapan pasar lelang.
9. Menyiapkan media pembelajaran untuk sistem pasar lelang terpadu secara online.

KESIMPULAN

Dari hasil identifikasi didapat bahwa Faktor internal dan eksternal pada pemasaran bokar adalah terdiri dari: Faktor internal yaitu 1) Faktor Internal terdiri dari Faktor Kekuatan yaitu Apkarkusi menerapkan konsep 4S, Bkar bersih dan kering, Harga jual tinggi, Faktor kelemahan yaitu: Tidak adanya gudang pengumpulan bokar, Sistem pasar lelang terpadu secara offline. Sementara untuk faktor eksternal terdiri dari Faktor peluang yaitu Apkarkusi memiliki daftar buyer tetap, Buyer berasal dari luar Provinsi Jambi, Kestabilan harga jual bokar. Faktor ancaman yaitu kelompok melanggar kesepakatan pasar lelang, Buyer yang kalah lelang melakukan pelanggaran aturan Apkarkusi dan adanya Alih fungsi lahan. Hasil pembagian peringkat strategi unsur SWOT maka di peroleh strategi yang di rekomendasikan sesuai urutan peringkat sebagai berikut: 1) Menerapkan konsep 4S dan mempertahankan kualitas bokar sehingga memperoleh harga jual yang tinggi dan stabil untuk meminimalisir pekebun karet melakukan alih fungsi lahan. 2) Mempertahankan standar mutu yang ditetapkan Apkarkusi untuk menjaga kepercayaan buyer. 3) Penerapkan konsep 4S dan memiliki buyer tetap maka harga jual bokar bisa ditinggikan. 4) Penerapan konsep 4S akan memperoleh kualitas yang bagus sehingga menyebabkan harga yang stabil. 5) Menerapkan sistem pasar lelang terpadu secara online untuk memperluas jangkauan pemasaran serta mempermudah interaksi dengan buyer dari luar Provinsi Riau. 6) Menjaga kualitas bokar maka harga jual akan tinggi sehingga buyer yang ikut lelang berasal dari luar Provinsi Riau. 7) Menyediakan fasilitas untuk pengumpulan bokar untuk memudahkan buyer dalam pengangkutan. 8) Memperketat aturan dan memberikan hukuman bagi yang melakukan pelanggaran dalam penerapan pasar lelang. 9) Menyiapkan media pembelajaran untuk sistem pasar lelang terpadu secara online.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Indonesia. (2022). *Indonesia dalam Angka 2022*. Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kuantan Singingi. (2022). *Kabupaten Kuantan Singingi dalam Angka 2022*. Taluk Kuantan
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kuantan Singingi. (2022). *Kabupaten Kuantan Singingi dalam Angka 2022*. Taluk Kuantan.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Gunung Toar. (2022). *Gunung Toar Dalam Angka 2022*. Taluk Kuantan.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. (2022). *Provinsi Riau dalam Angka 2022*. Pekanbaru.
- Fatah, A. (2018). Analisis Pemasaran Karet Sistem Lelang Di Kecamatan Gunung Toar Kabupaten Kuantan Singingi. *Jurnal*, 5(September), 188–194.
- Mandang, M., Sondakh, M. F. L., & Laoh, O. E. H. (2020). Karakteristik Petani Berlahan Sempit Di Desa Tolok Kecamatan Tompaso. *Agri-Sosioekonomi*, 16(1), 105
- Manyamsari, I., & Mujiburrahmad. (2014). Karakteristik Petani Dan Hubungannya Dengan Kompetensi Petani Lahan Sempit (Kasus : Di Desa Sinar Sari Kecamatan Dramaga Kab. Bogor Jawa Barat). *Jurnal Agrisep Unsyiah*, 15(2), 58–74.
- Rangkuti, F. 2019. *Analisis SWOT. Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sukmaningrum, A., & Imron, A. (2017). Memanfaatkan Usia Produktif Dengan Usaha Kreatif Industri Pembuatan Kaos Pada Remaja Di Gresik. *Paradigma*, 5, 1–6.