

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI SALE PISANG
(Studi Kasus Pada Agroindustri Barokah di Desa Bangunsari Kecamatan Pamarican)**

**AGROINDUSTRY DEVELOPMENT STRATEGY SALE BANANA
(Case Study on Barokah Agroindustry in Bangunsari Village, Pamarican District)**

ADI WAHYU RAMDHANI* DINI ROCHDIANI, AGUS YUNIAWAN ISYANTO

¹Fakultas Pertanian Universitas Galuh

*E-mail: ramdhaniadi45@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan maret 2023 di kecamatan Pamarican kabupaten Ciamis yang bertujuan mengetahui alternative strategi pengembangan agroindustri sale pisang, yang dilakukan secara *purposive* bahwa wilayah ini merupakan salah satu daerah yang memiliki jumlah pelaku agroindustri sale pisang terbanyak yang ada di kabupaten Ciamis. Penelitian ini bertujuan untuk melihat apakah sale pisang layak untuk di usahakan dan strategi pengembangan usaha sale pisang. Metode penarikan sampel menggunakan *Sample Jenuh* yaitu semua anggota populasi diambil sebagai anggota sampel. Hasil penelitian yang diperoleh dari agroindustri sale pisang ini sangat layak dikembangkan di daerah penelitian, karena selain keuntungannya yang besar proses pengolahan juga cukup mudah. Strategi pengembangan yang harus dilakukan usaha sale pisang adalah strategi SO (*Strength - Opportunities*), yaitu meningkatkan kualitas produksi serta melakukan promosi secara terus menerus agar keinginan konsumen terpenuhi (S1,3 dan O1). Rekomendasi penelitian : Semoga penelitian ini dapat bermanfaat terhadap pelaku usaha sale pisang, karena dari hasil penelitian yang saya lakukan usaha sale pisang sangat baik kedepannya. Semoga dengan adanya penelitian ini dapat memotivasi pelaku usaha sale pisang untuk lebih meningkatkan produksi dalam usaha sale pisang.

Kata Kunci : SWOT, Agroindustri, analisis, sampel jenuh

ABSTRACT

This research was conducted in March 2023 in the Pamarican sub-district, Ciamis district, which was carried out purposively that this area is one of the areas that has the largest number of banana sales agro-industry players in Ciamis district. This study aims to see whether selling bananas is feasible to try and developing strategies for selling bananas. The sampling method uses a saturated sample, namely all members of the population are taken as members of the sample. The research results obtained from players selling bananas are very feasible to be developed in the research area, because apart from the large profits, the processing process is also quite easy. The development strategy that must be carried out by the banana sale business is the SO (Strength - Opportunities) strategy, which is to improve production quality and carry out continuous promotions so that consumer desires are fulfilled (S1, 3 and O1). Research recommendation: Hopefully this research can be useful for business people selling bananas, because from the results of the research that I have done, the banana sales business is very good in the future. Hopefully, this research can motivate banana sales business actors to further increase production in the banana sales business.

Keywords : SWOT, Agro-industrty, saturated sample

PENDAHULUAN

Sektor pertanian di Indonesia masih Hilir Produk primer pertanian digunakanmemiliki banyak peluang dan mempunyai prospek yang cerah serta belum digali. Meskipun pada masa sekarang sektor industri lebih diutamakan, perkembangan sektor pertanian tidak lepas sebagai pendukung yang kokoh. Perekonomian yang tangguh harus didukung oleh sektor pertanian yang kokoh, maka harus ada kerja sama antara bidang-bidang yang berkaitan. Salah satu sektor industri yang banyak yaitu yang bergerak di sektor industri pengolahan pangan atau sekarang yang dikenal dengan agroindustri(Soekarwati, 2018)

Secara konsepsional sistem agribisnis dapat diartikan sebagai semua aktifitas, mulai dari pengadaan dan penyaluran sarana produksi (input) sampai dengan pemasaran produk-produk yang dihasilkan oleh usaha tani serta agroindustri yang saling terkait satu sama lain. Dengan demikian sistem agribisnis merupakan suatu sistem yang terdiri atas berbagai subsistem yaitu

1. Subsistem Agribisnis/
AgroindustriHulu
2. Subsistem Budidaya/Usaha tani
3. Subsistem Agribisnis/Agroindustri
untuk bahan baku industri. Produk

pertanian mempunyai berbagai karakteristik yang berbeda dengan produk lain, yaitu : musiman, tergantung oleh cuaca, membutuhkan ruangan yang besar untuk menyimpannya, tidak tahan lama/mudah rusak, harga fluktuatif, serta adanya tuntutan dan keinginan konsumen yang tidak hanya membeli produknya saja, tetapi menuntut persyaratan kualitas bila pendapatan meningkat (Riyanti, 2013).

Proses pengolahan yang disebut agroindustri, dapat meningkatkan guna bentuk komoditas pertanian. Kegiatan agroindustri merupakan bagian integraldari pembangunan sektor pertanian. Efek agroindustri mampu mentransformasikan produk primer ke produk olahan, sekaligus budaya kerja bernilai tambah rendah menjadi budaya kerja industrial modern yang menciptakan nilai tambah tinggi (Mas'ud, 2010).

Buah pisang merupakan buah yang sangat bermanfaat bagi kehidupan manusia, yang dapat dikonsumsi kapan saja dan pada segala tingkatan usia. Pisang dapat digunakan sebagai alternatif pangan pokok karena mengandung karbohidrat yang tinggi, sehingga dapat menggantikan sebagian konsumsi beras dan terigu. Pisang merupakan produk primer yang

bisa digunakan sebagai bahan baku untuk menghasilkan produk olahan seperti keripik, kue, dan sale. Dengan adanya kegiatan transformasi pisang menjadi produk olahan, maka sifat pisang yang mudah rusak dapat dikonsumsi untuk jangka waktu yang lama (Prabawati, 2008).

Kecamatan Pamarican adalah salah satu kecamatan yang terdapat di Kabupaten Ciamis yang sebagian masyarakatnya melakukan kegiatan agroindustri sale pisang, sebagaimana terlihat pada tabel 1.

No	Nama Pemilik	Alamat	Tahun Berdiri
1	Barokah	Jalan Raya Pangondorn Dusun Mulyasari Desa Bangunsari Kecamatan Pamarican Kabupaten Ciamis	2011
2	Rumisi	Jalan Sidamukti Dusun Sukamanti Desa Neglasari Kecamatan Pamarican Kabupaten Ciamis	2018
3	Dede	Jalan Karangengkek Dusun Karangengkek Desa Pamarican Kecamatan Pamarican Kabupaten Ciamis	2020

Tabel 1 menunjukkan bahwa ada 3 pelaku agroindustri sale pisang yang menjalankan agroindustri sale pisang di kecamatan Pamarican. Dari ketiga pelaku agroindustri penulis tertarik melakukan penelitian di agroindustri sale pisang Barokah karena kegiatan agroindustri sudah lama dilakukan sejak tahun 2011. Barokah cenderung mengolah pisang khususnya pisang siam menjadi sale pisang dikarekan keuntungan yang lebih jika dibandingkan dengan produk olahan pisang lainnya. Selain itu, pengolahan sale pisang cukup

mudah dan sederhana, daya tahan sale pisang juga tahan lama yaitu 3 bulan meski dalam proses produksi tidak menggunakan bahan pengawet. Selain itu, yang menjadi daya tarik konsumen terhadap sale pisang ini adalah harga yang terjangkau dan rasa sale pisang yang gurih, renyah, dan manis. Karena terhitung sudah lama dalam melakukan kegiatan agroindustri sale pisang, beberapa daya tarik konsumen tersebut belum dapat memberikan jaminan usaha ini dapat bertahan jauh lebih lama,

mengingat adanya beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kelancaran maupun perkembangan usaha ini, oleh karena itu sangat penting mengetahui strategi pengembangan dalam usaha sale pisang. Maka timbul pemikiran penulis untuk melakukan penelitian yang berjudul : **“Strategi Pengembangan Agroindustri Sale Pisang”(Studi Kasus Pada Agroindustri Barokah di Desa Bangunsari Kecamatan amarican).**

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Metode survey merupakan suatu penelitian

yang mengambil sampel dari satu

populasi yang intinya menggambarkan berbagai aspek dari populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok (Singarimun, 2006).

Metode survey dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung di lapangan, mencari informasi awal tentang usaha agroindustri sale pisang yang akan di jadikan responden. Metode digunakan untuk memperoleh data secara lengkap dan rinci pada agroindustri sale pisang mengenai strategi pengembangannya.

Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan ialah berupa data primer dan data sekunder yang bersumber dari subjek, informan dan arsip dokumen.

Data primer adalah data yang diperoleh dan bersumber dari UKM ibu Dede sebagai pelaku agroindustri sale pisang di desa Bangunsari Kecamatan Pamarican Kabupaten Ciamis. Data primer yang dikumpulkan berupa data yang berhubungan dengan kondisi internal dan eksternal serta strategi yang dijalankan untuk mengetahui prospek pengembangan agroindustri tersebut. Data yang akan dikumpulkan meliputi data-data mengenai pelaksanaan produksi (produksi, biaya produksi, tenaga kerja dan peralatan),

keadaan agroindustri dan pemasarannya. Sedangkan data sekunder adalah data pendukung yang diperoleh dan bersumber dari instansi-instansi terkait, studi kepustakaan, laporan-laporan, serta hasil penelitian yang berhubungan dengan permasalahan ini.

Teknik Penarikan Sampel

Sale pisang Barokah di desa Bangunsari Kecamatan Pamarican diambil secara sengaja (*Purposive Sampling*) sebagai lokasi penelitian dengan pertimbangan memiliki skala produksi terbesar dibandingkan agroindustri sale pisang yang lainnya.

Rancangan Analisis Data Dalam rancangan analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis SWOT dan alternative strategi

1. Analisis SWOT

Analisis faktor internal bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal kunci yang menjadi kekuatan dan kelemahan didalam pengembangan. Faktor internal yang dianalisis meliputi bagian SDM, keuangan, manajemen, produksi, dan pemasaran. Sedangkan analisis faktor eksternal bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal kunci yang menjadi peluang dan ancaman bagi pengembangan. Faktor eksternal yang dianalisis meliputi

kondisi perekonomian, pemerintah, sosial budaya, teknologi, pemasok, konsumen serta pesaing. Untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari faktor internal serta peluang dan ancaman dari faktor eksternal dalam pengembangan agroindustri sale pisang di Kecamatan Pamarican Kabupaten

Ciamis menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pengembangan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Setelah faktor-faktor strategis internal diidentifikasi suatu table IFAS (*Internal Strategic Factor Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka kekuatan dan kelemahan usaha agroindustri sale pisang di Dusun Karangcengek Kecamatan Pamarican Kabupaten Ciamis

2. Alternative Strategi

Untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan agroindustri sale pisang

di desa Bangunsari Kecamatan Pamarican Kabupaten Ciamis digunakan analisis

SWOT. Menurut (Rangkuti 2009) matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman dari faktor eksternal yang dihadapi oleh suatu usaha dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Analisis SWOT digambarkan ke dalam Matriks SWOT dengan 4 kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi kekuatan-peluang (*S-O strategies*), strategi kelemahan-peluang (*WO strategies*), strategi kekuatan-ancaman (*S-T strategies*), dan strategi kelemahan-ancaman (*W-T strategies*). Matriks SWOT menampilkan Sembilan sel, yaitu empat sel faktor kunci yang menentukan, empat sel strategi yang diberi nama SO, WO, ST, dan WT, dikembangkan setelah menyelesaikan empat sel faktor kunci yang diberi nama S, W, Q, dan T, serta satu sel yang selalu dibiarkan kosong (sel kiri atas)

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis SWOT

Analisis Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) pada usaha sale

pisang Barokah di desa Bangunsari kecamatan Pamarican berdasarkan peninjauan ke lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan, untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha sale pisang, tahap pertama yang harus dilakukan adalah “tahap pengumpulan data”.

Melalui tahap ini maka diketahui faktor internal dan eksternal sebagai berikut :

Kekuatan pada usaha sale pisang

1. Harga sale pisang yang terjangkau
2. Memiliki ciri khas dengan rasa manis yang alami
3. Mempunyai pelanggan yang setia
4. Tenaga kerja yang mudah diperoleh

Kelemahan pada usaha sale pisang

1. Tampilan keripik kurang menarik
2. Alat pengolahan yang belum maksimal
3. Promosi yang dilakukan belum maksimal
4. Variasi rasa produk tidak ada

Peluang pada usaha sale pisang

1. Adanya permintaan pasar yang baik
2. Memiliki prospek untuk dikembangkan
3. Menciptakan lapangan pekerjaan

Ancaman pada usaha sale pisang

1. Adanya pesaing yang memproduksi dengan cita rasa

lain.

2. Suatu saat bahan baku sulit didapat
3. Sulit mengetahui kriteria konsumen

Matriks Faktor Strategi Internal

Tabel Matriks Faktor Strategi Internal

Internal

Faktor dan Elemen Strategi Internal	Rating	Bobot	Skoring (Rating x Bobot)
Kekuatan			
a. Harga sale pisang yang terjangkau	3	0.2	0.6
b. Memiliki ciri khas dengan rasa manis alami	4	0.1	0.4
c. Pelanggan yang setia	3	0.2	0.6
d. Tenaga kerja yang mudah diperoleh	3	0.1	0.4
Total			2
Kelemahan			
a. Tampilan yang kurang menarik	1	0.1	0.1
b. Alat pengolahan yang belum maksimal	3	0.1	0.3
c. Promosi belum maksimal	2	0.1	0.2
d. Variasi produk tidak ada	1	0.1	0.1
Total			0.7

$$\text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} = 2 - 0.7 = 1.3$$

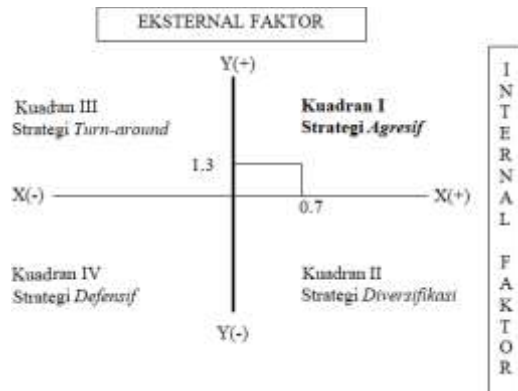
Tabel Matriks Faktor Strategi Eksternal

Faktor dan Elemen Strategi Eksternal	Rating	Bobot	Skoring (Rating x Bobot)
Peluang			
a. Adanya Permintaan pasar yang baik	3	0.2	0.6
b. Memiliki prospek untuk dikembangkan	4	0.15	0.6
c. Menciptakan lapangan pekerjaan	4	0.2	0.8
Total			2
Ancaman			
a. Adanya pesaing dengan cita rasa lain	3	0.1	0.3
b. Suatu saat bahan baku sulit di dapat	2	0.2	0.4
c. Sulit Mengetahui kriteria konsumen	4	0.15	0.6
Total			1.3

$$\text{Peluang} - \text{Ancaman} = 2 - 1.3 = 0.7$$

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal dan eksternal kemudian dilakukan analisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi pengembangan usaha sale pisang di desa Bangunsari kecamatan

Pamarican. Berdasarkan tabel maka di peroleh nilai $X > 0$ yaitu 0,7 dan nilai $Y > 0$ yaitu 1,3. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada *Koordinat Cartesius* berikut ini :



Gambar Matriks Posisi SWOT Sale Pisang Barokah

Dari hasil matriks internal-eksternal yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada usaha sale pisang di desa Bangunsari kecamatan Pamarican adalah untuk internal, bernilai 1,3 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan

2. Strategi Pengembangan Tabel 11.

Matriks SWOT

kelemahan. Untuk faktor eksternal, bernilai, 0,7 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara peluang dan ancaman dimana ternyata nilai peluang lebih besar daripada ancaman.

Hasil ini menunjukkan bagaimana usaha sale pisang ini berada pada daerah I (*Strategi Agresif*). Situasi pada daerah I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Strategi agresif ini lebih fokus kepada SO (*Strenght – Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

	INTERNAL	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
EKSTERNAL		<ol style="list-style-type: none"> Harga terjangkau Memiliki ciri khas dengan Rasa manis alami Pelanggan setia Tenaga kerja mudah diperoleh 	<ol style="list-style-type: none"> Tampilan sale pisang yang kurang menarik Alat pengolahan yang belum maksimal Promosi yang dilakukan belum maksimal Variasi produk tidak ada

<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya permintaan pasar yang baik 2. Memiliki prospek untuk dikembangkan 3. Menciptakan lapangan pekerjaan 	<p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga yang terjangkau untuk memperluas perkembangan usaha (S1 dan O1) 2. Produk memiliki rasa manis yang alami sehingga memiliki prospek untuk dikembangkan (S2 dan O2) pekerjaan (S3,4, dan O3). 	<p>STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengoptimalan tampilan sale pisang untuk mengembangkan prospek sale pisang (W1 dan O2). 2. Pengoptimalan alat pengolahan dan promosi untuk menciptakan lapangan pekerjaan (W2, 3 dan O3). 3. Menciptakan variasi produk untuk memenuhi permintaan pasar (W4, dan O1)
<p>THREATS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pesaing yang memproduksi sale pisang dengan cita rasa lain 2. Suatu saat bahan 	<p>STRATEGI ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menciptakan harga yang terjangkau dan memiliki pelanggan yang setia untuk 	<p>STRATEGI WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengoptimalan tampilan sale pisang dan alat pengolahan untuk memenuhi kebutuhan pasar (W1, 2 dan T1). 2. Melakukan promosi
	<p>menghindari kurangnya bahan baku (S1, 3 dan T2).</p>	
<p>baku sulit didapat</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Sulit mengetahui kriteria konsumen 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Menjaga ciri khas rasa produk agar berbeda dari pesaing yang ada (S2, dan T1). 3. Pengoptimalan tenaga kerja untuk mengetahui kriteria konsumen (S4, dan T3). 4. Memahami kriteria konsumen 	<p>yang gencar untuk meningkatkan produksi dan menciptakan lapangan pekerjaan (W3, dan T3)</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Menciptakan variasi produk untuk mengembangkan prospek sale pisang (W4 dan T2)

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

1. Strategi pengembangan yang harus dilakukan dari ketiga pengusaha sale pisang adalah strategi SO (*Strength - Opportunities*), yaitu meningkatkan jumlah produksi serta menjaga

kualitas sale pisang

agar keinginan konsumen terpenuhi dan meningkatkan penjualan (S1,3 dan O1).

2. Menciptakan variasi rasa dari sale pisang seperti rasa coklat dan original serta pengoptimalan kemasan dengan membuat merk

pruduk, usia produksi, label halal dan brand sale pisang agarpenjualan sale pisang

dapat masuk ke pasar-pasar modern untuk memperluas perkembangan usaha (S2, dan O2).

2. Saran

1. Kepada pengelola usaha sale pisang agar tetap memproduksi sale pisang dengan menciptakan produk yang lebih menarik dengan kemasan yang lebih baik dan membuat merk produk serta umur produksi sale pisang agar harga produk lebih tinggi dan dapat dilakukan promosi serta pemasaran yang lebih luas lagi.
2. Kepada pemerintah agar memberikan bantuan berupa permodalan kepada pelaku usaha sale pisang agar dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih besar lagi dengan bantuan teknologi dan beberapa teknik pengolahan sale pisang agar sale tidak meresap minyak terlalu banyak ketika proses penggorengan, salah satunya menggunakan teknologi alat pengolahan sale pisang, dan dapat mempermudah promosi produk sale pisang di daerah penelitian.

Hicks. (1995). Strategi Pengembangan Argoindustri Manisan Mangga (Studi Kasus pada UMKM Satria di Kecamatan Kedawung, Kabupaten Cirebon). *Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran*, 5(1), 961–972.

Kusnandar. (2010). Strategi Pengembangan Argoindustri Sale Pisang Di Desa Purwo Bakti Kecamatan Bathin III Kabupaten Bungo. *Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Jambi*, 7–8.

Rangkuti. (2009). Analisis SWOT sebagai Upaya Pengembangan Dan Penguatan Strategi Bisnis. *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Islam Lamongan*, 4(2), 1–12.

Retno dan Nuri. (2011). Asal Usul Dari Tanaman Pisang. *Karya Tulis Ilmiah Politeknik Sriwijaya*, 6–18.

Sakina. (2022). Cara Menanam Pohon Pisang. *Www.Kompas.Com*.
<https://agri.kompas.com/read/2022/10>

/05/144921084/cara-menanam- pohon- pisang-agar-panennya- bermutu?page=all

Soekarwati. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Keripik Pisang Gosong Desa Teratak Perkebunan Sei Bejangkar

DAFTAR PUSTAKA

Kecamatan Sei Balai Kabupaten
Batubara. Jurnal Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah
Sumatera Utara.
Suratiah. (2015). Analisis Biaya,
Pendapatan Dan R/C Usaha Tani
Jahe(*Zingiber officinale*) (Suatu Kasus
di Desa Kertajaya Kecamatan

Panawangan Kabupaten Ciamis).
Jurnal Fakultas Pertanian Universitas
Galuh Ciamis, 1, 1–7.
Van Steenis. (1981). Klasifikasi
Tanaman Pisang. *Angewandte
Chemie International Edition*,
6(11), 951–952., 2013–2015.