



Strategi Pengembangan Usahatani Jambu Biji Getas Merah

Zaroni[✉], Amin Pujiati

DOI: 10.15294/eeaj.v13i2.35710

Jurusan Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang, Semarang, Indonesia

Sejarah Artikel

Diterima: 14 Juli 2019
Disetujui: 26 Agustus 2019
Dipublikasikan: 31 Oktober 2019

Keywords

Developing strategies; guava farming; SWOT analysis

Abstrak

Desa Tamanrejo memiliki area pembudidayaan seluas 40 ha. Masalah yang dihadapi petani jambu biji di Desa Tamanrejo adalah peningkatan penawaran di pasar berpengaruh terhadap penurunan harga beli jambu biji dari petani. Harga jambu biji pernah mencapai Rp250/kg di tahun 2016 hingga merugikan petani jambu biji. Tujuan penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan usahatani jambu getas merah di Desa Tamanrejo. Penelitian ini dilakukan di Desa Tamanrejo dengan pendekatan kualitatif. Penentuan responden dilakukan dengan sengaja (*purposive*). Data primer diperoleh dengan pengamatan, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan dan data statistik. Data dianalisis dengan *Internal factor evaluation (IFE)*, *External factor evaluation (EFE)*, *matriks Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT)*, dan *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*. Hasil analisis IFE dan EFE menunjukkan nilai tertimbang sebesar 2,4811 dan 2,1218 yang artinya usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo memiliki posisi internal dan eksternal yang cukup lemah. Dari analisis matriks SWOT memperoleh lima alternatif strategi pengembangan usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo. Hasil analisis QSPM diperoleh prioritas pertama alternatif strategi yang bisa diterapkan oleh pelaku usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo adalah penjadwalan masa panen.

Abstract

Tamanrejo Village has an area of 40 ha guava cultivation. Increased supply in the market had an effect on the decreasing purchase price of guava from farmers. In 2016, the price reached Rp250 / kg and it costs the guava farmers. The purpose of this study was to formulate alternative strategies for developing getas merah guava farming in Tamanrejo Village. The study uses a qualitative approach. The respondents establishment was done purposively. The primary data was obtained by observations, interviews, questionnaires, and documentation. While the secondary data was obtained from the library studies and statistical data. The data were analyzed by Internal Factor Evaluation (IFE), External Factor Evaluation (EFE), Matrix of Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT), and Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). The results of the IFE and EFE analysis shows a weighted value of 2.4811 and 2.1218 which means that guava farming in Tamanrejo Village has a weakness in internal and external position. From the SWOT matrix analysis, it obtained five alternative strategies for developing guava farming in Tamanrejo Village. The result of the QSPM analysis obtained the priority alternative strategy that can be applied by the guava farmers in Tamanrejo Village to control of the harvest period.

How to Cite

Zaroni, & Pujiati, A..(2019). Strategi Pengembangan Usahatani Jambu Biji Getas Merah. *Economic Education Analysis Journal*, 8(3), 1147-1162.

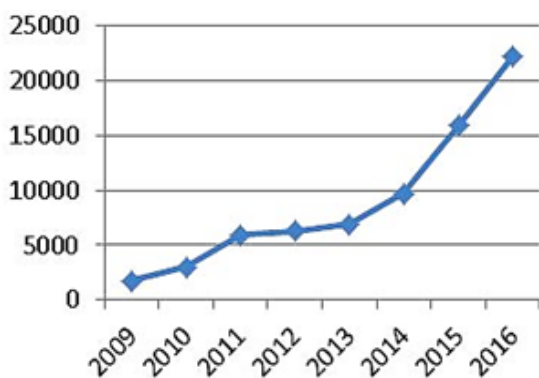
© 2019 Universitas Negeri Semarang

[✉] Alamat Korespondensi:
Gedung L1 Lantai 1 FE Unnes
Kampus Sekaran, Gunungpati, Semarang, 50229
E-mail: zaroni48@gmail.com

PENDAHULUAN

Usaha agribisnis hortikultura merupakan sumber pendapatan petani skala kecil, menengah dan besar dengan keunggulan nilai jual yang tinggi, berkesinambungan, beragam, tersedia sumber daya lahan dan teknologi, serta potensi serapan pasar dalam negeri dan luar negeri yang terus meningkat. Ketersediaan sumber daya hayati yang berupa jenis tanaman dan varietas yang banyak dan ketersediaan sumber daya lahan, apabila dikelola dengan optimal akan menjadi sumber kegiatan usaha yang bermanfaat untuk menanggulangi kemiskinan dan penyediaan lapangan kerja di pedesaan.

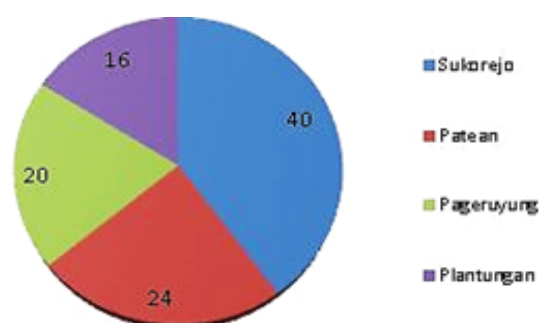
Salah satu jenis buah-buahan yang menarik untuk dikembangkan adalah jambu biji. Usahatani jambu biji memberikan kontribusi potensial untuk dikembangkan baik dari aspek hulu kegiatan pada usahatani sampai aspek hilir kegiatan di luar usahatani sebagai sumber penghasilan untuk meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup petani. Persebaran produksi buah jambu biji tidak merata. Produksi buah jambu biji Indonesia di tahun 2017 didominasi di Pulau Jawa dengan produksi terbesar di Jawa Tengah sebesar 52.805 ton atau 26,34%, di Jawa Barat sebesar 44.246 ton dan Jawa Timur sebesar 33.244. Sedangkan provinsi lain jumlah produksinya di bawah 5% dari produksi total di Indonesia.



Gambar 1. Jumlah Produksi Jambu Biji di Kabupaten Kendal 2009-2016 (Ton)

Sumber: BPS Jawa Tengah

Dari data pada Gambar 1. tercatat oleh BPS Jawa Tengah produksi jambu biji di Jawa Tengah dengan jumlah terbanyak pada tahun 2016 adalah Kabupaten Kendal. Jumlah produksi di Kendal sebanyak 22.255 ton atau sekitar 36,60% dari jumlah produksi di Jawa Tengah. Pertumbuhan jumlah produksi jambu biji di Kabupaten Kendal terus meningkat setiap tahunnya seperti yang tertera pada Gambar 1. Kabupaten Kendal memiliki lahan yang digunakan untuk pertanian relatif luas sebesar 75,92% dari 1.002 km persegi keseluruhan wilayahnya (Kendal Dalam Angka, 2013). Sedangkan untuk persebaran pembudidayaan jambu biji di Kabupaten Kendal dapat dilihat di Gambar 2. bahwa konsentrasi sebaran tanaman hortikultura jambu biji getas merah di Kabupaten Kendal terpusat di 4 Kecamatan yang bersebelahan, yaitu Sukorejo, Patean, Plantungan dan Pageruyung.



Gambar 2. Prosentase Persebaran Tanaman Jambu Getas Merah di Kabupaten Kendal Tahun 2012

Sumber: Roessali, 2014

Menurut Egar (2016) “Berdasarkan data dari Badan Penanaman Modal dan Perijinan Terpadu (BPMPT) Kabupaten Kendal tahun 2014, kebun jambu biji merah yang paling luas berada di Kecamatan Sukorejo dengan luas lahan sebesar 4.600 ha”. Jambu biji getas merah merupakan salah satu dari empat produk unggulan Kabupaten Kendal dengan diterbitkannya Surat Keputusan Bupati Kendal Nomor 050/91/2015 tentang Penetapan Produk Unggulan Daerah Kabupaten Kendal Tahun 2015. Salah satu desa sentra produk-

si jambu biji di Kecamatan Sukorejo adalah Desa Tamanrejo. Tercatat oleh BPPSDMP Kecamatan Sukorejo, Desa Tamanrejo merupakan desa dengan luas lahan pembudidayaan jambu biji getas merah terluas dari semua desa di Kecamatan Sukorejo, yaitu seluas 40 ha.

Masalah yang dihadapi petani jambu biji di Kabupaten Kendal adalah meningkatnya jumlah produksi jambu biji secara signifikan di setiap tahunnya. Hal tersebut akan meningkatkan jumlah penawaran di pasar, sehingga berpengaruh terhadap penurunan harga jambu biji. "Hukum permintaan dan penawaran: Harga suatu barang akan menyesuaikan diri sehingga jumlah penawaran dan permintaan barang tersebut akan seimbang" Mankiw (2006). Adanya fluktuasi produksi dan harga jual dengan tren penurunan harga mengindikasikan adanya risiko dan ketidakpastian yang terjadi. Di mana risiko merupakan suatu keadaan yang tidak pasti yang dihadapi oleh pelaku usaha yang dapat memberikan kerugian yang mempengaruhi hasil produksi dan keuntungan yang diperoleh Kountur (2004). Menurut Margunani (2017) "Masa kejayaan budidaya Jambu Biji Merah tahun 2004-2010 di mana harga jual per kg mencapai Rp5.000-Rp8.000." Fluktuasi harga jambu biji getas merah menjadi masalah tersendiri bagi petani bahkan harga jual jambu biji dari petani di kisaran Rp250/kg di bulan Maret-April 2016 dan menyentuh harga Rp350/kg di bulan Februari-Maret 2017 di saat panen melimpah. Menurut Margunani (2017) Berdasar perhitungan HPP budidaya Jambu biji merah BEP (*break event point*) pada harga jual sebesar Rp1.250/kg. Harga jual jambu biji getas merah ini terus mengalami penurunan setiap tahunnya, sehingga dikhawatirkan petani jambu akan merugi jika fluktuasi dan penurunan harga ini terus terjadi setiap periode. Menurut Pujiati (2016) untuk meningkatkan kesejahteraan petani harus ada sistem perdagangan dan integrasi usaha agribisnis yang menguntungkan bagi para petani.

Strategi secara konseptual dijelaskan oleh Laarned, Christensen, Andrews, dan Guth bahwa strategi merupakan alat untuk

menciptakan keunggulan bersaing. Dengan demikian salah satu fokus strategi adalah menentukan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak ada, dalam Rangkuti (2006). Sedangkan pengertian pengembangan menurut Ibrahim (2014) disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

Usahatani menurut Shinta (2011) adalah ilmu terapan yang membahas atau mempelajari bagaimana menggunakan sumber daya secara efisien dan efektif pada suatu usaha pertanian agar diperoleh hasil maksimal. Sumber daya itu adalah lahan, tenaga kerja, modal dan manajemen. Dalam kegiatan produksi banyak hal yang berpengaruh pada *output* yang dihasilkan. Petani harus mempertimbangkan biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi, bahkan peningkatan jumlah faktor produksi pun tidak serta-merta menambah hasil nilai produksi karena proses produksi pun memiliki batas-batasnya sendiri. Menurut Mankiw (2006) fungsi produksi adalah hubungan antara jumlah *input* yang digunakan untuk membuat barang dengan jumlah *output* barang tersebut. Produk marjinal adalah kenaikan dalam *output* yang muncul dari unit tambahan. Menurut Pindyck (2014) Fungsi produksi adalah fungsi yang menunjukkan *output* tertinggi yang dapat diproduksi oleh perusahaan atas setiap kombinasi spesifik setiap *input*. Sedangkan menurut Sukirno (2010) fungsi produksi merupakan hubungan antara factor-faktor produksi dan tingkat produksi yang diciptakannya. Dillon (1986) menjelaskan bahwa "Karena pengaruh iklim, hama, dan penyakit tanaman para petani tidak dapat meramalkan berapa jumlah produksi yang diperoleh.

Menurut Hunger dan Wheelen (2001) manajemen strategis menjadi bidang ilmu yang berkembang dengan cepat, muncul sebagai respon atas meningkatnya pergolakan lingkungan. Pengusaha-pengusaha kecil yang mampu mengikuti peluang dan perubahan

situasi sebagai faktor penentu kegiatan usahanya, terutama perubahan situasi pasar yang mengarah pada pasar global. Fahmi (2013) menjelaskan bahwa manajemen strategis adalah suatu rencana yang disusun dan dikelola dengan memperhitungkan berbagai sisi dengan tujuan agar pengaruh rencana tersebut bias memberikan dampak positif bagi organisasi tersebut secara jangka panjang.

Tujuan pemasaran yang dikemukakan Keegan (2009) bahwa tujuan masih tetap laba, tetapi cara mencapainya menjadi luas, mencakup seluruh bauran pemasaran (*marketing mix*), atau “empat P” seperti yang sudah dikenal luas: produk, harga, promosi, dan tempat (saluran distribusi). Pemasaran yang dipaparkan menurut Asosiasi Pemasaran Amerika dalam Kotler (2009) adalah suatu fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemilik sahamnya. Saat berhadapan dengan proses pertukaran harus ada sejumlah besar pekerjaan dan keterampilan.

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) merumuskan strategi produksi untuk pengembangan usahatani jambu getas merah di Desa Tamanrejo; (2) merumuskan strategi pemasaran untuk pengembangan usahatani jambu getas merah di Desa Tamanrejo (3) merumuskan strategi pengembangan sumber daya manusia usahatani jambu getas merah di Desa Tamanrejo.

METODE

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Desain penelitian pada penelitian ini adalah studi kasus. Penelitian studi kasus di sini dimaksudkan untuk menyelidiki dan memahami masalah pada usahatani jambu biji getas merah. Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah menyusun strategi pengembangan usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo menggunakan analisis SWOT. Lo-

kasi penelitian yang dipilih dalam penelitian adalah Desa Tamanrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal. Desa Tamanrejo merupakan salah satu desa sentra produksi jambu biji getas merah dan merupakan desa dengan perkebunan jambu biji terluas di Kecamatan Sukorejo.

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan beberapa metode, yaitu pengamatan, wawancara, dokumentasi, dan kuesioner. Data sekunder diperoleh dari laporan kelompok tani, BPPSDMP Kecamatan Sukorejo, Dinas Pertanian Kabupaten Kendal, Direktorat Jenderal Holtikultura Kementerian Pertanian, dan Badan Pusat Statistik. Data primer dikumpulkan dan diperoleh secara langsung melalui pengamatan, wawancara, dan pengisian kuesioner dengan kelima responden utama (*key person*).

Key person dalam penelitian ini dipilih berdasarkan peran dalam usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo, yaitu (1) Budi Wijayanti, PPL dari Balai Penyuluhan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Pertanian (BPPSDMP) Kecamatan Sukorejo yang bertugas untuk Desa Tamanrejo. Karena merupakan akademisi dari pemerintah yang mengetahui kondisi pertanian di Desa Tamanrejo; (2) Kusnan, Ketua Kelompok Tani Tamanrejo. Karena merupakan salah satu dari dua kelompok tani yang mewadahi perserikatan petani di Desa Tamanrejo; (3) Nasmudin, Ketua Kelompok Tani Tamanrejo. Karena merupakan salah satu dari dua kelompok tani yang mewadahi perserikatan petani di Desa Tamanrejo; (4) Wahri, petani jambu biji yang menjadi pelopor pembudidayaan jambu biji di Desa Tamanrejo. Karena dianggap berpengalaman dalam pembudidayaan jambu biji di Desa Tamanrejo; (5) Rohman, pedagang jambu biji di Desa Tamanrejo. Dipilih karena merupakan pedagang dengan volume jambu biji terbesar di Desa Tamanrejo dan yang dianggap paling mengetahui kondisi usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo.

Teknik analisis data pada penelitian ini ada tiga, yaitu analisis deskriptif, analisis lingkungan internal dan eksternal, dan anali-

sis tiga tahap formulasi strategi. Analisis tiga tahap formulasi strategi yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis lingkungan eksternal (EFE) dan lingkungan internal (IFE), analisis SWOT, dan analisis QSPM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis lingkungan internal, maka diperoleh faktor-faktor strategis internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan yang berpengaruh terhadap perusahaan jambu biji di Desa Tamanrejo. Faktor kekuatan merupakan bagian dari faktor strategis internal, faktor tersebut sebagai kekuatan yang akan mempengaruhi pengembangan usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan harus digunakan semaksimal mungkin dalam upaya untuk mencapai tujuan pengembangan usaha, faktor-faktor itu terdiri dari (1) keamanan berusaha; (2) ketersediaan lahan; (3) keadaan alam yang cocok untuk pembudidayaan jambu biji; (4) loyalitas antara tengkulak dan petani; (5) varietas bibit unggulan dan bermutu; (6) kontinuitas panen yang terjaga.

Masyarakat Desa Tamanrejo merasa aman dalam menjalankan usaha budidaya jambu biji. Kehilangan akan hasil panen jambu biji sangat jarang terjadi. Mayoritas masyarakat Desa Tamanrejo mengusahakan jambu biji sendiri sehingga tidak pernah berpikir untuk mencuri hasil buah jambu biji di lahan lain. Kekuatan kedua dalam usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo adalah perusahaan jambu biji luasnya areal pembudidayaan yaitu seluas 40 ha sedangkan lahan sawah seluas 130 ha. Petani di Desa Tamanrejo masih bisa mengembangkan luas perusahaan jambu biji untuk meningkatkan jumlah produksi jambu biji. Kekuatan lainnya adalah keadaan sumber daya alam menjadi kekuatan untuk pengembangan usahatani jambu biji Desa Tamanrejo. Dengan ketinggian bervariasi antara 560-850 mdpl dan tanah yang subur serta tersedianya sumber air irigasi menjadi kekuatan untuk kegiatan pertanian. Kondisi sumber daya alam yang subur dan di-

tunjang dengan iklim dan ketinggian yang cocok untuk budidaya jambu biji dan tanaman lainnya.

Harga beli jambu biji ditentukan oleh tengkulak namun dengan harga yang bersaing karena jumlah tengkulak di Desa Tamanrejo cukup banyak berjumlah belasan tengkulak. Hasil panen dari petani dijamin untuk diterima oleh pedagang pengepul langganan masing-masing petani. Penting bagi kedua pihak untuk menjaga loyalitas keduanya. Sutardjo dan Soliha (2014) dalam Pambudi (2018) mengemukakan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan dari kesan terhadap kepuasan pelanggan, dan ada pengaruh positif dan signifikan dari kesan terhadap kesetiaan pelanggan.

Varietas yang dibudidayakan adalah jambu biji getas merah yang merupakan hasil persilangan jambu biji pasar minggu dan jambu biji Bangkok. Memiliki ukuran yang besar dan tampak mulus mengkilap, meskipun kurang manis jika dibandingkan jambu pasar minggu tetapi memiliki kasiat lebih banyak. Jambu biji dapat berbuah sepanjang tahun dan pedagang memasok jambu biji ke pasar setiap minggu. Hal tersebut menjadi kekuatan untuk menjaga ketersediaan jambu biji di pasar supaya permintaan jambu terpenuhi setiap minggunya.

Faktor kelemahan merupakan bagian dari faktor strategis internal, faktor tersebut akan mempengaruhi pengembangan usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan harus digunakan semaksimal mungkin dalam upaya untuk mencapai tujuan pengembangan usaha, faktor-faktor itu terdiri dari (1) buruknya perencanaan produksi; (2) jarak tanam terlalu dekat; (3) buah jambu biji cepat busuk; (4) jaringan pemasaran jambu biji kurang variatif; (5) rendahnya pengalaman dan keterampilan dalam kegiatan pascapanen; (6) keterbatasan dana petani.

Buah jambu biji bukanlah buah musiman, pada umumnya pohon jambu biji berproduksi sepanjang tahun namun dengan jumlah yang berfluktuasi. Pohon jambu biji bisa

tumbuh dan berbuah dengan pupuk, air dan sinar matahari yang terpenuhi. Perangsangan produksi yang biasa dilakukan oleh petani jambu biji di Desa Tamanrejo adalah dengan cara pengikatan dahan. Sebagian petani jambu biji tidak merencanakan kapan perangsangan produksi yang tepat sehingga lebih tinggi kemungkinan panen saat harga rendah. Harga terendah jambu biji pada umumnya terjadi pada kuartal pertama saat jambu biji panen melimpah.

Pola tanam pohon jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo terlalu dekat. Menurut Cahyono (2010) jarak tanam yang ideal untuk penanaman jambu biji 6 meter x 6 meter atau 6 meter x 8 meter. Pola tanam jambu biji yang paling umum dilakukan oleh petani Desa Tamanrejo adalah 4 meter x 4 meter. Jambu biji getas merah hanya bisa bertahan kurang dari dua minggu tanpa pendingin itu artinya jambu biji getas merah harus laku ke konsumen dalam jangka waktu tersebut. Buah jambu biji merah memiliki keterbatasan umur simpan yaitu berkisar antara 1-2 minggu setelah buah matang penuh. Kurangnya variasi pemasaran seperti ke pasar swalayan, ke industri pengolahan buah, atau ekspor membuat tengkulak tidak memiliki pilihan untuk memilih jalur pemasaran jambu biji untuk mendapat harga terbaik sehingga hanya bergantung pada harga di pasar induk buah.

Pola pikir petani masih berorientasi pada aspek produksi dan wawasan untuk mengembangkan bisnis olahan yang masih rendah. Petani jambu biji kurang memiliki wawasan dan keterampilan dalam pengembangan hasil panen menjadi produk olahan untuk meningkatkan nilai ekonomi produk. Selain itu kemasan jambu biji getas merah yang beredar di pasaran masing-masing menggunakan plastik bungkus jambu biji dari pohonnya yang digunakan untuk melindungi buah. Menurut Bouris (2012) "Untuk produk makanan persepsi akan bau, rasa, tampilan, dan suara memiliki efek kuat pada konsumen ketika mereka mempertimbangkan untuk membeli sebuah produk."

RTP di desa pada umumnya memiliki modal yang terbatas. Petani jambu biji di

Desa Tamanrejo dalam pengusahaan jambu biji pada umumnya menggunakan modal pribadi. Bagi petani yang membutuhkan modal dari luar biasanya meminjam modal kepada tengkulak jambu biji langganannya dengan sistem pembayaran dicicil saat panen. Modal merupakan komponen penting dalam menjalankan usaha. Salah satu faktor untuk mendirikan usaha adalah modal, modal merupakan faktor pendukung yang sangat dibutuhkan. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, serta modal uang, namun kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena mereka sulit untuk mendapatkan modal uang (Purwanti, 2012) dalam Safitri (2019)

Dalam identifikasi faktor eksternal ditemukan beberapa peluang dan ancaman dalam usaha tani jambu biji di Desa Tamanrejo. Peluang dalam analisis faktor eksternal yaitu, (1) kesadaran masyarakat akan manfaat jambu biji; (2) perkembangan teknologi; (3) dukungan pemerintah dalam pengembangan usaha tani jambu biji; (4) peluang bisnis olahan jambu biji; (5) prospek pasar yang masih terbuka.

Kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi buah jambu biji membuat nilai ekonominya meningkat. Hal tersebut terbukti saat terjadi wabah penyakit demam berdarah permintaan jambu biji meningkat. Pada saat seperti itu sebagian masyarakat lebih memilih untuk mengonsumsi buah jambu biji untuk perbaikan kesehatan. Dari sudut pandang akademis banyak penemuan atau pembuktian dari keunggulan jambu biji merah atau jambu biji getas merah. Seperti penelitian Rusdi (2018) "Kandungan vitamin C dalam jambu biji lebih tinggi dari buah jeruk, dalam 100 gram buah jambu biji ini mengandung 183,5 mg vitamin C, sedangkan pada 100 gram buah jeruk terkandung 50-70 mg vitamin C". Selain itu menurut Farhana (2017) ekstrak jambu biji merah bisa menghambat pertumbuhan bakteri dengan kadar penghambat yang berbeda-beda. Menurut Cahyono (2010) "Buah jambu biji juga bermanfaat untuk pengobatan (terapi) bermacam-macam penyakit,

seperti memperlancar pencernaan, menurunkan kolestereol, antioksidan, menghilangkan rasa lelah dan lesu, demam berdarah, dan sariawan". Pendapat lain dari Arifin (2013) menarik kesimpulan bahwa jambu biji sangat kaya vitamin C dan beberapa jenis mineral yang mampu menangkal berbagai jenis penyakit dan menjaga kebugaran tubuh. Daun dan kulit batangnya mengandung zat antibakteri yang dapat menyembuhkan beberapa jenis penyakit. Selain itu menurut Sambou (2014) jus buah Jambu biji merah (*Psidium guajava Linn.*) memiliki pengaruh dalam meningkatkan kadar hemoglobin darah.

Perkembangan teknologi dalam bidang pengairan misalnya dengan adanya sistem irigasi tetes yang digunakan di lahan dengan ketersediaan air yang terbatas atau pada musim kemarau. Dengan mengatur besarnya tekanan, sistem irigasi ini mampu memberikan jumlah serta kecepatan pemberian air sesuai dengan kebutuhan tanaman Sumarna (1998) dalam Widiastuti (2018). Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi bisa dimanfaatkan untuk mempermudah transaksi dan lebih mudah mendapatkan informasi. Dengan perkembangan teknologi petani bisa menjalankan usaha dengan lebih produktif dan efektif.

Pengembangan usahatani jambu biji di Kabupaten Kendal mendapat dukungan dari pemerintah kabupaten salah satunya adalah dengan ditetapkannya jambu biji sebagai produk unggulan daerah. Penetapan produk unggulan daerah Kabupaten Kendal tersebut dituangkan dalam Surat Keputusan Bupati Kendal Nomor 050/91/2015 tentang Penetapan Produk Unggulan Daerah Kabupaten Kendal Tahun 2015.

Jambu biji merupakan komoditas yang prospektif untuk dikembangkan. Pengolahan jambu biji menjadi produk olahan dimaksudkan supaya produknya lebih awet, juga untuk menghindari adanya rasa bosan dalam mengonsumsi jambu biji, serta memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi. Jambu biji ini bisa diolah menjadi beberapa macam produk baik itu makanan atau minuman. Beberapa con-

toh produk berbahan dasar jambu biji adalah sirup jambu biji, jus jambu biji, dodol jambu biji, selai dan lain-lain.

Prospek pemasaran buah jambu biji getas merah masih cukup luas. Laju pertumbuhan penduduk yang tercatat oleh BPS sebesar 1,46 per tahun di periode 2010-2016 dan proyeksi pertumbuhan jumlah penduduk Indonesia menjadi peluang akan peningkatan permintaan jambu biji. Meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya gizi memberikan pengaruh positif terhadap meningkatnya permintaan buah-buahan

Sedangkan faktor eksternal yang menjadi ancaman yaitu, (1) ancaman musim hujan terhadap permintaan di pasar; (2) ancaman pesaing usaha sejenis; (3) ancaman produk substitusi; (4) serangan hama dan penyakit; (5) penurunan tren konsumsi buah-buahan. Perubahan musim sering menjadi ancaman bagi perusahaan jambu biji getas merah. Pada musim hujan dan intensitas hujan tinggi berhari-hari akan menurunkan permintaan dan harga buah-buahan termasuk jambu biji getas merah turun secara drastis sehingga merugikan petani dan pedagang.

Pembudidaya jambu biji getas merah yang mudah karena tidak memerlukan perawatan intensif dan rasio kerugian minimal, serta biaya yang dibutuhkan untuk produksi tidak terlalu banyak, sehingga akan mendorong petani lain untuk membudidayakan jambu biji getas merah. Usahatani jambu biji memiliki pesaing dari daerah lain terutama dari daerah yang produksinya tinggi, yaitu Jawa Barat, Jawa Tengah, dan Jawa Timur.

Menurut Porter (1993), lima kekuatan persaingan yaitu kemungkinan masuknya pendatang baru, kekuatan tawar-menawar penjual/pemasok, kekuatan tawar-menawar pembeli, ancaman dari produk pengganti, dan persaingan di antara para pesaing yang ada (dalam satu industri). Produk substitusi bagi jambu biji getas merah adalah buah jambu biji varian lain dan buah-buahan lain. Varietas yang mulai digemari konsumen adalah jambu biji kristal karena renyah dan tanpa biji. Produk substitusi yang paling mengganggu harga

jambu biji di pasar adalah mangga dan jeruk.

Perkembangan hama dan penyakit tanaman dapat menyebabkan penurunan kualitas dan produktivitas jambu biji. Hama yang paling mengganggu dan merugikan petunia jambu biji di Desa Tamanrejo adalah lalat buah. Tingkat konsumsi buah konsumsi buah dan sayuran masyarakat yang mengalami tren penurunan. Pola hidup masyarakat modern yang serba instan turut mempengaruhi permintaan pasar akan buah segar, hal tersebut menjadi ancaman bagi petani jambu biji jika pola konsumsi masyarakat kian bergerak ke tren serba instan jika tanpa diimbangi inovasi produk atau perubahan pola hidup masyarakat.

Tahap Masukan Perumusan Strategi

Dalam tahap masukan analisis yang digunakan menggunakan matriks IFE dan EFE. Analisis IFE dan EFE bertujuan untuk menilai dan mengevaluasi faktor-faktor strategis yang berpengaruh terhadap keberhasilan strategi yang akan dilaksanakan dalam pengembangan usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo. Pemberian bobot dan *rating* terhadap faktor internal, yaitu kekuatan dan kelemahan usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo dirumuskan dalam matriks IFE. Hasil kuesioner penentuan bobot dan *rating* dari tiap responden kemudian diolah dan setelah diketahui bobot dan *rating*, kemudian diketahui nilai rata-rata tertimbang masing-masing faktor.

Tabel 1. Hasil Analisis Matriks IFE

Faktor Strategis Internal		Rata-rata	Rata-rata	Nilai
Kekuatan		Bobot	<i>Rating</i>	Tertimbang
A.	Keamanan Berusaha	0,0841	3,4	0,2859
B.	Ketersediaan Lahan	0,0902	3,6	0,3245
C.	Keadaan Alam yang Cocok untuk Pembudidayaan Jambu Biji	0,1015	3,6	0,3655
D.	Loyalitas Antara Tengkulak dan Petani	0,0735	3	0,2205
E.	Varietas Bibit Unggulan dan Bermutu	0,0955	3,2	0,3055
F.	Kontinuitas Panen Terjaga	0,0750	3	0,2250
Total Kekuatan		0,5197		1,7268
Kelemahan				
G.	Buruknya Perencanaan Produksi	0,1045	1,4	0,1464
H.	Jarak Taman Terlalu Dekat	0,0523	2	0,1045
I.	Buah Jambu Biji Cepat Busuk	0,0705	1,8	0,1268
J.	Jaringan Pemasaran Jambu Biji Kurang Variatif	0,0856	1,4	0,1198
K.	Rendahnya Pengalaman dan Keterampilan dalam Kegiatan Pascapanen	0,0697	2	0,1394
L.	Keterbatasan Dana Petani	0,0977	1,2	0,1173
Total Kelemahan		0,4803		0,7542
Total		1,0000		2,4811

Sumber: Data Primer yang Diolah

Tabel 2. Hasil Analisis Matriks EFE

Faktor Strategis Internal		Rata-rata	Rata-rata	Nilai
Peluang		Bobot	Rating	Tertimbang
A.	Kesadaran Masyarakat akan Manfaat Jambu Biji	0,0633	1,8	0,1140
B.	Perkembangan Teknologi	0,0822	2,2	0,1809
C.	Dukungan Pemerintah dalam Pengembangan Usahatani Jambu Biji	0,1000	1,8	0,1800
D.	Peluang Bisnis Olahan Jambu Biji	0,0733	1,2	0,0880
E.	Prospek Pasar Yang Masih Terbuka	0,1033	2,4	0,2480
Total Peluang		0,4222		0,8109
Ancaman				
F.	Ancaman Musim Hujan terhadap Permintaan di Pasar	0,1400	2,4	0,3380
G.	Ancaman Pesaing Usaha Sejenis	0,1322	2,6	0,3448
H.	Ancaman Produk Substitusi	0,1233	1,8	0,2220
I.	Serangan Hama dan Penyakit	0,1100	2,8	0,3080
J.	Penurunan Tren Konsumsi Buah-buahan	0,0722	1,4	0,1011
Total Ancaman		0,5778		1,3109
Total		1,0000		2,1218

Sumber: Data Primer, Diolah

Hasil dari nilai tertimbang matriks IFE usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo menunjukkan posisi internal usahatani lemah karena nilai yang diperoleh kurang dari rata-rata nilai IFE sebesar 2,5. Faktor kekuatan yang mendapat skor tertinggi adalah keadaan alam yang cocok untuk pembudidayaan jambu biji. Hasil lengkap dari analisis matriks Internal Faktor Evaluation (IFE) tertera pada Tabel 1.

Setelah dilakukan penyusunan matriks Eksternal Faktor Evaluation (EFE). Pemberian bobot dan rating terhadap faktor eksternal, yaitu peluang dan ancaman usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo dirumuskan dalam matriks IFE. Setelah diketahui bobot dan rating, kemudian diketahui nilai rata-rata

tertimbang dari masing-masing faktor. Tabel 2. memamparkan hasil analisis matriks EFE usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo.

Tahap Pencocokan

Tahap pencocokan menggunakan matriks SWOT berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang diperoleh melalui analisis internal dan eksternal, maka selanjutnya adalah memformulasikan strategi yang sesuai.

Beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh petani di Desa Tamanrejo untuk pengembangan usahatani jambu biji berdasarkan analisis matriks SWOT yang tertera di **Tabel 3.**

Tabel 3. Analisis Matriks SWOT

Faktor Internal	Kekuatan (S):	Kelemahan (W):
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keamanan berusaha 2. Ketersediaan lahan 3. Keadaan alam yang cocok untuk pembudidayaan jambu biji 4. Loyalitas antara tengkulak dan petani 5. Varietas bibit unggulan dan bermutu 6. Kontinuitas panen terjaga 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Buruknya perencanaan produksi 2. Jarak taman terlalu dekat 3. Buah jambu biji cepat busuk 4. Jaringan pemasaran jambu biji kurang variatif 5. Rendahnya pengalaman dan keterampilan dalam kegiatan pascapanen 6. Keterbatasan dana petani
Faktor Eksternal		
Peluang (O):	Strategi S-O	Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kesadaran masyarakat akan manfaat jambu biji 2. Perkembangan teknologi 3. Dukungan pemerintah dalam pengembangan usahatani jambu biji 3. Peluang bisnis olahan jambu biji 4. Prospek pasar yang masih terbuka 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjaga hubungan antara petani, pemerintah, pengusaha, dan kelompok tani lain. (S1,4,6-O3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perluasan lokasi pemasaran. (W3,4 - O1,3,5) 2. Meningkatkan SDM dalam pengembangan bisnis olahan jambu biji. (W3,5 - O1,3,4)
Ancaman (T):	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ancaman musim hujan terhadap permintaan di pasar 2. Ancaman pesaing usaha sejenis 3. Ancaman produk substitusi 4. Serangan hama dan penyakit 5. Penurunan tren konsumsi buah-buahan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menjadwalkan kerja sama dengan perusahaan pengolahan jambu biji. (S4,5,6 - T1,2,3) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penjadwalkan masa panen. (W1,3,4 - T1,2,3)

Strategi hasil dari analisis SWOT berdasarkan aspek produksi, pemasaran dan pengembangan SDM adalah (1) strategi produksi yaitu, strategi penjadwalkan masa panen; (2) strategi pemasaran yaitu, strategi perluasan lokasi pemasaran dan strategi menjadi pemasok pabrik pengolahan jambu biji; (3) strategi pengembangan sumber daya manusia yaitu, strategi menjaga hubungan antara petani, pemerintah, pengusaha, dan kelompok tani lain dan strategi meningkatkan SDM dalam pengembangan bisnis olahan jambu biji.

Tahap Keputusan

Tahap terakhir dalam merumuskan strategi adalah tahap keputusan dengan menggunakan teknik Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). David (2006) menyebutkan bahwa dalam merancang dan memperoleh daftar prioritas strategi, hanya ada satu teknik analisis dalam literatur yang didesain untuk menentukan daya tarik relatif dari alternatif tindakan yang layak. Teknik tersebut adalah analisis QSPM yang merupakan tahap ketiga dalam kerangka analisis perumusan strategi. Analisis ini menentukan daya tarik relatif kelima responden atas lima strategi berdasarkan seberapa jauh faktor keberhasilan kunci internal dan eksternal dimanfaatkan atau diperbaiki.

Analisis QSPM akan menghasilkan prioritas strategi yang akan dilakukan oleh petani berdasarkan penilaian yang diberikan oleh kelima responden. Hasil dari total nilai daya ta-

rik (Total attractiveness Scores-TAS) dari masing-masing responden akan dijumlahkan dan dirata-ratakan untuk menghasilkan Sum Total Attractiveness Scores (STAS). Strategi dengan nilai STAS tertinggi merupakan prioritas strategi pengembangan usahatani dan urutan selanjutnya merupakan prioritas strategi selanjutnya pula. Hasil analisis QSPM usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo termuat pada Tabel 4. Strategi pengembangan usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo yang menjadi prioritas pertama adalah memperluas jaringan dan variasi pemasaran dengan nilai STAS sebesar 5.4396. Strategi selanjutnya yang diurutkan berdasarkan atas analisis QSPM disajikan di Tabel 4.

Strategi Penjadwalan Masa Panen

Penjadwalkan masa panen dimaksudkan untuk mengatur masa panen sesuai dengan waktu yang direncanakan petani. Menjadwalkan masa panen dilakukan untuk merencanakan kapan jambu biji berbuah sesuai dengan keinginan petani. Jika tanpa pengendalian masa panen jambu biji akan mulai tumbuh tunas baru dan berbunga setelah pupuk dan air tercukupi yang umumnya terjadi di Bulan Agustus atau awal musim hujan dan buah matang di antara bulan Februari-Mei, tujuh bulan setelah tumbuh tunas baru. Namun jambu biji bukanlah buah musiman, artinya jambu biji bisa berbuah kapanpun dengan perawatan.

Penjadwalan yang harus dilakukan pe-

Tabel 4. Hasil analisis QSPM

Urutan Prioritas	Strategi	STAS
I	Penjadwalkan Masa Panen	5,3806
II	Perluasan Lokasi Pemasaran	5,2568
III	Menjadi Pemasok Pabrik Pengolahan Jambu Biji	5,2383
IV	Menjaga Hubungan antara Petani, Pemerintah, Pengusaha, dan Kelompok Tani Lain	4,7152
V	Meningkatkan SDM dalam Pengembangan Bisnis Olahan Jambu Biji	4,4993

tani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo adalah dengan memulai produksi di antara Bulan November-Januari sehingga jambu biji bisa di panen di antara Bulan Juni-Agustus yang berdasarkan tren sebelumnya harga jambu biji akan tinggi di bulan tersebut. Penjadwalan dimaksudkan untuk menghindari masa panen bersamaan dengan masa panen jambu biji di daerah lain yang biasanya jumlah produksi tinggi di bulan Februari-Mei. Tinggi-rendahnya harga jambu biji bergantung dengan mekanisme pasar antara penawaran dan permintaan.

Alasan pentingnya melakukan penjadwalan masa panen adalah masalah besar muncul ketika panen melimpah sedangkan permintaan pasar jauh dibawah jumlah penawarannya. Sebagian petani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo tidak merencanakan kapan perangsangan produksi yang tepat sehingga lebih tinggi kemungkinan panen saat harga rendah karena bersamaan panen dengan daerah lain. Panen melimpah biasanya terjadi pada musim hujan menyebabkan hasil panen dihargai sangat murah di kisaran harga Rp500/kg oleh pedagang tengkulak. Pedagang tengkulak juga harus menanggung rugi karena sebagian jambu biji di pasar induk tidak laku dan membusuk sehingga harus dibuang. Rendahnya permintaan jambu biji getas merah di pasar juga dipengaruhi oleh musim hujan dan produk substitusi jambu biji getas merah. Untuk menghindari harga rendah saat panen petani jambu biji bisa menghindarinya dengan merencanakan kapan masa panen.

Proses produksi jambu biji membutuhkan air dan pupuk yang mencukupi. Petani memerlukan ketekunan dan ketelatenan dalam pemrograman masa panen berdasarkan pengalaman yang mereka miliki tentang bagaimana pohon berbuah. Petani bisa menjadwalkan masa panen dengan memetakan pada bulan apa harga jambu biji tinggi. Langkah-langkah mengendalikan masa panen jambu biji getas merah yaitu, (1) melakukan pemangkasan/perempelan sebagian tangkai, buah jambu biji yang masih muda, dan daun, pemangkasan dimaksudkan untuk perangsang

gan tumbuhnya tunas baru; (2) ranting yang tumbuh keatas ditarik kebawah dengan cara diikat ke pasak., penarikan ranting ini untuk merangsang tumbuh tunas baru; (3) tanah digemburkan dan diberi pupuk secara teratur sesuai takaran; (4) dilakukan pengairan secara rutin setiap bulan; (5) setelah tumbuh tunas baru tunggu berbunga dan berbuah.

Strategi Perluasan Lokasi Pemasaran

Pemasaran jambu biji di Desa Tamanrejo saat ini disalurkan ke beberapa daerah, yaitu Solo, Yogyakarta, Semarang, Jakarta, Surabaya, dan Purwodadi. Pemasaran jambu biji masih bisa diperluas untuk menjangkau beberapa daerah yang belum jenuh dengan produk buah jambu biji, terutama daerah perkotaan di Pulau Jawa maupun luar Pulau Jawa. Lokasi perluasan pasar jambu biji yang disarankan adalah daerah terdekat selain daerah yang sudah dijadikan tempat pemasaran jambu biji dari Desa Tamanrejo secara keterjangkauan dan biaya distribusi. Beberapa daerah yang dapat dijadikan daerah pemasaran yang baru adalah beberapa kota di Jawa Timur yaitu, Madiun, Kediri, Malang, Sidoarjo, Pasuruan dan Probolinggo. Selain Provinsi Jawa Timur, daerah lain yang dianjurkan untuk memasarkan jambu biji adalah kota di Bali Denpasar.

Jambu biji getas merah hanya bisa bertahan kurang dari dua minggu tanpa pendingin itu artinya jambu biji getas merah harus laku ke konsumen dalam jangka waktu tersebut. buah jambu biji merah memiliki keterbatasan umur simpan yaitu berkisar antara 1-2 minggu setelah buah matang penuh. Pada saat jumlah produksi tinggi, pasar yang saat ini sudah menjadi lokasi pemasaran jambu biji getas merah dari Desa Tamanrejo tidak sanggup menampung semua hasil panen. Dari masalah-masalah tersebut maka petani/pedagang jambu biji di Desa Tamanrejo perlu mencari tambahan lokasi pemasaran yang baru. Perluasan jaringan pemasaran diperlukan untuk menyalurkan jambu biji saat panen melebihi permintaan pasar yang saat ini sudah menjadi langganan penyaluraan jambu biji saat ini dan bisa mempercepat terserapnya produk ke

konsumen untuk menghindari kerugian akibat jambu biji yang membusuk karena tidak laku.

Beberapa daerah tersebut yang menjadi pertimbangan perluasan pemasaran adalah karena daerah perkotaan memiliki daya beli lebih daripada daerah pedesaan untuk memasarkan suatu produk. Daerah yang disarankan untuk perluasan pasar yaitu beberapa kota di Jawa Timur dan Bali karena menurut data BPS tahun 2016 Jawa Timur dan Bali konsumsi buah per kapita di atas rata-rata konsumsi buah per kapita nasional (173 gram/kapita/hari). Selain itu produksi jambu biji di Jawa Timur dan Bali tidak sebesar di Jawa Tengah dan Jawa Barat di tahun 2017.

Petani atau pedagang jambu biji dari Desa Tamanrejo datang ke daerah tersebut untuk mencari agen penyalur buah jambu biji di pasar induk buah kota tersebut. Jika kota tersebut tidak ada pasar induk buah, agen penyalur dapat dicari dengan menggali informasi tentang siapa pedagang agen penyalur buah jambu biji dari pedagang pengecer buah. Setelah ketemu berdiskusilah tentang cara sistem penyaluran dan penantuan harga dengan agen penyalur tersebut. Petani atau pedagang jambu biji Desa Tamanrejo perlu memasarkan jambu biji melalui agen penyalur buah di kota terkait karena jumlah daya tampung agen penyalur lebih besar daripada langsung menjual jambu biji ke toko buah.

Strategi Pemasaran Menjadi Pemasok di Pabrik Pengolahan Jambu Biji

Pabrik olahan jambu biji memiliki kebutuhan untuk produksi dalam jumlah besar setiap harinya. Jika hasil panen jambu biji di Desa Tamanrejo dapat disalurkan ke pabrik olahan jambu biji diharapkan akan mendongkrak harga jambu biji pada saat jumlah panen tinggi. Beberapa pabrik olahan jambu biji di antaranya dikelola oleh PT Pancara Mulia Sejati, Karawang, PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk., Bandung, PT Sinar Sosro, Bekasi. Keuntungan bagi petani jambu biji getas merah jika bisa menjalin kerja sama menjadi penyuplai adalah keberlanjutan pemasaran jambu biji dengan jumlah

banyak dan harga stabil di atas BEP usaha jambu biji.

Strategi ini dimaksudkan untuk mendongkrak harga jual jambu biji di Desa Tamanrejo. Ketidakmampuan jalur distribusi yang saat ini dijalankan untuk memasarkan semua hasil panen ke konsumen menjadi alasan kuat perlunya mencari tambahan jalur pemasaran yang lain. Sering kali saat jumlah panen tinggi setiap tahunnya yang biasanya terjadi di bulan Februari-Mei sebagian jambu biji membusuk dipasar karena tidak cepat laku dengan jumlah besar. Hal tersebut merugikan pedagang hingga akhirnya berdampak pada penurunan harga beli jambu biji dari petani. Strategi untuk menjajaki kerja sama dengan perusahaan olahan jambu biji bisa menjadi solusi rendahnya harga pasar saat jumlah penawaran jambu biji getas merah sangat tinggi. Kebutuhan pabrik olahan akan pasokan yang berkesinambungan dengan jumlah besar mengharuskan pedagang untuk memenuhi kebutuhan tersebut jika sudah menjadi mitra penyuplainya. Pedagang/tengkulak perlu berkerja sama dengan tengkulak lain untuk menyediakan jambu biji dengan jumlah besar dan berkesinambungan.

Strategi Menjaga Hubungan antara Petani, Pemerintah, Pedagang, dan Kelompok Tani Lain

Menjaga hubungan antara petani, pemerintah, pedagang, dan kelompok tani lain erat kaitannya dengan hubungan masing-masing dan interaksi sosial antar individu atau kelompok. Strategi ini dimaksudkan untuk mempertahankan hubungan kerja sama dalam usahatani jambu biji getas merah yang sudah terjalin dengan baik. Hubungan yang sangat penting dalam usahatani adalah hubungan antara pedagang dengan petani. Kepercayaan dalam jual-beli perlu dijaga untuk menjalin kemitraan usaha dan menjaga kelancaran usaha.

Menjaga hubungan kemitraan antara petani dengan pengusaha atau pedagang adalah hal penting bagi kedua pihak. Petani membutuhkan pedagang untuk menjual hasil panen jambu biji. Menjaga hubungan kemit-

raan yang baik dengan pedagang bagi petani memberikan keuntungan keterjaminan hasil panenya untuk dibeli dalam keadaan susah laku habis di pasar sekalipun seperti saat panen melimpah dan harga jambu biji sangat rendah. Keuntungan menjaga hubungan dengan pemerintah dan kelompok tani lain yaitu memberi peluang lebih untuk terjalannya kemitraan dalam kegiatan yang bisa menguntungkan kelompok tani di Desa Tamanrejo dan anggotanya. Selain itu penting bagi tengkulak untuk menjaga kemitraan dengan agen penyalur untuk menjaga kelancaran penjualan buah.

Kelompok tani di Desa Tamanrejo disarankan untuk berkolaborasi dengan kelompok tani lain agar bisa bermitra seperti bergabung dengan bumdes bersama. Petani menjaga kepercayaan pedagang dengan tidak sering berpindah-pindah menjual hasil panennya. Hal tersebut untuk menjaga kesetiaan pedagang pula untuk tetap menerima hasil panennya saat jambu biji panennya melimpah dan kurang laku dipasaran. Pedagang menjaga agar harga beli jambu biji yang diberikan bersaing dengan pedagang lain agar menjaga daya tarik petani untuk tetap menjual jambu biji kepadanya. Petani yang diwadahi kelompok tani menjaga hubungan dengan pemerintah dengan cara mendukung program pertanian yang dijalankan pemerintah demi kemajuan usahatani mereka.

Strategi Meningkatkan SDM dalam Pengembangan Bisnis Olahan Jambu Biji

Strategi pengembangan usahatani jambu biji dengan meningkatkan SDM di bidang pengolahan jambu bertujuan untuk memberdayakan masyarakat terutama petani jambu biji untuk optimalisasi diversifikasi produk olahan jambu biji. Jambu biji ini bisa diolah menjadi beberapa macam produk baik itu makanan atau minuman. Beberapa contoh produk berbahan dasar jambu biji adalah sirup jambu biji, jus jambu biji, dodol jambu biji, selai dan lain-lain.

Untuk meningkatkan SDM dalam pengembangan bisnis olahan jambu biji per-

lu diadakan pelatihan atau workshop untuk meningkatkan keterampilan masyarakat di Desa Tamanrejo dalam keterampilan mengolah jambu biji menjadi produk yang bernilai ekonomi lebih. Strategi Meningkatkan SDM dalam pengembangan bisnis olahan jambu biji bisa menjadi solusi untuk meminimalkan kerugian bahkan meningkatkan nilai ekonomis jambu biji terutama pada saat panen melimpah dan harga sangat rendah di bawah Rp1.000. Produk olahan jambu biji bisa menjadi alternatif pemasaran jambu biji dan menjadi produk khas daerah. Jambu biji merupakan komoditas yang prospektif untuk dikembangkan. Melimpahnya jambu biji seharusnya bisa dimanfaatkan warga atau petani di Desa Tamanrejo untuk dijadikan produk olahan. Pengolahan jambu biji menjadi produk olahan dimaksudkan supaya produknya lebih awet, juga untuk menghindari adanya rasa bosan dalam mengonsumsi jambu biji, serta memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi.

Pelaksanaan pelatihan bisa terlaksana dengan kerjasama dan bantuan dari lembaga atau badan terkait, seperti perguruan tinggi maupun dinas perindustrian dan UMKM daerah. Dukungan Pemerintah Kabupaten Kendal yang telah menetapkan jambu biji getas merah sebagai produk unggulan Kendal menjadi peluang bagi petani untuk meminta dukungan dari pemerintah daerah. Selain itu pelaku usahatani jambu biji bisa mengembangkan kemampuan dalam bisnis pengolahan jambu biji secara otodidak dan mandiri dalam menjalankannya. Menurut Kourislky dan Walstad (1998) dalam Kurjono (2018) pendidikan kewirausahaan telah menjadi salah satu bagian penting dalam menciptakan dan membangun semangat, jiwa, dan kebiasaan berwirausaha di antara generasi muda.

SIMPULAN

Dari hasil pembahasan strategi produksi maka dirumuskan satu strategi yaitu, penjadwalan masa panen. Strategi pemasaran dalam pembahasan penelitian ini ada dua strategi.

Strategi yang pertama adalah perluasan lokasi pemasaran. Strategi kedua adalah menjadi pemasok pabrik olahan jambu biji. Strategi pengembangan SDM usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo dirumuskan dua strategi. Strategi yang pertama adalah menjaga hubungan antara petani, pemerintah, pedagang, dan kelompok tani lain. Strategi yang kedua adalah meningkatkan SDM dalam pengembangan bisnis olahan jambu biji. Dari hasil analisis QSPM alternatif strategi utama adalah penjadwalan mas panen. Penjadwalan masa panen dilakukan untuk merencanakan kapan jambu biji berbuah sesuai dengan keinginan petani. Penjadwalan yang harus dilakukan petani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo adalah dengan memulai produksi di antara Bulan November-Januari.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan terselesaikannya karya tulis ini saya sampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang berperan dan membantu dalam penelitian dan penyusunan karya tulis ini terutama (1) Prof. Dr. Fathur Rokhman, M.Hum, Rektor Universitas Negeri Semarang; (2) Drs. Heri Yanto, MBA., Ph.D., Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang; (3) Ahmad Nurkhin, S.Pd., M.Si., Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang; (4) Dr. Amin Pujiati, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing; (5) dan semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga tidak dapat disebutkan satu per satu.

DAFTAR PUSTAKA

Arifin, H., Agustina, dan Rizal, Z. 2013. Pengaruh pemberian jus jambu biji merah (*Psidium guajava* L.) terhadap jumlah sel eritrosit, hemoglobin, trombosit dan hematokrit pada mencit putih. *Jurnal Sains dan Teknologi Farmasi*. 18 (1): 43-48.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Kendal. 2013. Kabupaten Kendal dalam Angka

2013. Kendal: Badan Pusat Statistik Kabupaten Kendal.

Bouris, J., Kaldis, P., Alexopoulos, G., dan Giannouzakou, A. 2012. Agricultural marketing competitive strategies and innovative practices in Greece. *International Science Convergence* 6. 1-11.

Cahyono, B. 2010. *Sukses Budidaya Jambu Biji di Pekarangan dan Perkebunan*. Yogyakarta: Andi Offset.

David, F.R. 2006. *Manajemen Strategis Konsep Edisi Sepuluh*. Jakarta: Salemba.

Dillon, J.L., dan Hardaker, J.B. 1986. *Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. Terjemahan Soekartawi. Jakarta: UI-Press.

Egar, N., Yulian, F., dan Fahmi, D.A. 2016. IbM pengolahan jambu biji getas merah di Kabupaten Kendal. *Prosiding Seminar Nasional Sains dan Entrepreneurship III Tahun 2016*. 397-406.

Fahmi, I. 2013. *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*. Bandung: CV Alfabet.

Farhana, J.A., Hossain, M.F., dan Mowlah, A. 2017. Antibacterial effects of guava (*psidium guajava* l.) extracts against food borne pathogens. *International Journal of Nutrition and Food Sciences*, 6 (1):1-5.

Hunger, D.J. dan Wheelen, L.T. 2001. *Manajemen Strategis*, Terjemahan Julianto Agung, Yogyakarta: Andi.

Ibrahim, M.N. 2014. Strategi pengembangan usaha pembiayaan konsumen pada PT Permata Finance Indonesia cabang Gorontalo. *Tesis*. Gorontalo: Universitas Negeri Gorontalo.

Keegan, W.J. 2009. *Manajemen Pemasaran Global*. Terjemahan Alexander Sindoro. Jakarta: PT Indeks.

Kotler, P. dan Keller, K.L. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1. Edisi Kedua Belas. Terjemahan Benyamin Molan. Jakarta: PT Indeks.

Kountur, R. 2004. *Manajemen Risiko Operasional: Memahami Cara Mengelola Risiko Operasional Perusahaan*. Jakarta: PPM.

Kurjono, Mulyani, H., dan Murdadlo, Y. 2018. A Model of Entrepreneurial Intention

Through Behavioral Approaches. *Dinamika Pendidikan*, 13(2), 185-197.

Mankiw, G.N. 2006. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Terjemahan Chriswan Sungkono. Jakarta: Salemba Empat.

Margunani, . Martuti, N.K.T., dan Karnowo. 2017. Pengolahan jambu biji merah menyejahterakan masyarakat di Kecamatan Sukorejo Kabupaten Kendal. *Semnas BAP-PEDA Provinsi Jawa Tengah 2017*. 596-601.

Pambudi, B. A., Soliha, E., dan Tjahjaningsih, E. 2018. How a mediating variable need in the loyalty examination?. *Jurnal Dinamika Manajemen*. 9(2): 179-188.

Pindyck, S.R. dan Rubinfeld D.L. 2014. *Mikroekonomi*. Edisi Kedelapan. Terjemahan Devri B.P. Jakarta: Erlangga.

Porter, M.E. 1993. *Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*. Maulana A, Terjemahan Hutaauruk G. Jakarta: Erlangga.

Pujiati, A., Nihayah, D.M., dan Setiyani, R. 2016. Rambutan Commodity Development Strategy as Regional Potential Product. *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan*, 9(1): 50-61.

Rangkuti, F. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka.

Roessali, W. Purbayanti, E.D., Setiadi, A., dan Dalmiyatun, T. 2014. Peningkatan ni-

lai tambah dan strategi pengembangan usaha pengolahan jambu getas merah. *Jurnal Kedokteran Pangan dan Pertanian*. 643-650.

Rusdi, P.H.N., Oenzil, F., Chundrayetti, E. 2018. Pengaruh pemberian jus jambu biji merah (*Psidium Guajava.L*) terhadap kadar hemoglobin dan ferritin serum penderita anemia remaja putri. *Jurnal Kesehatan Andalas*, 7(1): 74-79.

Safitri, H., & Setiaji, K. 2019. Pengaruh modal usaha dan karakteristik wirausaha terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil di desa kedungleper kecamatan bangsri kabupaten jepara. *Economic Education Analysis Journal*, 7(2): 792-800.

Sambou C.N., Yamlean, P.V.Y., dan Lolo, W.A. 2014. Uji efektivitas jus buah jambu biji merah (*Psidium guajava*, Linn.) terhadap kadar hemoglobin (hb) darah tikus putih jantan galur wistar (*Rattus norvergicus L.*). *Jurnal Ilmiah Farmasi*. 3(3): 220-224.

Shinta, A. 2011. *Ilmu Usahatani*. Malang: UB Press.

Sukirno, S. 2010. *Mikroekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers.

Widiastuti, I., dan Wijayanto, D.S. 2018. Implementasi teknologi irigasi tetes pada budidaya tanaman buah naga. *Jurnal Teknik Pertanian*. 6 (1): 1-8.