

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PISANG CAVENDISH PADA UD ISTANA BANANA DI DESA PILANGGEDE KECAMATAN BALEN KABUPATEN BOJONEGORO



Yulia Khoirun Nisa^{1*)}, Moh. Yusuf Dawud¹⁾, Noor Djohar¹⁾

¹⁾Universitas Bojonegoro

*Corresponding author: yulianisa996@gmail.com

To cite this article:

Nisa', Y. K., Dawud, M. Y., & Djohar, N. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Pisang Cavendish Pada UD Istana Banana di Desa Pilanggede Kecamatan Balen Kabupaten Bojonegoro. *Jurnal Ilmiah Membangun Desa Dan Pertanian*, 9(2), 141–149. <https://doi.org/10.37149/jimdp.v9i2.1009>

Received: December 21, 2023; **Accepted:** March 03, 2024; **Published:** March .04, 2024

ABSTRACT

Demand for banana commodities in Indonesia is relatively high, especially as an ingredient for food diversification. Judging from per capita consumption, bananas are consumed the most, with an average consumption of 24.71 grams/capita/day. Besides high domestic demand, bananas have high potential and competitiveness in the international market. The value of banana exports in Indonesia has increased by 42.81% from 2021. Throughout 2022, Indonesia has exported 22,112.98 tonnes of bananas to several countries, such as Malaysia, Singapore, and China. However, requests from these countries have not been met by Indonesia (Coordinating Ministry for the Economy of the Republic of Indonesia, 2020). Demand for exports of horticultural commodities, especially bananas, is relatively high but cannot yet be met. This means that the amount of banana production available is still insufficient to meet the community's needs and export of banana commodities. This research aims to determine internal and external factors, appropriate business development strategies, and priority strategies to be implemented at UD Istana Banana. The study was conducted at UD Istana Banana in Bojonegoro Regency in December 2023. Based on the results of the data analysis, the IFE Matrix (Internal Factor Evaluation) got a total score of 3.25, and the EFE Matrix (External Factor Evaluation) got a total score of 2.85. So, in the Internal External (IE) matrix, the company's position is in quadrant IV, which means the company's position is in growth and development. Furthermore, in the SWOT analysis, ten alternative strategies were obtained, and based on the QSPM analysis, it showed that the alternative strategy to develop the business by expanding partnerships and establishing good relationships with work partners and consumers received the highest score with a value of 5.89 which was the priority strategy at UD Istana Banana.

Keywords: cavendish banana; development; QSPM; SWOT.

PENDAHULUAN

Indonesia termasuk negara agraris dengan kebanyakan penduduknya berprofesi menjadi petani dengan wilayah pertanian yang cukup luas dan perekonomiannya didasarkan pada bidang pertanian. Untuk pembangunan ekonomi nasional termasuk perekonomian daerah, bidang pertanian memiliki kontribusi yang sangat besar dalam membangun perekonomian karena sektor pertanian berfungsi sebagai penyedia bahan pangan untuk menjaga ketahanan pangan dalam negeri, untuk mengentaskan kemiskinan, sebagai penyedia lapangan pekerjaan dan juga sebagai sumber penghasilan, dan sebagai penghasil pangan dengan kualitas nilai gizi yang tinggi. Saat ini pembangunan pertanian diarahkan guna menambah produktifitas pertanian untuk memenuhi kebutuhan pangan dalam negeri, mendorong pemerataan melalui perluasan kesempatan kerja, meningkatkan pendapatan petani, dan meningkatkan ekspor (Syam et al., 2020). Salah satu upaya untuk mengembangkan produksi pertanian yaitu dengan melakukan pengembangan pada pola dan teknik budidaya dengan cara *intensifikasi* dan *ekstensifikasi* pada daerah yang berpotensi tinggi.

Pada sektor pertanian memiliki banyak nilai komersial yang menjanjikan dari beragam komoditas, salah satunya adalah pisang cavendish. Menurut (Ifmalinda & Windasari, 2018) pisang

cavendish adalah pisang yang banyak dikonsumsi masyarakat secara langsung ataupun dalam bentuk olahan. Keunggulan dari Pisang Cavendish yaitu kualitas unggul, buah komersial Indonesia, memiliki tampilan menarik, dan sering dijumpai di pasar modern karena memiliki daya beli yang tinggi sesuai segmentasinya (Karisyawati et al., 2019).

Produksi buah pisang di Indonesia pada tahun 2022 sebesar 9.245.427 ton. Produksi buah pisang di Indonesia mengalami peningkatan 5,77% atau sebesar 504 ribu ton dari tahun 2021 dengan jumlah produksi sebesar 8.741.147 ton. Berdasarkan data BPS, Provinsi Jawa Timur menjadi penghasil pisang paling besar dengan berkontribusi sebesar 28,41% terhadap produksi nasional dengan jumlah produksi 2,63 juta ton pada tahun 2022. Seiring dengan naiknya jumlah produksi pisang, konsumsi pisang dalam sektor rumah tangga juga mengalami peningkatan dengan jumlah konsumsi sebesar 49,35%. Di tahun 2022, konsumsi pisang diperkirakan mencapai 2,42 juta ton naik menjadi 1,35% (setara 32,14 ribu ton) dibandingkan tahun sebelumnya. Produksi pisang yang tinggi memiliki keterkaitan dengan tingkat konsumsi pada masyarakat terhadap sumber vitamin dan serat. Karena mengkonsumsi pisang selain memiliki nilai gizi yang tinggi pisang juga mempunyai banyak manfaat pada aspek kesehatan.

Permintaan komoditas hortikultura khususnya pisang di Indonesia cukup tinggi karena salah satunya sebagai bahan *diversifikasi* pangan (Hidayati & Suhartini, 2018). Dalam hal konsumsi perkapita, pisang ialah buah yang dikonsumsi dengan rata-rata sebesar 24,71 gram/hari/kapita (Kemenko Perekonomian RI, 2022). Tetapi jumlah tersebut hanya 54,09% dari batas minimal angka kecukupan gizi Badan Kesehatan Dunia atau WHO, sehingga konsumsi buah terhadap masyarakat masih perlu untuk ditingkatkan. Selain permintaan domestik yang tinggi, pisang memiliki potensi dan daya saing yang tinggi dalam pasar internasional.

Nilai ekspor pisang di Indonesia mengalami peningkatan sebesar 42,81% dari tahun 2021. Sepanjang tahun 2022 Indonesia telah mengekspor pisang sebanyak 22.112,98 ton ke beberapa negara seperti Malaysia, Singapura, dan Cina. Namun Indonesia belum dapat memenuhi permintaan dari negara-negara tersebut (Kemenko Perekonomian RI, 2020). Permintaan ekspor terhadap komoditas hortikultura terkhusus pisang cukup tinggi tetapi belum bisa terpenuhi. Artinya, total produksi buah pisang yang tersedia masih sangat kurang dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan ekspor terhadap komoditas pisang. Kebutuhan pisang pada masyarakat sangatlah penting sehingga budidaya atau usaha pada komoditas pisang perlu untuk dikembangkan. Hal yang perlu mendapatkan perhatian prioritas diantaranya penggunaan bibit unggul, pemeliharaan, irigasi, dan tata niaga. Tetapi masalah yang sering terjadi yaitu tingkat kemampuan dan keterampilan petani pisang yang masih rendah, penggunaan faktor-faktor produksi yang belum *efisien*, dan juga rantai tataniaga yang belum *efektif* mengakibatkan nilai perbandingan antara biaya produksi yang dikeluarkan lebih banyak dibandingkan dengan keuntungan yang didapatkan oleh pelaku usaha.

Penelitian mengenai Strategi Pengembangan usaha pada sektor pertanian sebelumnya dilakukan oleh (Lubis et al., 2019) mengenai Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah yang dilakukan di Kabupaten Sleman dengan menggunakan metode Analytical Hierarchy Process. Penelitian juga oleh (Alamsyah & Wulandari, 2022) dengan penelitian mengenai pengembangan bisnis pada sektor pertanian yang dilakukan di Sebuah Perusahaan yang ada di Kabupaten Garut. Penelitian tersebut menganalisis mengenai strategi pengembangan yang dirancang untuk pengembangan sebuah bisnis di sektor pertanian. (Suciati et al., 2022) juga melakukan penelitian serupa mengenai strategi pengembangan komoditas bawang merah yang berada di kabupaten Banyuwangi dengan menganalisis faktor internal maupun juga faktor eksternal yang dipakai untuk menentukan prioritas strategi.

Kecamatan Balen adalah suatu Kecamatan di Bojonegoro dengan sebagian besar daerahnya merupakan lahan pertanian, Kecamatan Balen mempunyai potensi di sektor pertanian dan sebagai penghasil produksi pangan di Kabupaten Bojonegoro. UD Istana Banana merupakan salah satu pelaku agribisnis pisang Cavendish yang berada di Kecamatan Balen dengan jumlah pohon dan bibit mencapai 5.000 pada lahan 2 hektar. Kondisi alam pertanian yang mendukung di Kecamatan Balen mempunyai prospek secara ekonomi dalam pengembangan budidaya pisang Cavendish.

Belum optimalnya tingkat pemanfaatan sumberdaya pertanian dibandingkan dengan besarnya potensi yang tersedia menjadi salah satu tantangan yang perlu mendapatkan perhatian. Perlu adanya strategi pengembangan usaha dalam budidaya pisang Cavendish ini berkelanjutan dan dapat meningkatkan perekonomian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan juga faktor eksternal serta strategi pengembangan usaha dan strategi prioritas yang tepat untuk diterapkan pada UD Istana Banana.

MATERI DAN METODE

Penelitian ini dilaksanakan di UD Istana Banana di Desa Pilanggede, Kecamatan Balen, Kabupaten Bojonegoro yang dilakukan pada Desember 2023. Penelitian ini menggunakan purposive sampling yang dipadukan dengan Snowball sampling sebagai teknik sampelnya. Snowball sampling adalah metode yang dimulai dengan sampel yang sangat kecil dan kemudian diperluas secara bertahap (Sugiyono, 2016). Penelitian ini menggunakan sampel Expert Judgement yang merupakan pihak yang berhubungan, memiliki informasi yang relevan, dan berpartisipasi aktif dalam aktivitas yang menjadi minat peneliti. Terdapat 13 sampel yang terlibat pada penelitian ini yang terdiri dari pihak internal maupun eksternal. Pihak internal yaitu pihak yang terlibat didalam manajemen perusahaan antara lain yaitu pemilik usaha dan 2 karyawan. Sedangkan pihak eksternal merupakan pihak yang terlibat diluar manajemen perusahaan yang terdiri dari 10 konsumen yang dijadikan sebagai informan untuk mengetahui keadaan perusahaan selain dari aspek manajemen. Penelitian ini memakai sumber data primer maupun sekunder. Data primer didapatkan dengan wawancara maupun kuesioner dengan responden. Sementara Data sekunder didapkatann dengan data BPS dan literatur ilmiah.

Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan Matriks EFE (*External Factor Evaluation*).

Matriks IFE dipakai untuk menilai maupun mengidentifikasi aspek internal perusahaan yang berkaitan dengan kekuatan maupun kelemahan. Matriks EFE dipakai guna menganalisis lingkungan eksternal perusahaan menunjukkan kemungkinan maupun bahaya yang ada (Maulana et al., 2023)

Matriks IE (*Internal Eksternal*)

Menurut (Prayudi & Yulistria, 2020) Matriks IE dipakai guna mengetahui posisi perusahaan dalam matriks yang dikelompokkan dari sembilan sel mejadi 3 strategi yaitu : Sel I,II, maupun IV menggambarkan posisi perusahaan berada di tumbuh serta kembang. Sel III, V, maupun VII menggambarkan posisi perusahaan di pertahankan serta pelihara. Sel VI, VIII, maupun IX menggambarkan posisi perusahaan di hasil maupun divestasi.

Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk melakukan pengembangan strategi didasarkan pemeriksaan aspek internal maupun eksternal dalam perusahaan. Matriks SWOT mengkategorikan menjadi *Strength-Opportunity*, *Weakness-Opportunity*, *Strenght-Threats* maupun *Weakness-Threats* (Maulana et al., 2023).

QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Analisis QSPM digunakan dalam mengidentifikasi prioritas strategis atau pendekatan strategi optimal suatu perusahaan dengan mempertimbangkan unsur internal dan eksternal. cara untuk analisis QSPM adalah : Menyusun daftar atau faktor kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang didapatkan pada matriks IFE maupun EFE. Memberi bobot pada tiap aspek internal maupun eksternal. Mengevaluasi maupun mengidentifikasi strategi alternatif. Menentukan nilai daya tarik berdasarkan pada nilai 4 = sangat menarik, nilai 3 = cukup menarik, nilai 2 = agak menarik, dan nilai 1 = tidak menarik. Melakukan perkalian bobot dengan *Attractiveness scores* agar memperoleh Nilai Daya Tarik. Menjumlahkan *TAS* pada tiap AS untuk mengetahui strategi prioritas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal

UD Istana Banana merupakan pelaku Agribisnis Pisang Cavendish terbesar di Kabupaten Bojonegoro. Pada awalnya, lahan yang dulunya digunakan untuk areal persawahan dengan tanaman padi kini beralih menjadi budidaya pisang Cavendish karena memiliki prospek pasar yang menjanjikan terutama segmen pasar modern hingga pasar internasional. Potensi wilayah yang mendukung juga berdampak positif terhadap irigasi yang dibutuhkan dalam budidaya pisang Cavendish. Pemeliharaan budidaya pisang Cavendish pada UD Istana Banana dilakukan dengan melakukan pemupukan yang lebih mengutamakan pemakaian pupuk organik dan memakai pupuk dan pestisida kimia sedikit dalam budidaya pisang Cavendish. Konsumen pada UD Istana Banana tidak hanya dari Bojonegoro tetapi sudah merambah ke berbagai kota seperti Surabaya, Madura, Bogor, hingga Kalimantan. Dari analisa UD Istana Banana diperoleh aspek Kekuatan, Kelemahan, Peluang serta Ancaman.

Tabel 1. Analisis lingkungan internal dan eksternal

Kekuatan (<i>Strenghts</i>)		Kelemahan (<i>Weakness</i>)	
1. Keahlian petani dalam budidaya pisang Cavendish		1. Modal terbatas	
2. Penggunaan bibit yang unggul		2. Lahan terbatas	
3. Sarana maupun prasarana produksi		3. Tingginya upah tenaga kerja	
4. Penggunaan pupuk dan pestisida organik		4. Kerusakan pada hasil produksi	
5. Tenaga kerja mudah didapat		5. Pemeliharaan yang rumit terhadap budidaya pisang cavendish	
6. Tanaman dapat berbuah sepanjang tahun		6. Biaya produksi tinggi	
7. Adanya mitra kerja / kemitraan		7. Kurangnya pemahaman terhadap pemasaran digital	
Peluang (<i>Opportunity</i>)		Ancaman (<i>Threats</i>)	
1. Tingginya permintaan pasar terhadap pisang Cavendish		1. Harga pisang Cavendish yang berfluktuasi	
2. Meningkatnya konsumsi masyarakat terhadap pisang Cavendish		2. Persaingan Harga Jual	
3. Potensi dan daya saing yang tinggi dalam pasar internasional (Ekspor)		3. Keadaan cuaca ekstrim	
4. Banyak diminati oleh industri pengolahan / sebagai bahan diversifikasi		4. Serangan Organisme Pengganggu Tanaman (OPT)	
5. Kedaan wilayah yang potensial terhadap sektor pertanian		5. Banyak pelaku usaha pisang cavendish	
6. Program pemerintah terhadap Pengembangan Hortikultura Berorientasi Ekspor		6. Inflansi	
7. Berkembangnya teknologi di bidang pertanian		7. Selera konsumen	

Menganalisis lingkungan internal dan eksternal UD Istana Banana untuk menilai situasi saat ini dan membantu dalam mengembangkan strategi. Setelah komponen internal maupun eksternal teridentifikasi, tiap faktor diberi bobot dalam matriks IFE maupun EFE.

Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Tabel 2. Matriks IFE

No	IFE	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1	Keahlian petani dalam budidaya pisang Cavendish	0.09	4	0.37
2	Penggunaan bibit yang unggul	0.08	4	0.31
3	Sarana maupun prasarana produksi	0.06	3	0.16
4	Penggunaan pupuk dan pestisida organik	0.08	3	0.26
5	Tenaga kerja mudah didapat	0.09	4	0.37
6	Tanaman dapat berbuah sepanjang tahun	0.09	4	0.37
7	Adanya mitra kerja / kemitraan	0.08	3	0.26
Jumlah		0.58		2.09
Kelemahan				
1	Modal terbatas	0.08	3	0.26
2	Lahan terbatas	0.07	3	0.21
3	Tingginya upah tenaga kerja	0.06	3	0.16
4	Kerusakan pada hasil produksi	0.05	2	0.09
5	Pemeliharaan yang rumit terhadap budidaya pisang Cavendish	0.04	2	0.06
6	Biaya produksi tinggi	0.06	3	0.16
7	Kurangnya pemahaman terhadap pemasaran digital	0.07	3	0.21
Jumlah		0.42		1.16
Total IFE		1.00		3.25

Berdasarkan hasil analisis di matriks IFE dari aspek kekuatan dengan mendapatkan skor paling tinggi 0,37 ialah faktor Keahlian petani dalam budidaya pisang Cavendish, Tenaga kerja mudah didapat, dan Tanaman dapat berbuah sepanjang tahun. Sedangkan pada faktor kelemahan,

keterbatasan modal mendapatkan skor tertinggi dengan nilai 0,26. Keterbatasan modal berkaitan dengan biaya budidaya pisang Cavendish pada awal penanaman yang membutuhkan biaya yang cukup besar. Berdasarkan hasil olah data, keterbatasan lahan merupakan salah satu faktor yang menjadi kelemahan dalam budidaya pisang Cavendish pada UD Istana Banana karena pisang yang dibudidayakan pada lahan 2 hektar dirasa belum dapat memenuhi permintaan konsumen. Sementara, adanya mitra kerja atau kemitraan pada faktor kekuatan dapat menjadi alternatif solusi dalam keterbatasan lahan. Kemitraan dilakukan dengan sesama petani dalam budidaya pisang Cavendish dengan sistem bagi hasil. Dengan kemitraan tersebut berdampak pada bertambahnya produksi pisang dan finansial. Sementara itu, Kurangnya pemahaman terhadap pemasaran digital juga menjadi kelemahan dalam upaya pengembangan usaha. Hal ini dikarenakan tingkat kemampuan sumberdaya manusia yang berbeda-beda dalam pemahaman dan penerapan pemasaran secara digital.

Matriks EFE (External Factor Evaluation)

Tabel 3. Matriks EFE

No	EFE	Bobot	Rating	Skor
Peluang				
1	Tingginya permintaan pasar terhadap pisang Cavendish	0.09	3	0.29
2	Meningkatnya konsumsi masyarakat terhadap pisang Cavendish	0.09	3	0.29
3	Potensi dan daya saing yang tinggi dalam pasar internasional (Ekspor)	0.09	3	0.29
4	Banyak diminati oleh industri pengolahan/sebagai bahan diversifikasi	0.08	3	0.23
5	Kedaaan wilayah yang potensial terhadap sektor pertanian	0.09	3	0.29
6	Program pemerintah terhadap Pengembangan Hortikultura Berorientasi Ekspor	0.07	3	0.18
7	Berkembangnya teknologi di bidang pertanian	0.08	3	0.23
Jumlah		0.57		1.80
Ancaman				
1	Harga pisang Cavendish yang berfluktuasi	0.07	3	0.18
2	Persaingan Harga Jual	0.06	2	0.14
3	Keadaan cuaca ekstrim	0.07	3	0.18
4	Serangan Organisme Pengganggu Tanaman (OPT)	0.05	2	0.10
5	Banyak pelaku usaha pisang Cavendish	0.08	3	0.23
6	Inflansi	0.05	2	0.10
7	Selera Konsumen	0.05	2	0.10
Jumlah		0.43		1.05
Total EFE		1.00		2.85

Hasil analisis dari matriks EFE (sumbu Y) jumlah skor yaitu 2,85 yang menunjukkan bahwa pengembangan usaha budidaya pisang cavendish memiliki peluang yang kuat untuk dikembangkan. Berdasarkan hasil olah data, Keadaan cuaca ekstrim merupakan salah satu ancaman yang berpengaruh pada pertumbuhan dan perkembangan dalam budidaya pisang Cavendish. Hal ini dikarenakan dapat berpengaruh terhadap kerusakan pada buah pisang yang mengakibatkan hasil produksi menurun. Namun, dengan adanya peluang dan kekuatan dapat mengatasi ancaman apabila kekuatan yang dimiliki digunakan sebaik baiknya dalam memakai kesempatan..

Matriks IE

		SKOR TOTAL IFE		
		Kuat (3,0 - 4,0)	Sedang (2,0 - 2,99)	Lemah (1,0 - 1,99)
SKOR TOTAL EFE	4,0	3,0	2,0	1,0
	3,0	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Stabilisasi
	2,0	IV Pertumbuhan	V Stabilisasi	VI Divestasi
	1,0	VII Stabilisasi	VIII Divestasi	IX Divestasi

Berdasarkan hasil analisis matriks IFE maupun EFE agar diketahuinya posisi perusahaan. Matriks IFE (Sumbu X) mendapatkan jumlah skor 3,25 dan matriks EFE (Sumbu Y) mendapatkan total skor 2,85. Berdasarkan perolehan skor yang didapatkan posisi perusahaan ada di sel ke IV yaitu perusahaan berada di tumbuh maupun kembang. Pada posisi seperti ini UD Istana Banana memiliki kekuatan maupun peluang yang lebih baik dibanding kelemahan maupun ancaman. Menurut (Mujahid et al., 2018) Strategi yang dapat dilaksanakan di posisi sel ke IV yaitu dengan strategi intensif ataupun strategi integratif. Strategi dilaksanakan pada UD Istana Banana yaitu dengan penetrasi pasar dan pengembangan produksi pisang Cavendish yang dilakukan dengan memaksimalkan kekuatan agar menhambill kesempatan yang ada.

Analisis SWOT

Tabel 4. Matriks SWOT

	<i>Kekuatan / Strength (S)</i>	<i>Kelemahan / Weakness (W)</i>
Faktor internal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keahlian petani dalam budidaya pisang cavendish 2. Penggunaan bibit yang unggul 3. Sarana maupun prasarana produksi 4. Penggunaan pupuk dan pestisida organik 5. Tenaga kerja mudah didapat 6. Tanaman dapat berbuah sepanjang tahun 7. Adanya mitra kerja / kemitraan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal terbatas 2. Lahan terbatas 3. Tingginya upah tenaga kerja 4. Kerusakan pada hasil produksi 5. Pemeliharaan yang rumit terhadap budidaya pisang Cavendish 6. Biaya produksi tinggi 7. Kurangnya pemahaman terhadap pemasaran digital
Faktor Eksternal		
<i>Peluang / Opportunity (O)</i>	<i>Strength-Opportunity (SO)</i>	<i>Weakness-Opportunity (WO)</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tingginya permintaan pasar terhadap pisang Cavendish 2. Meningkatnya konsumsi masyarakat terhadap pisang Cavendish 3. Potensi dan daya saing yang tinggi dalam pasar internasional (Ekspor) 4. Banyak diminati oleh industri pengolahan/ Sebagai bahan diversifikasi 5. Kedaan wilayah yang potensial terhadap sektor pertanian 6. Program pemerintah terhadap Pengembangan Hortikultura Berorientasi Ekspor 7. Berkembangnya teknologi di bidang pertanian 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan produksi dan kualitas pisang cavendish pada UD Istana Banana. 2. Mengembangkan usaha dengan memperluas kemitraan dan menjalin hubungan baik terhadap mitra kerja dan konsumen. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan kemajuan teknologi dalam kegiatan budidaya maupun pemasaran. 2. Membuat inovasi atau membuat industri pengolahan pisang Cavendish 3. Memperluas lahan dalam budidaya pisang Cavendish 4. Mengatur waktu tanam
<i>Ancaman / Threats (T)</i>	<i>Strenght-Threats (ST)</i>	<i>Weakness-Threats (WT)</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga pisang Cavendish yang berfluktuasi 2. Persaingan harga jual 3. Keadaan cuaca ekstrim 4. Serangan Organisme Pengganggu Tanaman (OPT) 5. Banyak pelaku usaha pisang Cavendish 6. Inflansi 7. Selera Konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penanaman buah pisang secara organik untuk meningkatkan kualitas 2. Menjual pisang dengan kualitas dan harga yang dapat diterima oleh masyarakat. 3. Bimbingan teknis mengenai teknik budidaya, penanganan OPT, dan pemasaran 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selalu memantau atau memahami perilaku konsumen dalam pembelian pisang Cavendish

Aspek internal maupun eksternal UD Istana Banana bisa dibuat suatu perumusan strategi untuk mengidentifikasi rencana usaha yang dapat dilakukan dalam pengembangan budidaya pisang Cavendish. Strategi yang dapat dilakukan sesuai dengan analisis SWOT

Meningkatkan produksi dan kualitas pisang cavendish pada UD Istana Banana. Sesuai dengan (Suciati et al., 2022). Meningkatkan produksi dan kualitas pisang Cavendish dengan menggunakan bibit yang unggul diharapkan dapat memenuhi permintaan pasar dan dengan peningkatan kualitas pada pisang Cavendish dapat berpengaruh pada keberlangsungan usaha karena kualitas yang baik dapat mempertahankan minat dan dayabeli konsumen.

Mengembangkan usaha dengan memperluas kemitraan dan menjalin hubungan baik terhadap mitra kerja dan konsumen. Keterbatasan lahan yang dimiliki oleh UD Istana Banana dalam budidaya pisang Cavendish dapat diatasi dengan memperluas kemitraan yang dilakukan dengan petani untuk budidaya pisang Cavendish guna meningkatkan produksi pisang Cavendish agar dapat memenuhi permintaan dan mengembangkan usaha pada UD Istana Banana.

Memanfaatkan kemajuan teknologi dalam kegiatan budidaya maupun pemasaran. Dengan memanfaatkan majunya perkembangan teknologi dalam kegiatan budidaya pisang Cavendish diharapkan dapat mempermudah proses pekerjaan serta dapat mengurangi biaya produksi. Memanfaatkan teknologi dalam pemasaran juga dapat memperluas segmentasi pasar.

Membuat inovasi atau membuat industri pengolahan pisang cavendish. Kerusakan pada hasil produksi yang tidak lolos sortir dapat diatasi dengan membuat inovasi produk olahan dari pisang Cavendish untuk memanfaatkan kelemahan tersebut menjadi barang yang memiliki nilai jual.

Memperluas lahan dalam budidaya pisang cavendish. Keterbatasan lahan dan pemenuhan permintaan pasar juga dapat diatasi dengan memperluas lahan produksi dalam budidaya pisang Cavendish dengan menambah lahan.

Mengatur waktu tanam. Mengatur waktu tanam dilakukan untuk mengantisipasi perubahan iklim yang berdampak pada keberlangsungan budidaya pisang Cavendish.

Penanaman buah pisang secara organik untuk meningkatkan kualitas. Penanaman secara organik dapat meningkatkan kualitas pisang Cavendish. Karena pada saat ini kesadaran masyarakat meningkat dalam mengkonsumsi buah lebih memilih buah dengan penanaman secara organik yang dirasa lebih aman untuk dikonsumsi dibandingkan dengan penanaman secara non organik.

Menjual pisang dengan kualitas dan harga yang dapat diterima oleh masyarakat. Menjual pisang yang berkualitas mapun harga yang dapat diterima oleh masyarakat agar tetap mendapatkan pangsa pasar.

Bimbingan teknis mengenai teknik budidaya, penanganan OPT, pemasaran. Petani atau pihak yang terlibat didalam UD Istana Banana dapat mengikuti bimbingan teknis yang diselenggarakan oleh pemerintah ataupun pihak swasta mengenai teknik budidaya, penanganan OPT, dan pemasaran. Dengan adanya bimbingan teknis diharapkan dapat meningkatkan kemampuan SDM.

Selalu memantau atau memahami perilaku konsumen dalam pembelian pisang cavendish. Memantau dan memahami perilaku konsumen juga perlu dilakukan agar mengetahui keinginan dan kebutuhan konsumen dalam pembelian pisang Cavendish bisa menjadi acuan perkembangan suatu usaha.

Analisis *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM)

Analisis QSPM dilakukan untuk mengidentifikasi prioritas strategis yang diperoleh dari alternatif strategi hasil analisis SWOT, didasarkan evaluasi terhadap lingkungan internal dan eksternal perusahaan. Total Attractive Score (TAS) dihitung dengan mengalikan bobot yang diperoleh matriks IFE maupun EFE dengan Attractiveness score (AS). Sementara itu, Attractiveness Skor (AS) ditentukan dengan memberikan kuesioner yang diberikan pada pemilik yang juga berperan sebagai karyawan sehingga dianggap memiliki wawasan tentang kondisi perusahaan dan strategi yang menarik untuk diterapkan di UD Istana Banana. Berdasarkan analisis QSPM diperoleh alternatif strategi prioritas dengan nilai TAS paling tinggi yaitu 5.89 dengan alternatif strategi Mengembangkan usaha dengan memperluas kemitraan dan menjalin hubungan baik terhadap mitra kerja dan konsumen.

Agar produksi pisang Cavendish dapat memenuhi permintaan pasar maka perlu dilakukan pengembangan usaha dengan memperluas budidaya pisang Cavendish yang dapat dilakukan dengan kemitraan dan penambahan lahan dalam budidaya pisang Cavendish pada UD Istana Banana. Selain peningkatan produksi, kualitas pisang Cavendish yang dibudidayakan juga perlu untuk diperhatikan. Kualitas pisang dapat ditingkatkan dengan penggunaan bibit yang unggul dan penanaman secara organik. Selain dari aspek budidaya, Kemampuan SDM pada UD Istana Banana

juga perlu ditingkatkan dengan mengikuti bimbingan teknis dan dalam memanfaatkan teknologi informasi sehingga bisa berkembang.

Tabel 5. QSPM

No	Alternatif Strategi	Tas
1	Meningkatkan produksi dan kualitas pisang cavendish pada UD Istana Banana	5.08
2	Mengembangkan usaha dengan memperluas kemitraan dan menjalin hubungan baik terhadap mitra kerja dan konsumen.	5.89
3	Memanfaatkan kemajuan teknologi dalam kegiatan budidaya maupun pemasaran	5.34
4	Membuat inovasi atau membuat industri pengolahan pisang cavendish	4.59
5	Memperluas lahan dalam budidaya pisang cavendish	4.98
6	Mengatur waktu tanam	3.70
7	Penanaman buah pisang secara organik untuk meningkatkan kualitas	5.24
8	Menjual pisang dengan kualitas dan harga yang dapat diterima oleh masyarakat	4.51
9	Bimbingan teknis mengenai teknik budidaya, penanganan OPT, pemasaran	4.87
10	Selalu memantau atau memahami perilaku konsumen dalam pembelian pisang cavendish	3.29

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal maupun eksternal, UD Istana Banana mempunyai kekuatan serta peluang yang lebih baik dari kelemahan maupun ancaman. pada hasil analisis matriks Internal Eksternal (IE) didapatkan dari analisis Internal Factor Evaluation (IFE) maupun External Faktor Evaluation (IFE) maka, posisi perusahaan di sel ke IV yang artinya posisi perusahaan berada pada *grow* dan *build* atau tumbuh dan kembang. Berdasarkan analisis SWOT terdapat sepuluh alternatif strategi yang dapat diterapkan pada pengembangan usaha budidaya pisang Cavendish. Sementara, pada hasil analisis dari QSPM menunjukkan bahwa alternatif strategi Mengembangkan usaha dengan memperluas kemitraan dan menjalin hubungan baik terhadap mitra kerja dan konsumen, mendapatkan skor tertinggi dengan nilai 5,89 yang menjadi prioritas strategi pada UD Istana Banana. Saran yang didapatkan dari konsumen yang dapat disampaikan kepada UD Istana Banana yaitu dengan menambah kualitas dan meningkatkan jumlah produksi sehingga terpenuhinya permintaan pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih untuk UD Istana banana khususnya terhadap pemilik, karyawan, dan konsumen atau seluruh pihak yang terlibat dalam penelitian ini dan dapat memberikan manfaat dan kontribusi terhadap pengembangan usaha pisang cavendish pada UD Istana Banana.

REFERENSI

- Akbar Nugraha, M. K., & Ernah, E. (2018). Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Ciplukan (*Physalis peruviana*) Di Waaida Farm, Jawa Barat. *Agricore: Jurnal Agribisnis Dan Sosial Ekonomi Pertanian Unpad*, 3(2), 537–547. <https://doi.org/10.24198/agricore.v3i2.20664>
- Akhmadi, A., Siregar, H., & Hutagaol, M. P. (2016). Pengembangan Agribisnis Sebagai Strategi Penanggulangan Kemiskinan Di Perdesaan. *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis*, 13(3), 240–253. <https://doi.org/10.17358/jma.13.3.240>
- Alamsyah, R. T. P., & Wulandari, E. (2022). Strategi Pengembangan Bisnis Pertanian di PT Agro Jabar Kebun Cikajang, Kabupaten Garut. *Agrikultura*, 33(1), 68. <https://doi.org/10.24198/agrikultura.v33i1.38082>
- Andriani, R., & Rahayu, M. S. (2023). Pertumbuhan dan Produksi Pisang Cavendish Dataran Tinggi di Blitar, Jawa Timur. *Buletin Agrohorti*, 11(3), 323–330. <https://doi.org/10.29244/agrob.v11i3.49366>
- Badan Pusat Statistik. (2023). *Produksi Tanaman Buah-buahan, 2021-2022*. Bps.Go.Id. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/NjIjMg==/produksi-tanaman-buah-buahan.html>
- Harlan, F. B., Wirawan, A., & Maulida, N. A. (2021). Analisis Swot Tentang Strategi Pemasaran Agribisnis Di Pulau Setokok (Studi Kasus Komoditas Semangka). *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 20(01), 69–80. <https://doi.org/10.31186/jagrisep.20.01.69-80>
- Hidayati, T. N., & Suhartini, S. (2018). Analisis Daya Saing Ekspor Pisang (*Musa paradiaca* L.)

- Indonesia di Pasar Asean dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 2(4), 267–278. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2018.002.04.2>
- Ifmalinda, I., & Windasari, R. W. (2018). Kajian Jenis Media Simpan Terhadap Mutu Pisang Cavendish (*Musa parasidiaca* 'Cavendish'). *Rona Teknik Pertanian*, 11(2), 1–14. <https://doi.org/10.17969/rtp.v11i2.11273>
- Irjayanti, A., Wibowo, A., Stiyaningsih, H., Putri, I., Gitaningtyas, O., Areka, S., Suprpti, W., & Nurfalah, Z. (2023). *Statistik Hortikultura 2022* (R. Setiawati & T. H. Marpaung (eds.)). Badan Pusat Statistik; BPS RI/BPS-Statistics Indonesia. <https://www.bps.go.id>
- Karisyawati, N. D., Suryantini, A., & Utami, A. W. (2019). Estimating Consumers' Willingness To Pay for Cavendish Banana Using Contingent Valuation Method in Special Province Yogyakarta. *Agro Ekonomi*, 30(2). <https://doi.org/10.22146/ae.50002>
- Kemenko Perekonomian RI. (2020). *Pisang Jadi Andalan Pemerintah Tingkatkan Ekspor dan Majukan Pertanian Daerah*. Ekon.Go.Id. <https://ekon.go.id>
- Kemenko Perekonomian RI. (2022). *Terus Dorong Peningkatan Konsumsi Buah Nusantara, Pemerintah Gelar Kembali Gelar Buah Nusantara (GBN) ke-7 Tahun 2022*. Ekon.Go.Id. <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4450/terus-dorong-peningkatan-konsumsi-buah-nusantara-pemerintah-gelar-kembali-gelar-buah-nusantara-gbn-ke-7-tahun-2022>
- Lubis, F. A., Harisudin, M., & Fajarningsih, R. U. (2019). Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah di Kabupaten Sleman dengan Metode Analytical Hierarchy Process. *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research*, 5(2), 119–128. <https://doi.org/10.18196/agr.5281>
- Maulana, A., Ma, A., & Farahdiansari, A. P. (2023). Perancangan Strategi Pemasaran Umkm Lumintu Dengan Pendekatan Metode Swot Dan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). *JUSTI (Jurnal Sistem Dan Teknik Industri)*, 4(1), 23–32. <https://doi.org/10.30587/justicb.v4i1.6149>
- Mujahid, A., Isharyani, M. E., & Widada, D. (2018). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Quantitative Strategic Planning Matrik (QSPM) Studi Kasus: Borneo Project. *Jurnal Rekayasa Sistem Industri*, 7(2), 111. <https://doi.org/10.26593/jrsi.v7i2.2995.111-118>
- Perdana, A., & Budiman, A. (2020). Analysis of Multi-attribute Utility Theory for College Ranking Decision Making. *Sinkron*, 4(2), 19. <https://doi.org/10.33395/sinkron.v4i2.10232>
- Prayudi, D., & Yulistria, R. (2020). Penggunaan Matriks SWOT dan Metode QSPM pada Strategi Pemasaran Jasa Wedding Organizer: Studi Kasus pada UMKM Gosimplifywedding Sukabumi. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 9(2), 225. <https://doi.org/10.30588/jmp.v9i2.516>
- Rahmalia, D., Zakaria, W. A., Endaryanto, T., Indah, L. S. M., Seta, A. P., & Erwanto, E. (2023). Strategi Pengembangan Agribisnis Lada Hitam Lampung. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 11(1), 32. <https://doi.org/10.23960/jiia.v11i1.7182>
- Rini, A. D., & Amaliyah, A. (2019). Strategi Pengembangan Agribisnis Jamur Timur Wujud Penguatan Ekonomi Lokal. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 3(2), 311–324. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2019.003.02.8>
- Setyorini, H., Effendi, U., & Santoso, I. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang) Marketing Strategy Analysis Using SWOT Matrix and QSPM (Case Study: WS Restaurant Soekarno Hatta Malang). *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53. <https://doi.org/10.21776/ub.industria.2016.005.01.6>
- Siadari, U., Jamhari, J., & Masyhuri, M. (2020). Strategi Pengembangan Agribisnis Kopi Arabika di Kabupaten Simalungun. *Jurnal Kawistara*, 10(1), 32. <https://doi.org/10.22146/kawistara.41703>
- Suciati, A., Sumadi, S., & Djamali, A. (2022). Strategi Pengembangan Agribisnis Komoditas Bawang Merah di Kabupaten Banyuwangi. *Jurnal Agrinika : Jurnal Agroteknologi Dan Agribisnis*, 6(1), 96. <https://doi.org/10.30737/agrinika.v6i1.2122>
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Administrasi* (A. Nuryanto (ed.); 23rd ed.). Alfabeta.
- Syam, N., Ilsan, M., & Hasan, I. (2020). Analisis Peran Sektor Pertanian Dalam Pembangunan Wilayah Di Kabupaten Luwu Timur. *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 3(1), 77. <https://doi.org/10.33096/wiratani.v3i1.51>
- Waffiq Fauziah, S., Yusuf Dawud, M., & Djohar, N. (2023). Efisiensi Teknis Usahatani Pisang Cavendish Menggunakan Stochastic Frontier Analysis (Sfa) Di Kabupaten Bojonegoro. *VIABEL: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Pertanian*, 17(1), 33–41. <https://doi.org/10.35457/viabel.v17i1.2709>