
Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Alpukat Kendil di CV Tani Mandiri Kecamatan Salaman Kabupaten Magelang

Evita Fara Mandella^{1*}, Istiko Agus Wicaksono², Arta Kusumaningrum³

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian

Universitas Muhammadiyah Purworejo

Email: evitafara25@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan 1) mengidentifikasi faktor internal dalam pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri 2) mengidentifikasi faktor eksternal dalam pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri 3) mengidentifikasi alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri kecamatan Salaman Kabupaten Magelang 4) mengidentifikasi prioritas alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri kecamatan Salaman kabupaten Magelang.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Pengambilan sampel penelitian dilakukan secara sengaja atau *purposive sampling*. Sampel penelitian ini adalah CV Tani Mandiri. Total sampel penelitian ini yaitu berjumlah 17 orang terdiri dari 4 informan kunci dan 13 informan biasa. Alat analisis yang digunakan adalah matriks SWOT dan matriks QSPM.

Hasil perumusan alternatif strategi terdapat 8 alternatif strategi yang dapat diterapkan pada usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri yaitu: 1) mempertahankan kualitas bibit alpukat kendil 2) meningkatkan jumlah produksi bibit alpukat kendil 3) memberikan potongan harga dan bonus terhadap pelanggan untuk pembelian bibit alpukat dalam jumlah tertentu 4) melakukan *branding* produk untuk menguatkan kepercayaan masyarakat terhadap bibit bersertifikat produksi CV Tani Mandiri 5) meningkatkan promosi dan penjualan melalui sosial media. 6) bekerja sama dengan petani mitra memasok bahan baku *seedling* yang siap untuk disambung. 7) meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan budidaya bibit alpukat 8) meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan pemasaran secara online menggunakan *platform digital*.

Kata Kunci: *alpukat kendil, analisis faktor internal, analisis faktor eksternal, analisis SWOT, analisis QSPM*

ABSTRACT

This research aims to 1) identify internal factors in the development of the Kendil avocado seedling business at CV Tani Mandiri, 2) identify external factors in the development of the Kendil avocado seedling business at CV Tani Mandiri, 3) identify alternative strategies that can be applied to develop the Kendil avocado seedling business at CV Tani Mandiri, Salaman District, Magelang Regency, and 4) identify priority alternative strategies that can be applied in the development of the Kendil avocado seedling business at CV Tani Mandiri, Salaman District, Magelang Regency.

The method used in this research is descriptive analysis. Sampling for the research was conducted intentionally or through purposive sampling. The research sample consisted of CV Tani Mandiri, with a total of 17 respondents, including 4 key informants and 13 regular informants. The analytical tools used were the SWOT matrix and the QSPM matrix.

The formulation of alternative strategies resulted in eight strategies that can be applied to the Kendil avocado seedling business at CV Tani Mandiri: 1) maintaining the quality of Kendil avocado seedlings, 2) increasing the production quantity of Kendil avocado seedlings, 3) providing discounts and bonuses for customers purchasing seedlings in bulk, 4) conducting product branding to strengthen public trust in certified seedlings produced by CV Tani Mandiri, 5) enhancing promotion and sales through social media, 6) collaborating with partner farmers to supply ready-to-graft seedling materials, 7) improving worker skills by participating in avocado seedling cultivation training, and 8) improving worker skills by participating in online marketing training using digital platforms.

Keywords: *kendil avocado, internal factor analysis, external factor analysis, SWOT analysis, QSPM analysis*

I. PENDAHULUAN

Tanaman alpukat memiliki nama latin *Persea Americana Mill* merupakan tanaman pohon berkayu yang tumbuh menahun. Tanaman alpukat salah satu tanaman yang dapat dibudidayakan di iklim tropis dan subtropis. Usahatani alpukat merupakan usahatani yang dapat dikembangkan sehingga kebutuhan pasar dapat dipenuhi dan dapat mendatangkan keuntungan bagi petani. Hal tersebut diharapkan dapat membuat petani untuk lebih meningkatkan produksinya secara tidak langsung dapat meningkatkan pendapatan petani alpukat. Buah alpukat merupakan salah satu komoditas tanaman hortikultura yang memiliki nilai ekonomis tinggi. Alpukat menjadi salah satu komoditas buah-buahan tahunan yang diperdagangkan di dalam maupun di luar negeri (Kawilarang, 2022).

Alpukat kendil merupakan salah satu jenis tanaman alpukat varietas lokal unggul yang berasal dari persilangan antara alpukat Kendal dengan alpukat Gunung Jati Semarang yang memiliki asal latin *persea Americana*. Tanaman alpukat kendil dikenal memiliki tingkat adaptasi yang baik terhadap lingkungan baru. Tanaman alpukat kendil mampu tumbuh dengan baik dan beradaptasi dengan baik di dataran rendah maupun dataran tinggi dengan *altitud* 300 – 1.000 m dpl selain itu daun tanaman alpukat kendil jarang disukai hama ulat karena daun alpukat memiliki kandungan *anti captilar* (Suswono, 2011).

Tabel 1. Data Produksi Bibit Alpukat Kendil CV Tani Mandiri 2023

No	Bulan	Jumlah produksi (batang)
1.	Januari	4.453
2.	Februari	4.945
3.	Maret	4.475
4.	April	1.066
5.	Mei	1.843
6.	Juni	2.928
7.	Juli	5.970
8.	Agustus	3.574
9.	September	4.368
Jumlah		33.622

Sumber: CV Tani Mandiri 2023

Berdasarkan Tabel 1 menunjukkan jumlah produksi bibit alpukat kendil di CV Tani Mandiri pada tahun 2023 jumlah produksi bibit alpukat kendil sebanyak 33.622 batang. Jumlah produksi paling sedikit terjadi pada bulan April yaitu 1.060 batang hal tersebut dikarenakan curah hujan yang tinggi dan angin yang kencang yang mengakibatkan tingginya kelembapan dan meningkatnya serangan hama dan penyakit sehingga membuat sebagian bibit alpukat kendil mati untuk mengurangi tingginya risiko kegagalan produksi maka produsen memilih mengurangi jumlah produksi bibit alpukat kendil. Produksi bibit alpukat kendil tertinggi terjadi pada bulan Juli yaitu 5.970 batang dikarenakan banyaknya permintaan bibit tanaman dan masa peralihan musim penghujan dan musim kemarau, intensitas hujan mulai berkurang, dan hama dan penyakit dapat ditanggulangi sehingga produksi bibit alpukat kendil meningkat. Proses produksi bibit alpukat kendil membutuhkan waktu kurang lebih selama 6 bulan sampai bibit siap untuk dijual ke konsumen. Penjualan bibit alpukat kendil pada CV Tani

Mandiri tersebut tidak semuanya terjual pada bulan yang sama maka dari itu produksi bisa melimpah tetapi penjualan belum bisa menargetkan hingga habis jadi dilanjutkan penjualan dibulan berikutnya.

Keuntungan membudidayakan bibit tanaman alpukat kendil yaitu bibit tanaman alpukat kendil mampu berbuah sepanjang tahun atau *genjah* tanpa mengenal musim dalam satu tahun bisa panen dua sampai tiga kali, alpukat kendil memiliki daging buah yang padat tebal, bertekstur pulen rasanya manis legit sedikit gurih, tidak berserat, serta daun alpukat kendil memiliki kandungan enzim *anti caterpillaryang* jarang disukai hama ulatjadi untuk perawatannya bibit alpukat kendil cukup mudah sehingga dapat memberikan keuntungannya cukup besar konsumen (Suswono, 2011).

Usaha pembibitan alpukat kendil berpotensi untuk dikembangkan di daerah dataran tinggi maupun dataran rendah. CV Tani Mandiri merupakan salah satu produsen tanaman buah yang terletak di kecamatan Salaman kabupaten Magelang dalam menjalankan usahanya CV Tani Mandiri memiliki permasalahan atau kendala dalam menjalankan usahanya yaitu kurangnya *kontinuitas* produk atau kurangnya ketersediaan bibit alpukat kendil secara terus menerus sesuai dengan permintaan pasar tinggi serta minimnya pengetahuan dan teknologi untuk menghasilkan bibit alpukat kendil yang berkualitas baik sehingga mampu bersaing dengan produsen bibit lainnya.

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut maka perlu dilakukan penelitian tentang strategi pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri dengan menganalisis faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Penyusunan strategi pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri menggunakan analisis SWOT analisis QSPM (*Quantity Strategic Planning Matrix*) untuk menentukan alternatif strategi yang tepat untuk pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri.

II. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode *deskriptif analisis*. Metode penentuan lokasi penelitian dilakukan dengan sengaja atau *purposive sampling*. Tempat penelitian dilakukan di CV Tani Mandiri Kabupaten Magelang. Penelitian ini dilakukan di CV Tani Mandiri dengan pertimbangan karena CV Tani Mandiri menjadi satu - satunya produsen bibit yang memiliki perizinan dari Dinas Lingkungan Hidup dan Kehutanan Provinsi Jawa Tengah sebagai produsen penyedia dan pengedar bibit terdaftar serta CV Tani Mandiri memproduksi bibit yang sudah memiliki sertifikat dan berlabel unggul dari Balai Pengawasan dan Sertifikasi Benih yang terjamin kualitas kemurnian varietas tanaman buah. Hal tersebut menjadi pertimbangan dalam pengambilan sampel lokasi penelitian di CV Tani Mandiri. Sampel penelitian berjumlah 17 orang terdiri dari 4 orang informan kunci dan 13 orang informan biasa. Metode penentuan sampel penelitian dilakukan dengan cara sengaja atau *purposive sampling*.

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis faktor internal dan faktor eksternal, analisis SWOT, dan analisis QSPM. Analisis faktor internal dan faktor eksternal digunakan untuk merumuskan faktor faktor strategi internal suatu perusahaan diidentifikasi dalam suatu tabel IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor faktor strategi internal dalam kerangka kekuatan dan kelemahan perusahaan. faktor – faktor strategi eksternal suatu perusahaan diidentifikasi dalam suatu tabel EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor – faktor strategi eksternal dalam kerangka peluang dan ancaman perusahaan. Analisis SWOT digunakan untuk menyusun faktor – faktor strategi pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil. Matriks SWOT dapat menggambarkan dengan jelas faktor internal eksternal meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh CV Tani Mandiri. Analisis QSPM digunakan untuk melakukan evaluasi pemilihan strategi alternatif berdasarkan faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya dari strategi – strategi yang bervariasi yang telah dipilih untuk menentukan strategi mana yang dianggap paling baik untuk diterapkan di CV Tani Mandiri.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Faktor Internal dan Eksternal

1. Analisis Matriks IFAS (*Internal Strategic Factors Anaysis Summary*)

Tabel 2. Matriks IFAS CV Tani Mandiri

No	Faktor internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan				
1.	Harga bibit terjangkau.	0,10	3	0,30
2.	Memiliki perizinan sebagai penyedia dan pengedar bibit terdaftar.	0,11	3	0,33
3.	Memiliki sertifikasi bibit unggul.	0,12	4	0,48
4.	Letak lokasi pembibitan strategis.	0,09	3	0,27
5.	prasarana produksi bibit memadai	0,10	3	0,30
Kelemahan				
1.	Lamanya waktu penyemaian benih	0,08	2	0,16
2.	Kurang memanfaatkan teknologi media sosial untuk penjualan dan promosi bibit.	0,10	3	0,30
3.	Keterbatasan pengetahuan tenaga kerja dalam pembibitan.	0,09	3	0,27
4.	Kurangnya kontinuitas atau ketersediaan bibit.	0,11	3	0,33
5.	Belum memiliki market place untuk penjualan bibit.	0,10	3	0,30
Total		1,00	30	3,04

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan hasil total matriks IFAS yaitu 3,04 Faktor yang menjadi kekuatan utama yaitu harga bibit terjangkau dan memiliki sertifikasi bibit unggul mempunyai skor 0,48. CV Tani Mandiri memproduksi bibit alpukat kendil yang sudah besertifikat unggul dari balai pengawasan dan sertifikasi benih dengan harga terjangkau yaitu harga Rp 25.000,00 ukuran polibag 25 cm x 30 cm ketinggian 70 cm dari pangkal batang. Faktor internal yang memiliki kekuatan kecil yaitu letak lokasi pembibitan strategis dengan skor 0,27 meskipun mempunyai letak pembibitan yang strategis belum tentu penjualan bibitnya maksimal, karena jika pemasarannya kurang optimal letak pembibitan nya strategis tidak menentukan penjualan yang maksimal.

Faktor internal yang mempunyai kelemahan utama yaitu kurang memanfaatkan teknologi media sosial untuk penjualan dan promosi bibit dengan skor 0,33 . Faktor internal yang mempunyai kelemahan paling kecil

yaitu lamanya waktu penyemaian benih dengan skor 0,16 meskipun waktu penyemaian benih alpukat memakan waktu lama tetapi sekarang ada larutan *Rooten F* yang dapat digunakan untuk membantu mempercepat penyemaian benih dan mempercepat pertumbuhan akar.

2. Analisis Matriks EFAS (*External Strategic Factors Summary*)

Tabel 3. Matriks EFAS CV Tani Mandiri

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang				
1.	Pangsa pasar bibit luas.	0,12	4	0,48
2.	Perkembangan market digital.	0,11	4	0,44
3.	Memiliki mitra dengan tengkulak dan dinas.	0,10	3	0,30
4.	Memiliki mitra dengan petani pemasok seedling bibit alpukat.	0,10	4	0,40
5.	Banyaknya yang menyukai buah alpukat.	0,10	3	0,30
Ancaman				
1.	Serangan hama dan penyakit.	0,09	3	0,27
2.	Persaingan dengan usaha sejenis	0,11	4	0,44
3.	Munculnya varietas alpukat baru.	0,08	3	0,24
4.	Menurunnya minat konsumen terhadap bibit alpukat.	0,10	3	0,30
5.	Ketatnya persyaratan sertifikasi bibit.	0,09	3	0,27
Total		204	34	3,44

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan hasil total matriks EFAS yaitu berada di angka 3,44. Faktor eksternal yang menjadi peluang utama yaitu pangsa pasar bibit luas dengan skor 0,48. Peluang pangsa pasar bibit yang luas dapat membantu dalam pemasaran bibit ke konsumen secara luas. Faktor *eksternal* yang menjadi peluang kecil yaitu banyaknya yang menyukai buah alpukat dengan skor 0,33.

Faktor eksternal yang menjadi ancaman utama yaitu persaingan dengan usaha sejenis dengan skor 0,44. Persaingan dengan usaha sejenis dapat menjadi risiko atau tantangan yang harus dihadapi agar usaha tetap beroperasi dan memperoleh laba yang stabil yaitu dengan cara mempertahankan kualitas bibit unggul dengan kegiatan *sertifikasi* bibit. Faktor *eksternal* yang menjadi ancaman kecil yaitu menurunnya minat konsumen terhadap bibit alpukat dengan skor 0,24. Menurunnya minat konsumen terhadap bibit alpukat disebabkan oleh adanya *trend* penanaman

bibit tanaman buah yang lainnya selain itu adanya *urbanisasi* yang semakin pesat membuat banyak orang memiliki keterbatasan lahan untuk berkebun.

B. Analisis Matriks IE

Penentuan strategi menggunakan matriks IE (*Internal - External*) menunjukkan bahwa antara sumbu X dengan total skor pada matriks IFAS 3,12 dan sumbu Y dengan total skor pada matriks EFAS 3,56 .

Total Skor IFAS dan EFAS

	KUAT 3,04	RATA-RATA 3,0	LEMAH 2,0
4,0 TINGGI	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Penciutan
3,44 MENENGAH	IV Stabilitas	V Pertumbuhan Stabilitas	VI Penciutan
2,0 RENDAH	VII Pertumbuhan	VIII Pertumbuhan	IX Likuidasi
	3,0	2,0	1,0

Gambar 1. Matriks Internal- Eksternal

Sumber: CV Tani Mandiri (2024)

Berdasarkan Gambar 1 diatas menunjukkan hasil matriks IE diatas, skor IFAS sebesar 3,04 dan EFAS sebesar 3,44 pada matriks IE berada di sel I yaitu pertumbuhan atau strategi *konsentrasi melalui integrasi vertikal*. Strategi yang tepat digunakan untuk pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri adalah dengan cara mempertahankan kualitas bibit unggul yang dihasilkan sesuai dengan kegiatan sertifikasi dari BPSB, meningkatkan penggunaan sosial media sebagai alat promosi dan penjualan bibit secara *online* sehingga dapat meningkatkan jumlah penjualan dan produksi bibit, memberikan bonus dan diskon harga untuk pembelian bibit dalam jumlah tertentu, meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan budidaya alpukat, bekerja sama dengan petani mitra untuk memperoleh batang bawah atau *seedling* bibit alpukat.

C. Matriks SWOT

Tabel 4
Matriks SWOT

I E	STRENGTHS (S) 1. Harga bibit terjangkau. 2. Memiliki perizinan sebagai penyedia dan pengedar bibit terdaftar. 3. Memiliki sertifikasi bibit unggul. 4. Prasarana bibit memadai. 5. Letak lokasi pembibitan strategis.	WEAKNESSES (W) 1. Lamanya waktu penyemaian benih. 2. Belum optimalnya teknologi media sosial untuk penjualan dan promosi bibit. 3. Keterbatasan pengetahuan tenaga kerja dalam pembibitan alpukat. 4. Kurangnya kontinuitas atau ketersediaan bibit. 5. Belum memiliki market place untuk penjualan dan promosi bibit.
OPPORTUNIES (O) 1. Pangsa pasar bibit luas. 2. Perkembangan market digital. 3. Memiliki mitra dengan tengkulak dan dinas. 4. Memiliki mitra dengan petani pemasok seedling bibit alpukat. 5. Adanya Rooten F yang membantu mempercepat penyemaian benih dan pertumbuhan akar.	STRATEGI (SO) 1. Mempertahankan kualitas bibit alpukat kendil. (S2,O1) (S3,O2) (S3,O3) 2. Meningkatkan jumlah produksi bibit alpukat kendil. (S1,O1) (S3,O1) (SS3,O3)	STRATEGI (WO) 1. Meningkatkan promosi dan penjualan melalui sosial media instagram,facebook,tiktok. (W2,O1) (W2,O2) (W5,O2) 2. Bekerja sama dengan petani mitra memasok bahan baku seedling yang sudah siap di okulasi. (W1,O1) (W1,O2) (W1,O3)
THREATS (T) 1. Serangan hama dan penyakit. 2. Persaingan dengan usaha sejenis. 3. Menurunnya minat konsumen terhadap bibit alpukat. 4. Munculnya varietas alpukat yang baru. 5. Ketatnya kegiatan sertifikasi bibit.	STRATEGI (ST) 1. Memberikan potongan harga dan bonus terhadap pelanggan untuk pembelian bibit dalam jumlah tertentu. (S1,T3) (S4,T2) (S1,T4) 2. Melakukan branding produk untuk menguatkan kepercayaan masyarakat terhadap bibit bersertifikat produksi CV Tani Mandiri. (S3,T3) (S3,T2) (S2,T2) (S2T4)	STRATEGI (WT) 1. Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan budidaya bibit alpukat. (W1,T1) ((W4,T2) (W3,T4) 2. Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan pemasaran secara online menggunakan platfrom digital. (W2,T2) (W5,T2) (W2,T4)

Sumber: Analisis Data Primer (2024)

Berdasarkan Tabel 4 matriks SWOT diperoleh strategi yang dapat dijadikan alternatif strategi pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri, berikut adalah alternatif strategi yang dapat digunakan sebagai strategi pengembangan:

1. Strategi S-O (*Strenght – Opportunities*)
 - a. Mempertahankan kualitas bibit alpukat kendil (S2,O1) (S3,O2) (S3,O3).
 - b. Meningkatkan jumlah produksi bibit alpukat kendil (S1,O1) (S3,O1) (SS3,O3).

2. Strategi S-T (*Strenght-Treaths*)
 - a. Memberikan potongan harga dan bonus terhadap pelanggan untuk pembelian bibit alpukat dalam jumlah tertentu (S1,T3) (S4,T2) (S1,T4).
 - b. Melakukan branding produk untuk menguatkan kepercayaan masyarakat (S3,T3) (S3,T2) (S2,T2) (S2T4).
3. Strategi W-O (*Weakness – Opportunities*)
 - a. Meningkatkan promosi dan penjualan melalui sosial media *facebook, tiktok, instagram* (W2,O1) (W2,O2) (W5,O2).
 - b. Bekerja sama dengan petani mitra batang bawah alpukat atau *seedling* yang siap di sambung (W1, O1) (W1,O2) (W1,O3).
4. Strategi W-T (*Weakness – Treath*)
 - a. Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan budidaya bibit alpukat (W1,T1) ((W4,T2) (W3,T4).
 - b. Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan pemasaran secara online menggunakan *platform digital* (W2,T2) (W5,T2) (W2,T4).

D. Analisis Matriks QSPM

Berdasarkan matrik QSPM terdapat 3 strategi yang menjadi prioritas dilakukan CV Tani Mandiri dalam mengembangkan usaha pembibitan alpukat kendil yaitu:

1. Strategi I, Mempertahankan kualitas bibit alpukat kendil.

Mempertahankan kualitas bibit alpukat kendil dengan melakukan kegiatan sertifikasi bibit merupakan strategi prioritas pertama dengan skor TAS 3,003. Mempertahankan kualitas bibit dengan kegiatan sertifikasi bibit dapat memastikan bahwa bibit alpukat kendil yang beredar di pasaran memiliki kualitas yang baik, baik dari segi genetik, fisik, maupun kesehatan. Bibit alpukat kendil memiliki potensi pertumbuhan yang optimal, tahan terhadap penyakit, dan mampu menghasilkan panen yang berkualitas. Sertifikasi bibit memberikan kepercayaan dan jaminan kepada konsumen bahwa bibit alpukat kendil yang konsumen beli adalah bibit yang benar-benar sesuai dengan varietas yang dibeli dan memiliki kualitas yang baik.

2. Strategi II, Meningkatkan promosi dan penjualan melalui sosial media.

Meningkatkan promosi dan penjualan bibit melalui media sosial menjadi prioritas alternatif strategi kedua dengan skor TAS 2,911. Media sosial berperan penting dalam memperluas pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri adanya media sosial seperti *instagram*, *facebook*, *tiktok* dapat membantu dalam memberikan informasi bibit tanaman alpukat kendil kepada konsumen secara luas. Media sosial dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dan dengan konsistensi serta strategi pemasaran yang baik, pasar digital tersebut dapat membantu menciptakan hubungan yang lebih dekat dengan konsumen. Di era modern ini setiap pelaku usaha harus dapat mengikuti teknologi sesuai dengan perkembangan zaman teknologi digital.

3. Melakukan *Branding* produk untuk menguatkan kepercayaan masyarakat.

Melakukan *branding* produk untuk menguatkan kepercayaan masyarakat menjadi prioritas alternatif strategi ketiga dengan skor TAS 2,904. *Branding* produk dapat dilakukan untuk meningkatkan *eksistensi* dari bibit bersertifikat dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap bibit bersertifikat produksi CV Tani Mandiri. *Branding* produk dapat dilakukan menggunakan media sosial yang dimiliki CV Tani Mandiri seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *Tiktok* maupun *branding* secara langsung dengan konsumen yang hendak membeli bibit dengan mengadakan penyuluhan terhadap bibit bersertifikat produksi CV Tani Mandiri.

Berdasarkan matriks QSPM terdapat 5 alternatif strategi yang memiliki skor rendah dan tidak menjadi prioritas strategi dalam pengembangan usaha pembibitan di CV Tani Mandiri yaitu:

4. Strategi IV Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan pemasaran secara online menggunakan *platform digital*.

Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan pemasaran secara online menggunakan *platform digital* dengan skor TAS 2,852. Pelatihan pemasaran bibit secara online merupakan langkah strategis untuk meningkatkan keterampilan tenaga kerja dalam memasarkan

produk di era digital dengan mengikuti pelatihan ini, tenaga kerja akan memiliki pengetahuan dan kemampuan yang lebih baik dalam memanfaatkan berbagai *platform digital* untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan bibit. Manfaat pelatihan pemasaran bibit secara online dapat meningkatkan jangkauan pasar yang lebih luas, efisiensi biaya, meningkatkan penjualan, dan mengenalkan produk bibit ke konsumen secara lebih detail.

5. Strategi V Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan budidaya bibit alpukat.

Meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan budidaya bibit alpukat kendil dengan skor TAS 2,783. Pelatihan budidaya bibit alpukat kendil yaitu tentang kegiatan bimtek dan webinar yang akan menambah edukasi dan informasi mengenai dalam masalah pembibitan, seperti teknik yang benar dalam produksi bibit alpukat kendil, munculnya hama dan penyakit yang menyerang bibit alpukat kendil beserta pengendaliannya, edukasi tentang perubahan musim dalam memproduksi bibit alpukat kendil, kegiatan sertifikasi bibit untuk mempertahankan kualitas dan mempunyai legatitas bibit.

6. Strategi VI, bekerja sama dengan petani mitra pemasok bahan baku *seedling* yang siap di *okulasi*.

Bekerja sama dengan petani mitra *seedling* alpukat yang siap di *okulasi* dengan skor TAS 2,759 merupakan alternatif strategi produsen bibit untuk memenuhi kebutuhan permintaan bibit yang tinggi dengan bekerja sama dengan petani mitra *seedling* alpukat. CV Tani Mandiri membeli *seedling* alpukat yang sudah siap okulasi dalam jumlah banyak cara tersebut akan mempercepat proses produksi bibit alpukat kendil, selain itu dapat menghemat waktu produksi dan mengurangi biaya produksi. CV Tani Mandiri membeli *seedling* alpukat yang sudah siap untuk di okulasi dari petani *seedling* dengan harga Rp 10.000 per batang dengan ketinggian 30 cm sampai 40 cm dari pangkal batang bibit alpukat.

7. Strategi VII, meningkatkan jumlah produksi bibit alpukat kendil.

Meningkatkan jumlah produksi bibit alpukat kendil dengan skor TAS 2,602 merupakan salah satu strategi untuk memenuhi permintaan bibit yang tinggi. Strategi ini digunakan untuk memenuhi permintaan pasar bibit, bahan baku yang mudah diperoleh seperti: biji alpukat, media tanam, dan pupuk akan mempermudah dalam kegiatan produksi bibit alpukat untuk memenuhi permintaan bibit alpukat kendil yang tinggi.

8. Memberikan potongan harga dan bonus terhadap pelanggan untuk pembelian bibit dalam jumlah tertentu.

Memberikan potongan harga dan bonus bibit dalam jumlah tertentu dengan skor TAS 2,521 merupakan strategi yang dilakukan CV Tani Mandiri dalam memasarkan bibit alpukat kendil ke konsumen setiap pembelian 1000 batang bibit alpukat kendil akan diberikan cadangan atau bonus bibit alpukat kendil sebanyak 20 batang bibit alpukat serta diberikan potongan harga sebesar Rp 2.000 per batang. Sedangkan untuk pembelian bibit alpukat kendil kurang dari 1000 batang tidak mendapatkan potongan harga tetapi hanya mendapatkan cadangan atau bonus bibit sebanyak 5-10 batang bibit digunakan untuk mengganti apabila bibit alpukat rusak selama pengiriman ke konsumen.

IV. PENUTUP

Faktor internal yang dapat mendukung dan menghambat tumbuh berkembangnya usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri yaitu faktor kekuatan yang meliputi: harga bibit terjangkau, memiliki perizinan sebagai penyedia dan pengedar bibit terdaftar, letak lokasi pembibitan strategis, memiliki sertifikasi bibit unggul, prasarana produksi bibit memadai. Faktor kelemahan pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri yaitu: lamanya waktu penyemaian benih, belum optimalnya teknologi media sosial untuk promosi dan penjualan bibit, keterbatasan pengetahuan tenaga kerja dalam pembibitan alpukat, belum memiliki market place untuk penjualan dan promosi bibit, kurangnya *kontinuitas* atau ketersediaan bibit.

Faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri yaitu faktor peluang meliputi: pangsa pasar bibit luas, perkembangan *market digital*, memiliki mitra dengan tengkulak dan dinas ,memiliki mitra dengan petani pemasok bibit alpukat, adanya *Rooten F* yang membantu mempercepat penyemaian benih dan pertumbuhan akar.Faktor ancaman dalam pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri yaitu: serangan hama dan penyakit, persaingan dengan usaha sejenis,menurunnya minat konsumen terhadap bibit alpukat, munculnya varietas alpukat baru, ketatnya persyaratan sertifikasi bibit.

Hasil perumusan alternatif strategi pada matriks SWOT terdapat 8 alternatif strategi yang dapat diterapkan pada pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri yaitu: mempertahankan kualitas bibit, meningkatkan jumlah produksi bibit alpukat kendil, memberikan potongan harga dan bonus kepada pelanggan untuk pembelian bibit alpukat dalam jumlah tertentu, melakukan *branding* produk untuk menguatkan kepercayaan masyarakat, meningkatkan promosi dan penjualan melalui sosial media, bekerja sama dengan petani mitra pemasok batang bawah (*seedling*) alpukat yang siap disambung, meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan budidaya tanaman alpukat, meningkatkan keterampilan tenaga kerja dengan mengikuti pelatihan pemasaran secara *online* menggunakan *platform digital*.

Hasil perumusan prioritas strategi pada matriks QSPM terdapat 3 prioritas strategi dapat diterapkan pada pengembangan usaha pembibitan alpukat kendil di CV Tani Mandiri yaitu: mempertahankan kualitas bibit alpukat kendil dengan kegiatan sertifikasi bibit, meningkatkan promosi dan penjualan melalui sosial media *instagram*, *facebook*, dan *tiktok*, melakukan branding produk untuk menguatkan kepercayaan masyarakat.

Menambah jumlah petani mitra *seedling* atau batang bawah bibit alpukat. Petani mitra ini diperlukan untuk mempercepat proses produksi bibit alpukat kendil, selain itu dapat menghemat waktu produksi dan mengurangi biaya produksi. Menambah kerjasama dengan tengkulak atau toko bibit hortikultura. Kerjasama ini dapat dilakukan untuk membantu dalam pemasaran bibit alpukat

kendil secara luas.

Mengoptimalkan pemasaran secara *online* melalui kegiatan promosi dan penjualan melalui *e-katalog*, *website*, *market place*, dan media sosial *facebook*, *instagram*, *tiktok*, dan lain lain. Mengembangkan keterampilan tenaga kerja dengan cara mengikuti pelatihan budidaya pembibitan alpukat dan pemasaran secara *online* melalui media sosial, *market place*, dan *website* untuk meningkatkan promosi dan penjualan bibit alpukat kendil.

DAFTAR PUSTAKA

- Aamin, N. F. (2023). Konsep Umum Populasi dan Sampel dalam Penelitian. *Jurnal Kajian Islam Kotemporer*, 14(1), 1–17. diakses dari: <file:///C:/Users/ASUS/Downloads/10624-33580-1-PB.pdf>
- Rifandy A (2019). Analisis strategi pengembangan usaha pembibitan tanaman pepaya (*Carica papaya*) Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Di akses da <http://repository.umsu.ac.id/bitstream/123456789/6670/1/skrripsi.pdf>
- Arizqi Intan Pertiwi. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Brokoli di Kecamatan Ngablak Kabupaten Magelang (Studi Kasus di SOGA Farm Indonesia Kabupaten Magelang). *Jurnal Surya Agritama*, 11(September), 1–14. diakses dari: <https://jurnal.umpwr.ac.id/index.php/suryaagritama/article/view/2683/1454>
- Furqan. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Bibit Buah Di Kecamatan Narmada. *Jurnal Agribisnis*, 1, 1–19. diakses dari: http://eprints.unram.ac.id/9129/1/Jurnal_Fareqi_Furqan_C1g013081_Faperta_Unram.pdf
- Hartati, S., Yunus, A., Nandariyah, N., Yuniastuti, E., Pujiasmanto, B., Purwanto, E., Samanhudi, S., Sulandjari, S., Ratriyanto, A., Prastowo, S., Manurung, I. R., Suryanti, V., Susilowati, A., Artanti, A. N., Mulyani, S., & Dirgahayu, P. (2022). Diversifikasi Tanaman Pekarangan Dengan Tanaman Alpukat Untuk Meningkatkan Gizi Keluarga. SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Seni Bagi Masyarakat), 11(2), 161–166. diakses dari: <https://doi.org/10.20961/semar.v11i2.61199>
- Ifmalinda. (2022). Identifikasi Bentuk Buah Alpukat ((*Persea americana* Mill) dengan Analisis Citra Digital. *Jurnal Teknologi Pertanian*, 23(3), 1–12. <https://doi.org/10.21776/ub.jtp.2022.023.03.5>

- Kawilarang, E. (2022). Analisis Kelayakan Usahatani Pembibitan Alpukat *Cipedak* (Studi Kasus: Kelompok Tani Sejahtera Makmur Kelurahan Ciganjur Kecamatan Jagakarsa Jakarta Selatan). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(September), 1–10. <https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/2432>
- Parameswari. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Tepung Mocaf (*Modified Cassava Flour*) (Studi Kasus di PT. Rumah Mocaf Indonesia Kabupaten Banjarnegara). *Surya Agritama: Jurnal ...*, 10(September), 1–13. <https://jurnal.umpwr.ac.id/index.php/suryaagritama/article/view/2683/1454>
- Sari, N. A. (2017). Analisis Strategi Agribisnis Pembibitan Kakao Sambung Pucuk Di Kecamatan Marioriwawo Kabupaten Soppeng Universitas Muhammadiyah Makassar. diakses dari: https://digilibadmin.unismuh.ac.id/upload/4459-Full_Text.pdf
- Suswono. (2011). *Deskripsi Alpukat Varietas Kendil* (Issue September). diakses dari: <https://varitas.net/dbvarietas/deskripsi/2997.pdf>
- Ukkas, I. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Tenaga Kerja Industri Kecil Kota Palopo. *Kelola: Journal of Islamic Education Management*, 2(2), 1–15. diakses dari: <https://doi.org/10.24256/kelola.v2i2.440>
- Verawati, A. chandra H. M. I. (2013). Pengaruh pH dan Jenis Pelarut pada Perolehan dan Karakterisasi Pati dari Biji Alpukat. In *Journal Unhar* (Vol. 03, Issue 7). diakses dari: <file:///C:/Users/ASUS/Downloads/253-Article Text-475-1-10-20140606.pdf>
- Wignyo, S. (2017). Analisa Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Metode Competitive Positioning Analysis Pada Pt Surya Polyplas Utama. *Agora*, 5(1), 1–7. diakses dari: <http://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-bisnis/article/view/5266>