

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS JAMBU AIR MADU DELI HIJAU  
(*Syzygium aqueum*) di CV.WOLFFIA AGRO INDONESIA,  
KABUPATEN BOYOLALI**

***AGRIBUSINESS DEVELOPMENT'S STRATEGY OF WATTER ROSE APPLE IN  
CV.WOLFFIA AGRO INDONESIA, BOYOLALI REGENCY***

**Prisca Chrisma Febyani\*, Liska Simamora**

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian dan Bisnis, Universitas Kristen Satya Wacana  
Jl. Diponegoro 52 – 60, Salatiga

\*Email: 522018022@student.uksw.edu

(Diterima 04-03-2023; Disetujui 12-05-2023)

**ABSTRAK**

CV.Wolffia Agro Indonesia merupakan bisnis usaha di bidang pertanian dengan komoditas buah jambu air madu deli hijau. Buah jambu memiliki potensi pasar cukup luas dan nilai jual yang tinggi dikarenakan belum mempunyai strategi pengembangan usaha. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melakukan analisis rumusan alternatif dan menentukan prioritas strategi yang seharusnya dipilih perusahaan untuk perkembangan bisnisnya. Penentuan partisipan secara *purposive sampling* sebanyak 5 orang dengan metode yang digunakan adalah analisis IFE, EFE, dan Matriks SWOT. Hasil yang didapat dari penelitian yaitu terdapat 2 faktor yang memengaruhi perusahaan yang terdiri atas faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal memiliki 5 indikator kekuatan dan 6 kelemahan, sedangkan faktor eksternal memiliki 5 indikator peluang dan 4 ancaman. Data yang sudah diolah menghasilkan nilai X: 1.46 dan Y: 1.99, masuk ke dalam Kuadran I yang berarti bersifat agresif. Kesimpulan dari penelitian ini yaitu terdapat 12 strategi alternatif dan 4 prioritas strategi alternatif yang bisa diterapkan oleh CV.Wolffia Agro Indonesia. Prioritas strategi yang dapat dilakukan yaitu meningkatkan agribisnis buah jambu dengan memanfaatkan SDM dan teknologi pertanian, memanfaatkan luas lahan agar pertumbuhan buah jambu lebih baik, mengoptimalkan produksi buah jambu untuk memenuhi permintaan pasar, dan menjalin kerjasama dengan penduduk.

Kata kunci: EFE,IFE,Jambu air madu deli hijau,Matriks SWOT,Strategi Pengembangan Agribisnis.

**ABSTRACT**

*CV.Wolffia Agro Indonesia is an agriculture business with the commodity of green deli honey guava fruit. Guava fruit has a fairly wide market potential and high selling value because it does not have a business development strategy. The purpose of the study is to analyze alternative formulations and determine the priority strategies that companies should choose for their business development. The determination of participants by purposive sampling of 5 people with IFE, EFE, and SWOT Matrix analysis method. The results from the study are there are 2 factors that affect the company consisting of internal factors and external factors. Internal factors have 5 indicators of strengths and 6 weaknesses, while external factors have 5 indicators of opportunities and 4 threats. The data that has been processed produces a value of X: 1.46 and Y: 1.99, entered into Quadrant I which means aggressive. The conclusion of this research is that there are 12 alternative strategies and 4 priority alternative strategies that can be implemented by CV Wolffia Agro Indonesia. The priority strategies that can be carried out are increasing guava fruit agribusiness by utilizing human resources and agricultural technology, utilizing the land area for better guava fruit growth, optimizing guava fruit production to meet market demand, and establishing cooperation with residents.*

*Keywords: EFE, IFE, green deli honey water guava, SWOT Matrix, Agribusiness Development Strategy*

## PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang perekonomiannya dominan didukung oleh bidang pertanian. Menurut (Rizal, 2019), Agribisnis sendiri juga punya peran yang penting dalam membantu dalam pembangunan perekonomian nasional. Dalam agribisnis terdapat subsektor hortikultura dimana merupakan salah satu subsektor bidang pertanian yang memiliki potensi bagi perekonomian di Indonesia. Menurut BPS (2020) dikutip oleh (Padjadjaran et al., n.d.), pada tahun 2019 sektor agribisnis tentunya hortikultura memiliki nilai kontribusi PDB yang cukup tinggi yaitu 16,03% tingkat nasional menurut Badan Pusat Statistika (2020) Berdasarkan data yang ada dalam BPS tersebut, dapat dikatakan bahwa subsektor hortikultura memiliki prospek yang baik untuk dikembangkan.

Subsektor hortikultura seperti buah-buahan yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan gizi manusia. Di kabupaten Boyolali cukup banyak masyarakat yang memiliki usaha budidaya jambu dalam skala rumah tangga maupun industri menengah, salah satunya adalah CV. Wolffia Agro Indonesia. Pada CV ini terfokus pada budidaya jambu air madu deli hijau. Jambu air atau dalam bahasa

latinnya *Syzygium aqueu* merupakan buah yang berasal dari Brasil namun disebarluaskan hingga ke negara Indonesia. Perusahaan ini memiliki luas lahan sebesar 2 Ha, dan dapat menghasilkan atau memproduksi jambu air madu deli hijau dari 1 pohon bisa 30kg/tahun. Sedangkan di CV ini memiliki sekitar 1.000 pohon jambu air deli hijau maka kurang lebih dalam setahun dapat memproduksi 30.000 kg/tahun. Di setiap tahunnya selalu bisa panen 3 kali.

Dalam usaha di bidang pertanian atau agribisnis khususnya tanaman hortikultura ini merupakan salah satu sumber pendapatan bagi petani dari skala kecil, menengah hingga besar dengan memiliki keunggulan nilai jual yang cukup tinggi, beragam lalu ada tersedianya sumber daya alamnya dan perkembangan teknologinya sekaligus memiliki potensi serapan pasar yang cukup luas. Jika dalam usaha agribisnis ini memiliki adanya ketersediaan sumber daya hayati seperti jenis tanaman dengan varietas yang cukup banyak, dan adanya ketersediaan lahan yang cukup luas untuk pertanaman buah jambu, apabila keduanya dikelola dengan baik dan optimal maka akan menjadi kegiatan usaha yang sangat bermanfaat.

CV ini masih dapat dikatakan

sedang berkembang sehingga belum ada strategi untuk dapat mengembangkan usahanya tersebut. Agribisnis jambu air madu deli ini memiliki potensi untuk dikembangkan di Kabupaten Boyolali karena mengingat terdapat faktor sumber daya alam yang sesuai dengan pertumbuhan tanaman jambu air serta memiliki peluang pasar yang masih terbuka. Dalam kelancaran kegiatan usaha ini diperlukan adanya berbagai aspek yang terkait untuk membantu dalam pengembangan usaha ini. Perlu diperhatikan dalam kegiatan usaha bahwa terdapat berbagai faktor yang dapat memengaruhinya, faktor tersebut bisa dari dalam (internal) maupun luar (eksternal) perusahaan. Pada kondisi seperti ini perlu dipertimbangkan kembali dalam penentuan dan pengambilan keputusan strategi pengembangan yang tepat. Daya saing menurut (Sunyoto, 2022), daya saing diartikan sebagai kekuatan atau kemampuan dan keunggulan yang dibangun dari potensi dan sumber daya yang berasal dari dalam dan luar organisasi secara terencana dan sistematis untuk melawan adanya potensi yang dapat mengganggu dan atau menggeser posisi, keberadaan dan eksistensi pihak yang akan disaingi. CV ini kebetulan tidak memiliki pesaing di kota Boyolali.

Dilakukannya penelitian ini nantinya akan dapat memberikan strategi yang tepat untuk diterapkan pada CV ini agar bisa berkembang menjadi lebih efektif dan efisien.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis rumusan alternatif yang tepat dan merumuskan prioritas strategi yang seharusnya dipilih untuk pengembangan agribisnis jambu air bagi CV. Wolffia Agro Indonesia Kabupaten Boyolali.

#### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan pendekatan kualitatif dengan analisis deskriptif. Desain penelitian ini ialah studi kasus, yang dimaksud adalah untuk mengetahui masalah yang ada pada usaha pertanian atau agribisnis jambu air madu deli hijau. Pada tempat penelitian yang dipilih adalah CV. Wolffia Agro Indonesia yang tepatnya berada di Dukuh RT 013/RW 004 No. 029, Desa Cangkringan, Kecamatan Banyudono, Kabupaten Boyolali. Pemilihan lokasi ini dilakukan dengan cara sengaja, dengan pertimbangan bahwa desa tersebut terdapat petani jambu air dan wilayahnya berpotensi untuk pengembangan agribisnis buah jambu air madu deli hijau. Penelitian dilaksanakan pada bulan Mei

hingga Juni 2022. Fokus penelitiannya adalah melakukan analisis untuk menentukan rumusan alternatif yang tepat serta dapat merumuskan prioritas strategi yang sebaiknya dipilih perusahaan untuk mengembangkan usahanya.

Penelitian kualitatif menurut Bungin (2003) dikutip oleh (Lingga et al., 2018), bahwa penelitian kualitatif lebih difokuskan pada fenomena atau situasi sosial yang terjadi dengan prosedur sampling yang terpeting adalah dengan bagaimana menentukan *key informant* yang dapat mengetahui betul dan mengerti terkait informasi sesuai dengan fookus penelitian. Teknik penentuan partisipan dilakukan secara *purposive sampling*, dimana teknik ini dilakukan oleh peneliti dalam memilih narasumber dengan mempertimbangkan bahwa menggali data yang diperlukan oleh orang-orang yang terlibat dan memahami kajian yang sedang dilakukan menurut (Mangopo & Darman, 2016). Sebanyak 5 informan yang dipilih terdiri atas 1 orang dari pihak direktur (*key informant*) dan 4 orang karyawan atau petani di CV tersebut (informan). Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Pengumpulan data penelitian ini dilakukan melalui berbagai metode atau cara yaitu dengan melakukan

wawancara menggunakan panduan kuesioner yang sudah disiapkan sebelumnya, observasi, arsip CV dan buku *literature* serta penelusuran informasi melalui internet.

Metode analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis IFE, EFE dan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*). Analisis ini digunakan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang memengaruhi pengembangan agribisnis di CV.Wolffia Agro Indonesia. Seperti yang dikatakan oleh Rangkuti (2016) dikutip oleh (Studi et al., n.d.), bahwa setelah menentukan faktor-faktor internal dan eksternal sudah teridentifikasi selanjutnya menyusun kedalam satu tabel IFAS dan EFAS. Dalam memberikan nilai skoring pada tabel IFAS dan EFAS diperoleh menggunakan rumus pemberian bobot yang sudah didasarkan pada asumsi peneliti setelah melihat dari observasi di lapangan dan dikaitkan dengan materi peneliti. Selain itu, agar dapat mengetahui dan merumuskan strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha di CV tersebut, peneliti menggunakan analisis SWOT dan Matriks SWOT untuk dapat menentukan prioritas strategi yang tepat untuk dilakukan oleh perusahaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Dalam penelitian ini melakukan identifikasi dan menganalisa lingkungan perusahaan, baik secara internal maupun eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam lingkungan perusahaan dan terdiri atas kekuatan serta kelemahan. Sedangkan, faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar lingkungan perusahaan itu sendiri. Faktor ini terdiri atas peluang dan ancaman. Kedua faktor internal dan eksternal tersebut merupakan sesuatu yang dapat memberikan pengaruh terhadap perusahaan sendiri. Faktor internal memiliki faktor sebanyak 11 (5 faktor kekuatan dan 6 kelemahan), sedangkan untuk eksternal terdapat 9 faktor (5 peluang dan 4 ancaman).

Faktor internal memiliki 5 indikator dalam kekuatan yaitu tersedianya tenaga kerja, ketersediaan lahan, produksi mampu memenuhi permintaan rumah tangga, produk jambu yang berkualitas, dan motivasi yang dimiliki karyawan (tenaga kerja). Dalam kelemahan terdapat 6 indikator yaitu ketersediaan modal yang terbatas, tingkat pengetahuan tenaga kerja yang minim, pengalaman tenaga kerja minim, penguasaan sosial media belum bisa maksimal, produksi jambu air madu deli madu belum bisa memenuhi semua permintaan pasar terutama

pada supermarket dan kendaraan operasional yang terbatas.

Sedangkan, untuk faktor *eksternal* memiliki 5 indikator dalam peluang yaitu ada sumber daya alam (SDA) yang mendukung, adanya perkembangan teknologi dalam bidang pertanian, penerapan pola hidup sehat, variasi permintaan pasar pada buah jambu air madu deli, dan adanya Kerjasama dengan industry pengolahan buah. Serta dalam bagian ancaman terdapat 4 indikator yaitu berkembangnya perkebunan usaha jambu air di luar daerah Boyolali, proses distribusi, terdapat serangan hama serta serangga pada tanaman dan buah, dan yang terakhir yaitu adanya perubahan cuaca dan iklim yang tidak menentu dan dapat memengaruhi dalam penanaman buah jambu di lokasi penelitian ini.

### Analisis Matriks IFE

Dalam penelitian ini untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan yang memengaruhi perusahaan CV.Wolffia Agro Indonesia, berdasarkan perhitungan matriks IFE. Seperti yang dijelaskan menurut (Zulkifli & Novia, 2021), bahwa matriks IFE bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh yang diberikan faktor *internal* usahatani dan menghitung nilai total bobot yang didapat dari hasil total perkalian bobot dengan masing-masing indikator strategi *internal* usahatani.

Adapun tabel perhitungan bobot dikali dengan rating faktor *internal* strategi pengembangan agribisnis jambu air madu delli hijau di CV.Wolffia Agro Indonesia, Boyolali dapat disajikan pada Tabel 1.

**Tabel 1. Matriks IFES Pengembangan Agribisnis Jambu Air Madu Deli Hijau di CV.Wolffia Agro Indonesia, Kabupaten Boyolali**

Matriks Faktor Internal					
No	Kekuatan	Jumlah	Bobot	Rating	Nilai
1	Adanya SDM dalam usahatani buah jambu	20	0.132	4	0.530
2	Ketersediaan lahan	20	0.132	4	0.530
3	produksi mampu memenuhi permintaan rumahtangga	17	0.113	3.4	0.383
4	rasa dan permukaan kulit buah memiliki kualitas yang bagus	20	0.132	4	0.530
5	Karyawan memiliki motivasi yang tinggi	15	0.099	3	0.298
<b>Sub Total</b>		<b>92</b>	<b>0.609</b>	<b>18.4</b>	<b>2.270</b>
1	Kurangnya modal dari perusahaan	10	0.066	2	0.132
2	Kurangnya kemampuan petani dalam menerapkan teknologi pertanian	13	0.086	2.6	0.224
3	Pengalaman karyawan untuk melakukan budidaya jambu air masih minim	10	0.066	2	0.132
4	Karyawan kurang memaksimalkan penggunaan sosial media dan <i>e-commerce</i> dalam pemasaran jambu air	6	0.040	1.2	0.048
5	Produksi jambu air masih sedikit sehingga tidak mampu memenuhi permintaan supermarket	10	0.066	2	0.132
6	Kendaraan operasional terbatas	10	0.066	2	0.132
<b>Sub Total</b>		<b>59</b>	<b>0.391</b>	<b>11.8</b>	<b>0.801</b>
<b>Total</b>		<b>151</b>	<b>1</b>	<b>30.2</b>	<b>3.072</b>

Sumber: Data Primer diolah, 2022

Perumusan pada faktor positif seperti kekuatan nilai disetiap indikatornya bermulai dari angka 4 sampai 1, tergantung partisipan ingin memberikan beberapa di tiap indikator tersebut disesuaikan dengan pengetahuan partisipan dan kondisi yang ada pada tempat penelitian sendiri. Sedangkan, untuk faktor negatif seperti kelemahan nilai di tiap indikatornya memiliki skala dari 1-4 dan diberikan kebebasan kepada partisipan untuk menilai disesuaikan dengan pengetahuan dan kondisi yang ada pada lapangan atau tempat penelitian. Jika dilihat dari tabel di atas menghasilkan nilai total jumlah gabungan dari semua indikator yang ada pada faktor internal adalah 151. Bobot didapatkan dari nilai jumlah per indikator dibagi dengan total jumlah hasil akhirnya nanti subtotal faktor kekuatan adalah 0.609 dan subtotal kelemahan adalah 0.391 dijumlahkan dan dihasilkan nilai sebesar 1. Rating didapatkan dari nilai jumlah per indikator dibagi dengan 5 (banyaknya partisipan). *Rating* untuk kekuatan sebesar 18.4 dan kelemahan 11.8, total dari nilai *rating* kekuatan dan kelemahan adalah 30.2. Sedangkan untuk menentukan nilai sendiri bisa didapatkan dari perkalian antara bobot dan *rating*. Subtotal nilai dari kekuatan 2.270 dan kelemahan 0.801 dan diakumulasikan menjadi nilai total sebesar

3.072. Dalam menentukan nilai X cara yang digunakan adalah total nilai kekuatan – total nilai kelemahan (2.270 – 0.801) dan menghasilkan nilai 1,468 itu merupakan nilai X.

Berdasarkan Tabel 1, faktor internal yang menjadi kekuatan utama pada CV. Wolffia Agro Indonesia terdapat 3 indikator yaitu ketersediaan sumber daya manusia (SDM) atau dapat dikatakan dengan terdapatnya tenaga kerja di tempat penelitian, indikator kedua yaitu ketersediaan lahan yang cukup luas untuk pertanaman buah jambu air, dan yang ketiga adalah produk jambu air yang berkualitas. Dari ketiga indikator tersebut memiliki skor yang sama yaitu sebesar 0.530 dengan *rating* sebesar 4 dan bobot 0.132. Sedangkan untuk kekuatan yang paling kecil yaitu pada indikator motivasi dari tenaga kerja sendiri dengan skor sebesar 0.298, *rating* sebesar 3 dan memiliki nilai bobot sebesar 0.099.

Pada faktor internal yang menjadi kelemahan utama di CV. Wolffia Agro Indonesia adalah indikator kedua yaitu kurangnya kemampuan tenaga kerja dalam menerapkan perkembangan teknologi pertanian dengan skor nilai sebesar 0.224, *rating* sebesar 2.6 dan bobot 0.086. Bisa menjadi suatu indikator kelemahan utama di dalam pengembangan agribisnis di tempat penelitian ini dikarenakan tenaga kerja sendiri

masih minim dan belum optimal dalam menerapkan teknologi pertanian dan mengelola informasi terkait dengan produk jambu air sehingga dapat mempengaruhi perkembangan bisnis usaha ini. Sedangkan untuk indikator kelemahan kecil adalah pada kurangnya penggunaan *social media* oleh tenaga kerja dalam memasarkan produk secara *online*. Nilai skor yang terdapat pada indikator tersebut adalah sebesar 0.048, *rating* sebesar 1.2 dan bobot sebesar 0.040.

#### **Analisis Matriks EFE**

Jika nilai IFE sudah didapatkan maka untuk menentukan dan menghitung nilai EFE cara dan rumusnya sama, yang membedakan disini adalah faktornya. Faktor yang digunakan di matriks EFE ini menggunakan faktor eksternal yaitu ada peluang dan ancaman. Seperti menurut Panggabean and Sumiati (2022), EFE digunakan untuk mengetahui faktor apa saja yang ada di faktor peluang sekaligus ancaman yang ada di perusahaan dan yang dapat memengaruhi usaha. Hasil yang didapat setelah diolah ada pada tabel 2.

Dalam EFES skala yang digunakan untuk faktor peluang dari 4 sampai 1 dan ancaman dari 1 sampai 4. Subtotal jumlah yang dihasilkan pada faktor peluang adalah 89 dan subtotal pada ancaman adalah 37, jika ditotalkan maka jumlah yang dihasilkan sebesar 126. Subtotal untuk faktor peluang

0.706 dan faktor ancaman 0.294, jika ditotalkan menjadi 1. Pada *rating* untuk peluang sendiri menghasilkan subtotal 17.8 dan ancaman 7.4 jika dijumlahkan sebesar 25.2 . Menentukan nilai juga sama caranya seperti di atas, bahwa nilai yang dihasilkan dari faktor peluang adalah 2.544 dan ancaman 0.554 jika diakumulasikan sebesar 3.098.

Dalam menentukan nilai Y cara yang digunakan adalah total nilai peluang – total nilai ancaman (2.544 – 0.554) dan menghasilkan nilai 1.990.

**Tabel 2. Matriks EFES Pengembangan Agribisnis Jambu Air Madu Deli Hijau di CV.Wolffia Agro Indonesia, Kabupaten Boyolali**

No	Matriks Faktor Eksternal				
	Kekuatan	Jumlah	Bobot	Rating	Nilai
1	Berkembangnya teknologi pertanian	20	0.159	4	0.635
2	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah jambu	20	0.159	4	0.635
3	Jumlah penduduk cukup banyak	15	0.119	3	0.357
4	permintaan pasar akan produk tinggi (jenis bervariasi = instanti, rumahtangga)	17	0.135	3.4	0.459
5	Adanya kerjasama dengan perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan buah-buahan	17	0.135	3.4	0.459
<b>Sub Total</b>		<b>89</b>	<b>0.706</b>	<b>17.8</b>	<b>2.544</b>
1	Berkembangnya perkebunan usaha jambu air di luar daerah	10	0.079	2	0.159
2	Terjadinya kerusakan dalam proses distribusi	7	0.056	1.4	0.078
3	Adanya serangan hama yang menyerang tanaman jambu	10	0.079	2	0.159
4	Cuaca yang tidak menentu	10	0.079	2	0.159
<b>Sub Total</b>		<b>37</b>	<b>0.294</b>	<b>7.4</b>	<b>0.554</b>
<b>Total</b>		<b>126</b>	<b>1</b>	<b>25.2</b>	<b>3.098</b>
					<b>1.990</b>

Sumber: Data Primer diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 2, faktor eksternal yang menjadi peluang utama pada CV. Wolffia Agro Indonesia terdapat 2 indikator yaitu sumber daya alam yang mendukung dan perkembangan teknologi dan informasi pertanian. Dari kedua indikator tersebut memiliki skor yang sama yaitu sebesar 0.635 dengan *rating* sebesar 4 dan bobot 0.159. Sedangkan untuk peluang yang paling kecil yaitu pada indikator jumlah penduduk cukup

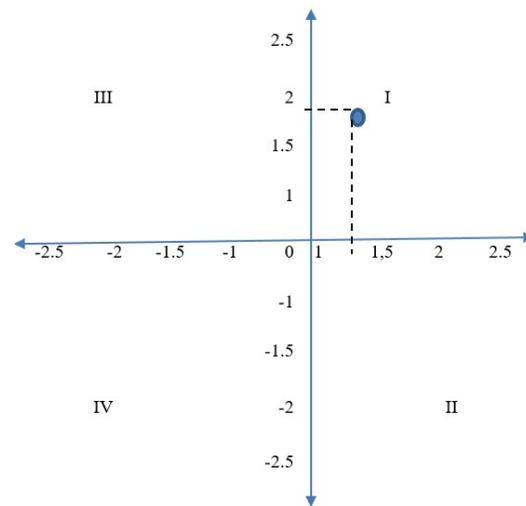
banyak dengan skor sebesar 0.357, *rating* sebesar 3 dan memiliki nilai bobot sebesar 0.119 . Pada faktor eksternal yang menjadi ancaman utama di CV. Wolffia Agro Indonesia adalah 3 indikator yaitu berkembangnya perkebunan usaha jambu air di luar daerah, adanya serangan hama dan serangga yang menyerang tanaman jambu dan cuaca iklim yang tidak menentu dengan skor nilai semuanya sebesar 0.159, *rating* sebesar 2 dan bobot

0.079. Sedangkan untuk indikator ancaman kecil adalah terjadinya kerusakan dalam proses distribusi produk ke konsumen. Nilai skor yang terdapat pada indikator tersebut adalah sebesar 0.078, *rating* sebesar 1,4 dan bobot sebesar 0,056.

### Diagram SWOT

Didalam analisis SWOT terdapat pembandingan untuk membandingkan antara faktor internal dan eksternal. Dari hasil analisis yang ada di atas, untuk nilai  $X = 1.469$  dan  $Y = 1.990$ . Dalam diagram SWOT terdapat 4 kuadran, (menurut (Hermanto & Wahyuni, 2021) bahwa kuadran I merupakan strategi *Around* ; kuadran II strategi *diversifikasi* ; kuadran III strategi *turn around*, dan kuadran IV strategi defensif. Menurut (Lingga et al., 2018), kuadran I adalah situasi yang sangat menguntungkan bagi perusahaan. Jika digambarkan menggunakan diagram SWOT maka penelitian ini pada Gambar 1 menunjukkan berada di posisi kuadran I (*Growth oriented strategy* atau *Around*). Kuadran I dapat diartikan bahwa menunjukkan hasil sumbu X dan Y sama-sama bersifat positif, dalam posisi kondisi seperti ini sangat baik untuk dilakukan pengembangan dan melanjutkan pertumbuhan pada perusahaan. Didalam kuadran ini pemilik CV sekaligus tenaga

kerja agar dapat mengembangkan usaha dengan cara menggunakan dan memanfaatkan semaksimal serta seoptimal mungkin faktor kekuatan dan peluangnya agar dapat mengatasi faktor *eksternalnya* yaitu kelemahan dan ancaman. Kondisi ini bersifat *agresif* dimana akan mendukung kebijakan dari pertumbuhan untuk pengembangan usaha.



**Gambar 1. Diagram SWOT**

### Alternatif Strategi (Matriks SWOT)

Matriks SWOT digunakan untuk Menyusun faktor strategi pada perusahaan. Menurut (Inayati et al., 2018), matriks SWOT merupakan suatu alat untuk membantu dan mengembangkan dalam suatu usaha dengan 4 tipe strategi yaitu SO, WO, ST dan WT. Sedangkan alternatif strategi untuk menentukan strategi mana yang dapat mengembangkan usaha pada CV ini. Seperti pada tabel 3 dibawah ini, terdapat beberapa startegi

yang dihasilkan dari penilaian berdasarkan faktor *internal* dan *eksternal*. Berdasarkan pada pendekatan *matriks* SWOT yang sudah diperoleh yaitu

terdapat 12 alternatif strategi melalui S-O ada 4 strategi, W-O ada 3, S-T ada 2, dan W-T ada 3.

**Tabel 3. Matriks SWOT**

	IFE	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
		<ol style="list-style-type: none"> <li>Adanya SDM dalam usahatani buah jambu (S1)</li> <li>Ketersediaan lahan (S2)</li> <li>Produksi mampu memenuhi permintaan rumah tangga (S3)</li> <li>Rasa dan permukaan kulit buah memiliki kualitas yang bagus (S4)</li> <li>Karyawan memiliki motivasi yang tinggi (S5)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Kurangnya modal dari perusahaan (W1)</li> <li>Kurangnya kemampuan petani dalam menerapkan teknologi pertanian (W2)</li> <li>Pengalaman karyawan untuk melakukan budidaya jambu air masih minim (W3)</li> <li>Karyawan kurang memaksimalkan penggunaan sosial media dan <i>e-commerce</i> dalam pemasaran jambu air (W4)</li> <li>Produksi jambu air masih sedikit sehingga tidak mampu memenuhi permintaan supermarket (W5)</li> <li>Kendaraan operasional terbatas (W6)</li> </ol>
EFE			
Peluang (O)		Strategi S-O	Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> <li>SDA yang mendukung (O1)</li> <li>Berkembangnya teknologi pertanian (O2)</li> <li>Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan produksi jambu (O3)</li> <li>Permintaan pasar akan produk tinggi (jenis bervariasi = instansi, rumah tangg) (O4)</li> <li>Adanya kerjasama dengan perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan buah-buahan (O5)</li> </ol>		<ol style="list-style-type: none"> <li>Meningkatkan agribisnis buah jambu dengan memanfaatkan SDM dan teknologi pertanian yang sama kin canggih (S1,S5,O2)</li> <li>Memanfaatkan luas lahan agar pertumbuhan buah jambu lebih baik (S2,O1)</li> <li>Mengoptimalkan produksi buah jambu untuk memenuhi permintaan pasar atau konsumen (S3,S4,O3,O4)</li> <li>Jalin kerjasama dengan penduduk (Contoh : sebagai <i>reseller</i>) (S3, O4,O5)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Mengembangkan dan mengoptimalkan teknologi pertanian (W1, W2, O2)</li> <li>Meningkatkan ketrampilan petani dalam produksi jambu yang berkualitas sehingga dapat manfaat pangsa pasar yang luas (W2,W5,O4)</li> <li>Meningkatkan pengetahuan petani dalam menggunakan market digital untuk memenuhi permintaan (W3,W4,O3, O4,O5)</li> </ol>
Ancaman (T)		Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> <li>Berkembangnya perkebunan usaha jambu air di luar daerah (T1)</li> <li>Terjadinya kerusakan dalam proses distribusi (T2)</li> <li>Adanya serangan hama dan serangga yang menyerang tanaman jambu (T3)</li> <li>Cuaca yang tidak menentu (T4)</li> </ol>		<ol style="list-style-type: none"> <li>Inovasi dari kemasan supaya lebih menarik dan aman saat didistribusikan (S5,T2)</li> <li>Adanya petani dapat mengadopsi teknologi dengan baik serta dapat mengantisipasi kerusakan produk pada saat cuaca tidak mendukung atau menentu (S1, S5, T4)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pengadaan angkutan transportasi untuk pendistribusian (W6,T2)</li> <li>Peningkatan penguasaan media social dalam pemasaran dan promosi (W4,T1)</li> <li>Meningkatkan kemampuan petani dalam penggunaan teknologi pertanian dalam menangani hama dan serangga yang menyerang ketanaman jambu (W2,T3)</li> </ol>

Sumber : Data Primer diolah, 2022

### **Strategi Pengembangan**

Strategi pengembangan ini merupakan suatu rencana untuk memberikan sebuah strategi guna memberikan informasi serta pengarahannya dalam memperbaiki perusahaan dalam pengembangan usaha. Dalam memperbaiki suatu masalah perlu adanya strategi yang tepat untuk menyelesaikannya. Dalam perusahaan ini memiliki atau berada pada kuadran I, dimana strategi yang digunakan nantinya ada pada kebijakan pertumbuhan agresif dan yang dipilih ialah strategi S-O. Beberapa strategi S-O yaitu meningkatkan agribisnis buah jambu dengan memanfaatkan SDM dan teknologi pertanian yang semakin canggih (S1,S5,O2), Memanfaatkan luas lahan agar pertumbuhan buah jambu lebih baik (S2,O1), Mengoptimalkan produksi buah jambu untuk memenuhi permintaan pasar atau konsumen (S3,S4,O3,O4) dan Jalin kerjasama dengan penduduk, Contoh : *reseller*. (S3,O4,O5).

Pada tabel di atas sudah dapat dilihat untuk hasil strategi pengembangan yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Dalam faktor *eksternal* terdapat indikator yang mengatakan bahwa terdapatnya pesaing dari tempat lain, dan berkembangnya

teknologi dalam pertanian itu seperti halnya yang diungkapkan oleh Pertiwi, *et al* (2016) yang dikutip dari (Bestario Harlan et al., 2020).

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil pembahasan dalam penelitian yang dilakukan di CV. Wolffia Agro Indonesia, Kabupaten Boyolali dalam menentukan alternatif strategi yang ada pada perusahaan dan menentukan prioritas strategi yang perlu dilakukan perusahaan untuk mengembangkan bisnis usahanya. Maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Rumusan strategi alternatif yang ada pada CV. Wolffia Agro Indonesia yaitu  
1) strategi S-O : meningkatkan agribisnis buah jambu dengan memanfaatkan SDM dan teknologi dan informasi pertanian, memanfaatkan SDM agar pertumbuhan buah jauh lebih baik, megoptimalkan produksi jambu untuk memenuhi kebutuhan pasar, menjalin kerjasama dengan penduduk contohnya menjadi *reseller* ; 2) Strategi W-O : mengembangkan dan mengoptimalkan teknologi pertanian, meningkatkan ketrampilan tenaga kerja dalam produksi jambu yang berkualitas dan meningkatkan

pengetahuan tenaga kerja dalam penggunaan *market digital* ; 3) Strategi S-T : inovasi dari kemasan produk agar lebih menarik, tenaga kerja dapat mengadopsi teknologi dengan baik guna mengantisipasi kerisaan produk pada saat cuaca dan iklim yang tidak menentu ; 4) Strategi W-T : pengadaan transportasi untuk pendistribusian, meningkatkan penggunaan *sosial media* dalam pemasaran dan promosi produk, meningkatkan kemampuan petani dalam penggunaan teknologi untuk menagani hama dan serangga yang menyerang tanaman jambu.

2. Prioritas strategi yang tepat untuk pengembangan perusahaan adalah dapat meningkatkan agribisnis buah jambu dengan memanfaatkan SDM dan teknologi pertanian yang semakin canggih, memanfaatkan SDA agar pertumbuhan buah jambu lebih baik, mengoptimalkan produksi buah jambu untuk memenuhi permintaan pasar atau konsumen dan menjalin kerjasama dengan penduduk seperti bisa menjadi *reseller*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bestario Harlan, F., Wirawan, A., Alifia Maulida, N., Manajemen Bisnis, J., & Negeri Batam, P. (2020). Analisis Swot Tentang Strategi Pemasaran Agribisnis Di Pulau Setokok (Studi Kasus Komoditas Semangka) SWOT Analysis Of Agribusiness Marketing Strategies In Setokok Island (Case Study: Watermelon Comodities). *AGRISEP*, 20(1), 69–80.  
<https://doi.org/10.31186/jagrisep.20.1.69-80>
- Hermanto, B., & Wahyuni, S. (2021). Strategi Pengembangan Sistem Agribisnis Kelapa Sawit (*Elaeis Guineensis Jacq*) Di Kabupaten Labuhan Batu Utara. *Jurnal Potensi*, 1(1), 23–35.  
<https://doi.org/10.37776/jpot.v1i1.655>
- Inayati, T., Evianah, & Prasetya, H. (2018). Perumusan Strategi dengan Analisis SWOT pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus UMKM Produk Sepatu di Mojokerto, Jawa Timur). *Seminar Nasional Manajemen Dan Bisnis Ke-3*, 217–231.
- Lingga, R. M., Mukti, A., & Wardie, J. (2018). Strategi Pengembangan Usahatani Sayuran Di Kelurahan Kalampangan Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya. *Journal Socio Economics Agricultural*, 13(1), 64–78.  
<https://garuda.ristekbrin.go.id/documents/detail/1665827%0Ahttps://www.neliti.com/publications/296177/strategi-pengembangan-usahatani-sayuran-di-kelurahan-kalampangan-kecamatan-saban#cite>
- Mangopo, H., & Darman, S. (2016). Strategi Pengembangan Agribisnis Jambu Mete Di Kecamatan Bulagi Kabupaten Banggai Kepulauan Development Strategy of Cashew Agribusiness in Bulagi Sub District of Banggai Kepulauan District. In *J. Agroland* (Vol. 23, Issue 3).
- Padjadjaran, U., Raya Bandung, J., & Km, S. (n.d.). *Mikha Gracina Devonian*

- Silaban\**, Lucyana Trimo (Vol. 7, Issue 1).
- Panggabean, A., & Sumiati, S. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis Swot Dan Qspm. *Jurnal Kewirausahaan Dan Inovasi*, 5(1), 162–169. <https://jki.ub.ac.id/index.php/jki/article/view/26>
- Rizal, S. M. A. (2019). *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pt Madu Pramuka*, Jakarta.
- Studi, P., Fakultas, A., Undana, P., & Korespondensi, ). (n.d.). *Strategi Pengembangan Agribisnis Bawang Merah Di Kabupaten Rote Ndao Arnol P.A Damaledo 1&3) I Nyoman Sirma 2) dan Paulus Un 2) Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Undana 2).*
- Sunyoto, A. (2022). *Peningkatan Daya Saing Global Ukm Dengan Gusjigang Sebagai Basis Kearifan Lokal*. 2020, 1–7.
- Zulkifli, L., & Novia, R. A. (2021). *Strategi Penguatan Kelompok Tani Ngudi Raharjo Iii Di Desa Lemberang, Kecamatan Sokaraja, Kabupaten Banyumas Strategy For Strengthening Ngudi Raharjo Iii Farmers Group In Lemberang Village, Sokaraja District, Banyumas Regency Pendahuluan Kementerian P*. 7(2), 1349–1362.