



Penelitian

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

Reo Sambodo *1, Dian Astriani 2

^{1,2}; Program Studi Agroteknologi Fakultas Agroindustri Universitas Mercu Buana Yogyakarta

*Korespondensi : reosambodo@mercubuana-yogya.ac.id

Abstrak

Tanaman jambu mete (*Anacardium occidentale L.*) memiliki berbagai kandungan yang banyak dimanfaatkan oleh masyarakat. Kelompok Tani Taman Mojo, Dusun Mojolegi, Desa Karangtengah, Imogiri, Bantul sebagian besar anggotanya membudidayakan jambu mete. Permasalahan yang dialami kelompok tani adalah belum tersusunnya strategi pengembangan agribisnis budidaya tanaman jambu mete. Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis faktor eksternal dan internal yang menjadi kelemahan, ancaman, peluang dan kekuatan serta bertujuan untuk menentukan strategi pengembangan agribisnis budidaya mete. Penelitian dilaksanakan selama bulan Agustus sampai dengan November 2022. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Responden ditentukan secara sengaja dengan kriteria merupakan orang yang terlibat langsung, memiliki peran atau jabatan dan memahami kondisi internal dan eksternal kelompok tani. Data yang didapatkan dari penelitian kemudian diproses dengan alat bantu yang dibagi dalam tahapan kerja antara lain tahapan input menggunakan matriks External Factor Evaluation dan matriks Internal Factor Evaluation, selanjutnya tahap pencocokan dilaksanakan dengan matriks Internal eksternal dan matrik SWOT serta tahap perumusan strategi menggunakan matriks Qualitative Strategic Planning. Hasil dari penelitian ini adalah usaha agribisnis budidaya jambu mete Kelompok Tani Taman Mojo memiliki kekuatan utama yaitu pada luas lahan yang dimiliki petani dimana dalam analisis IFE menunjukkan skor 0,54. Kelemahan ditunjukkan skor tertinggi oleh faktor terbatasnya pengetahuan petani terkait inovasi diversifikasi produk (pengolahan produk sampingan biji mete dan limbah) dengan skor 0,28. Peluang yang ada yaitu adanya dukungan dari pemerintah dan instansi lain dengan skor sebesar 0,71 sedangkan ancaman yang paling tinggi adalah faktor rendahnya harga produk sampingan biji mete (buah jambu mete dan kulit biji mete) dengan skor 0,76. Prioritas strategi yang dapat diambil adalah kerjasama berjangka dengan instansi lain terkait penjualan biji mete, pengolahan dan pemanfaatan produk sampingan biji mete (buah jambu mete dan limbah biji mete) dengan total attractiveness score sebesar 6,62.

Kata Kunci: agribisnis; jambu mete dan strategi pengembangan.

Abstract

Cashew plant (*Anacardium occidentale L.*) has a variety of content that is widely used by the community. Farmer group Taman Mojo, Mojolegi Hamlet, Karangtengah Village, Imogiri, Bantul most of its members cultivate cashew. The problem experienced by farmer groups is the unfulfilled development strategy of cashew cultivation agribusiness. This study aims to analyze external and internal factors into weaknesses, threats, opportunities and strengths and aims to determine the development strategy of cashew cultivation agribusiness. The research was carried out from August to November 2022. The Data needed in this study are primary and secondary data. Respondents were determined deliberately with the criteria of a person who is directly involved, has a role or position and understands the internal and external conditions of farmer groups. The Data obtained from the research is then processed with tools that are divided into work stages, among others, the input stage using External Factor Evaluation Matrix and Internal Factor Evaluation matrix, then the matching stage is carried out with Internal external Matrix and SWOT Matrix and strategy formulation stage using Qualitative Strategic Planning Matrix. The results of this study is the cashew cultivation agribusiness Mojo Garden farmers group has the main power is on the land area owned by farmers where in the analysis of IFE showed a score of 0.54. Weakness is shown by the highest score of limited

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

257 of 266

knowledge of farmers related to product diversification innovation (processing of cashew seed byproducts and waste) with a score of 0.28. Opportunities that exist are the support of the government and other agencies with a score of 0.71 while the highest threat is the low price of cashew seed byproducts (cashew fruit and cashew seed skin) with a score of 0.76. The priority strategy that can be taken is Futures cooperation with other agencies related to the sale of cashew seeds, processing and utilization of cashew seed byproducts (cashew fruit and cashew seed waste) with a total attractiveness score of 6.62.

Keywords: agribusiness; cashew and development strategy

1. Pendahuluan

Tanaman jambu mete (*Anacardium occidentale L.*) tergolong tanaman yang memiliki nilai ekonomis pemanfaatannya pada buah dan bijinya (Abel Haryanto, 2022). Termasuk pohon perdu dalam famili Anacardiaceae yang memiliki 60 genus dan 400 spesies, buahnya memiliki rasa yang sepat dan memiliki kandungan air. Tanaman jambu mete memiliki karakteristik biji yang keras berwarna coklat tua dan sering dimanfaatkan untuk konsumsi (Anggarawati & Suwarnata, 2020). Kandungan kulit kayu pada tanaman jambu mete banyak mengandung tannin, ginkkol katekin asam galat, dan zat samak. Jambu mete buahnya memiliki kandungan berbagai macam vitamin yaitu A, B, dan C, kalsium, lemak, protein, belerang, besi dan fosfor (Endrawati & Wahyuningih, 2017). Sedangkan untuk kulit biji mete memiliki kandungan minyak pada kisaran 50% senyawa fenolat yang terdiri dari 10% kardol dan kardanol serta 90% asam anakardat (Saenab et al., 2016).

Berbagai kandungan yang dimiliki oleh tanaman jambu mete menjadikan tanaman tersebut banyak dimanfaatkan oleh masyarakat khususnya masyarakat Indonesia. Bagian penting yang banyak dimanfaatkan adalah biji jambu mete yang bernilai tinggi dalam pemanfaatannya sebagai produk konsumsi sedangkan produk sampingannya seperti buah semu dan kulit biji jambu mete juga memiliki nilai jual meskipun tidak setinggi biji jambu mete (Lestair et al., 2017). Kulit batang tanaman jambu mete seringkali dimanfaatkan untuk obat kumur sedangkan akar jambu mete yang direbus dapat digunakan sebagai obat pencahar (Carolus & Wewengkang, 2014). Tingginya pemanfaatan produk hasil budidaya tanaman jambu mete menjadikan budidaya tanaman jambu mete memiliki pasar tersendiri yang kebutuhan pasarnya selalu ada. Budidaya tanaman jambu mete terus dilakukan oleh petani diberbagai wilayah. Kelompok Tani Taman Mojo memiliki anggota yang sebagian besar membudidayakan jambu mete di wilayahnya. Pemanfaatan budidaya tanaman jambu mete oleh petani selama ini adalah untuk dijual bijinya menjadi kacang mete. Permasalahan yang dialami kelompok tani adalah belum terpetakannya kekuatan dan kelemahan yang dimiliki dalam kelompok tersebut serta belum terpetakan mengenai ancaman dan peluang yang ada serta belum tersusunnya strategi pengembangan agribisnis budidaya tanaman jambu mete untuk mengambil tindakan pengembangan kedepan. Tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis faktor internal dan eksternal yang menjadi kelemahan, ancaman, peluang dan kekuatan dalam pengembangan agribisnis tanaman mete serta untuk menjelaskan strategi pengembangan agribisnis budidaya mete.

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

258 of 266

2. Metode Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan pendekatan deskriptif kualitatif studi kasus di Kelompok Tani Taman Mojo, Dusun Mojolegi, Desa Karangtengah, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul. Penelitian dilakukan selama 4 Bulan pada bulan Agustus sampai dengan November 2022. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer yang dibutuhkan berupa faktor strategis pada kelompok tani dan diluar kelompok tani, gambaran umum kelompok tani, dan harapan harapan pengembangan agribisnis pada masa yang akan datang. Data primer didapatkan dari hasil wawancara, pengisian kuisioner, survey, diskusi dan observasi dengan para responden. Data primer didapatkan secara langsung dari sumber kelompok tani asli (Sugiyono, 2018). Sumber data sekunder yang dipergunakan dalam penelitian ini berasal dari literatur yang bersangkutan, dokumen dalam kelompok tani, catatan atau data maupun tulisan yang relevan. Data didapatkan baik berasal dari kelompok tani maupun lembaga terkait. Responden ditentukan secara sengaja dengan kriteria merupakan orang yang terlibat langsung, memiliki peran atau jabatan dan memahami kondisi internal dan eksternal kelompok tani. Data yang didapatkan dalam penelitian diproses dengan alat bantu yang secara berurutan memiliki tahapan kerja antara lain tahapan input dengan menggunakan matrik EFE (External Factor Evaluation) dan matrik IFE (Internal Factor Evaluation) kemudian dilakukan tahap pencocokan dengan matriks IE (Internal External) dan matrik SWOT serta tahap perumusan strategi menggunakan matriks Qualitative Strategic Planning (QSP).

3. Hasil dan Pembahasan

3.1. Kondisi Petani Mete di Kelompok Tani Taman Mojo

Kelompok Tani Taman Mojo terletak di Dusun Mojolegi, Desa Karangtengah, Kecamatan Imogiri, Kabupaten Bantul. Memiliki anggota sekitar 60 orang yang dimana 25 orang anggotanya memiliki lahan untuk budidaya jambu mete. Lahan yang dimiliki oleh anggota Kelompok Tani Taman Mojo rata rata memiliki luasan 1000-3000 meter persegi dengan komoditas utama jambu mete dimana dengan luasan 3000 meter persegi dapat ditanami 150 tanaman jambu mete dengan jarak tanam 6m x 9m. Susunan kepengurusan Kelompok Tani Taman Mojo terdiri dari Pembina/Penasehat, Pelindung, Ketua, Sekretaris dan Bendahara. Selain pengurus utama tersebut, Ketua juga mebawahi berbagai seksi yang diantaranya adalah seksi tanaman pangan, seksi pengendalian OPT, seksi pengadaan saprodi, seksi pengelolaan kompos, seksi pengelolaan HPP dan seksi Humas.

Kelompok Tani Taman Mojo juga memiliki mitra usaha yang bergerak dalam bidang pendanaan yakni Koperasi Taman Mojo dimana pengurus yang terlibat dalam Kelompok Tani Taman Mojo juga terlibat dalam kepengurusan koperasi Taman Mojo. Koperasi taman Mojo keputusan tertinggi diambil dalam Rapat Anggota Tahunan (RAT) dan struktur organisasinya terdiri dari Badan Pengawas, Ketua, Sekretaris, Bendahara, Manajer, Unit Pelayanan dan Unit Agribisnis/Pemasaran. Melalui kelompok tani dan koperasi Taman Mojo petani membangun jejaring dan berkelompok dalam menjalankan usaha agribisnis khususnya budidaya jambu mete.

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

259 of 266

Budidaya jambu mete di Kelompok Tani Taman Mojo mendapat perhatian dari pemerintah melalui dinas terkait dengan berbagai program yang pernah diberikan untuk peningkatan produksi khususnya biji jambu mete. Kelompok Tani Taman Mojo pernah memperoleh bantuan lembu yang bertujuan untuk meningkatkan produktifitas jambu mete dimana kotoran lembu diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai tambahan pupuk organik. Kelompok Tani Taman Mojo juga memproduksi benih tanaman jambu mete yang dibeli oleh dinas terkait dengan pendampingan untuk pemilihan tanaman induk. Bibit yang digunakan dalam budidaya tanaman jambu mete di Kelompok Tani Taman Mojo bervariasi, menggunakan benih lokal yang diproduksi sendiri dan menggunakan benih sambung yang dibeli dari luar wilayah.

Produktifitas tanaman jambu mete di Kelompok Tani Taman Mojo dapat mencapai 3 kwintal/tanaman dimana tanaman memiliki usia produksi antara 15-20 tahun dan bahkan ada yang mencapai usia 30 tahun. Tanaman jambu mete memasuki usia produktif pada usia 3,5 tahun setelah pindah tanam. Tanaman jambu mete di Desa Karangtengah ini biasa mulai berbunga pada musim kemari dan dapat dipanen 1,5 bulan sejak munculnya bunga. Penjualan hasil budidaya tanaman jambu mete terfokus pada penjualan biji jambu mete. Biji jambu mete bercangkang dipanen dan dikeringkan selama 5 hari. Penjualan dapat dilakukan saat kondisi biji jambu mete bercangkang kondisi basah maupun kondisi kering, penjualan juga dapat dilakukan dalam kondisi bercangkang maupun telah dibuka/dikupas. Petani menjual sesuai pesanan pasar dan dengan harga kesepakatan dengan pasar dan dapat dilakukan secara perorangan serta melalui Koperasi Taman Mojo.

Penjualan berfokus pada biji mete, namun produk sampingan dari budidaya jambu mete juga dijual oleh petani anggota Kelompok Tani Taman Mojo yang diantaranya adalah buah jambu mete dan kulit biji jambu mete. Untuk buah jambu mete penjualan tidak terlalu diutamakan karena harga jual relatif rendah meskipun pernah dilakukan percobaan untuk mengolah menjadi sirup namun tidak dapat berkembang. Buah jambu mete saat ini dijual sebagai pakan ternak dan sebagian besar dimanfaatkan untuk ternak sendiri karena serapan pasar rendah untuk buah jambu mete. Untuk kulit biji mete petani menjual dengan harga rendah karena pasar yang pemanfaatannya terbatas, selama ini petani menjual untuk dijadikan bahan bakar industri tahu.

3.2. Analisis SWOT

Analisis SWOT dipergunakan untuk menganalisis kekuatan dan kelemahan dari sumber-sumber daya yang dimiliki kelompok, ancaman eksternal yang dihadapi dan peluang bisa ditangkap (Wijaya et al., 2017). Dalam penelitian yang dilakukan, analisis SWOT menitik beratkan untuk menggali kekuatan dan kelemahan dari Kelompok Tani Taman Mojo serta melihat peluang dan ancaman terkait agribisnis budidaya jambu mete. Pemetaan faktor internal dan faktor eksternal dilakukan untuk kemudian dilakukan analisis dalam matrik IFE (*Internal factors Evaluation*) dan matrik EFE (*External Factors Evaluation*). Selanjutnya dilakukan analisis menggunakan matrik internal eksternal untuk mencari strategi yang dikembangkan dengan analisis SWOT (*Strength Weakness Opportunities Threats*).

3.2.1 Faktor internal dan eksternal pada budidaya jambu mete

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

260 of 266

Analisis matrik IFE menunjukkan kekuatan dan kelemahan internal dari Kelompok Tani Taman Mojo dalam melakukan usaha agribisnis tanaman jambu mete. Kekuatan dan kelemahan yang telah terpetakan kemudian dilakukan pemberian rating. Rating nilai 4 menunjukkan kondisi sangat baik, nilai 3 menunjukkan kondisi baik, nilai 2 menunjukkan kondisi biasa saja dan nilai 1 menunjukkan kondisi buruk. Rating 3 dan 4 diperuntukan bagi faktor yang menjadi kekuatan, sedangkan nilai 2 dan 1 diperuntukan bagi yang menjadi kelemahan (Faturohman et al., 2016). Hasil analisis menggunakan matrik IFE dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Matriks Internal Factor Evaluation

Faktor Internal		Rating	Bobot	Skor
Kekuatan				
1	Ikatan sosial yang kuat	3	0,07	0,22
2	Pengalaman petani	4	0,12	0,48
3	Terbentuknya kelompok	3	0,10	0,30
4	Luas lahan	4	0,13	0,54
5	Kualitas produk (Produk tahan lama dan memiliki variasi produk sampingan)	4	0,13	0,54
6	Keberlanjutan usaha budidaya jambu mete (Dapat memproduksi ibit sendiri)	3	0,11	0,34
Skor Kekuatan				2,42
Kelemahan				
1	Terbatasnya pengetahuan petani terkait inovasi diversifikasi produk (pengolahan produk sampingan biji mete dan limbah)	2	0,14	0,28
2	Belum adanya sarana produksi yang memadai	1	0,11	0,11
3	Rendahnya regenerasi petani jambu mete	1	0,07	0,07
Skor Kelemahan				0,46
total skor				2,89

Hasil analisis menggunakan matrik IFE menunjukkan bahwa kekuatan dari usaha agribisnis jambu mete petani yang tergabung dalam Kelompok Tani Taman Mojo adalah pada luas lahan yang dimiliki petani dimana dalam analisis tersebut menunjukkan skor 0,54. Luasan lahan yang berkisar antara 1000-3000 meter persegi menjadi keunggulan dimana dengan luasan tersebut produksi jambu mete dapat dilakukan dengan kapasitas yang besar. Selain luasan lahan yang menjadi kekuatan selanjutnya adalah kualitas produk yaitu produk memiliki daya simpan yang lama sehingga produk awet dan tidak ada resiko kerusakan ketika belum laku. Selain produk tahan lama kualitas produk juga dimaksudkan bahwa budidaya jambu mete dapat menghasilkan berbagai variasi produk yang memiliki nilai ekonomi yang diantaranya buah jambu mete, biji jambu mete dan kulit jambu mete.

Kelemahan agribisnis budidaya jambu mete petani yang tergabung dalam Kelompok Tani Taman Mojo skor tertinggi ditunjukan oleh faktor terbatasnya pengetahuan petani terkait inovasi diversifikasi produk (pengolahan produk sampingan biji mete dan limbah) dengan skor 0,28. Kelemahan tersebut menjadi hal negatif bagi kekuatan yang dimiliki dimana kapasitas

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

261 of 266

produksi besar dengan luasnya lahan dan kualitas produk yang baik namun untuk produk sampingan berupa buah jambu mete dan kulit biji mete belum termanfaatkan dengan baik.

Analisis matrik EFE menunjukkan peluang dan ancaman eksternal dalam melakukan usaha agribisnis tanaman jambu mete oleh petani yang tergabung dalam Kelompok Tani Taman Mojo. Pemetaan peluang dan ancaman dalam matrik EFE kemudian dianalisis melalui pemberian rating pada masing masing faktor. Pemberian rating dengan mengacu rating 1 berarti rendah respon kurang, rating 2 berarti sedang respon sama dengan rata-rata, rating 3 berarti tinggi respon diatas rata-rata dan rating 4 berarti sangat tinggi respon superior. Hasil analisis matrik EFE ditunjukan pada Tabel 2. Berikut:

Tabel 2. Matriks External Factor Evaluation

Faktor Internal	Rating	Bobot	Skor
Kekuatan			
1 Ikatan sosial yang kuat	3	0,07	0,22
2 Pengalaman petani	4	0,12	0,48
3 Terbentuknya kelompok	3	0,10	0,30
4 Luas lahan	4	0,13	0,54
5 Kualitas produk (Produk tahan lama dan memiliki variasi produk sampingan)	4	0,13	0,54
6 Keberlanjutan usaha budidaya jambu mete (Dapat memproduksi ibit sendiri)	3	0,11	0,34
Skor Kekuatan			2,42
Kelemahan			
1 Terbatasnya pengetahuan petani terkait inovasi diversifikasi produk (pengolahan produk sampingan biji mete dan limbah)	2	0,14	0,28
2 Belum adanya sarana produksi yang memadai	1	0,11	0,11
3 Rendahnya regenerasi petani jambu mete	1	0,07	0,07
Skor Kelemahan			0,46
	total skor		2,89

Berdasarkan hasil analisis matrik EFE dapat dilihat bahwa peluang yang ada adalah adanya dukungan dari pemerintah dan instansi lain dengan skor sebesar 0,71. Dukungan tersebut pernah dilakukan oleh dinas terkait dalam upaya pemberuan lembu dimana limbahnya dapat digunakan untuk pemupukan tanaman jambu mete. Dukungan dari instansi lain adalah dari universitas yang melakukan penelitian terkait tanaman mete baik budidaya, paca panen maupun pemanfaatan limbahnya. Kolaborasi dan dukungan dari berbagai instansi tersebut menjadi peluang yang dapat ditangkap untuk pengembangan agribisnis jambu mete yang dilakukan. Ancaman dari agribisnis jambu mete yang dilakukan oleh petani yang tergabung dalam Kelompok Tani adalah pada faktor rendahnya harga produk sampingan biji mete (buah jambu mete dan kulit biji mete) dengan skor 0,76. Rendahnya harga produk sampingan berupa buah jambu mete dan kulit biji mete dikarenakan produk tersebut dijual tanpa pengolahan. Pengetahuan petani mengenai pemanfaatan produk tersebut untuk menjadi olahan masih

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

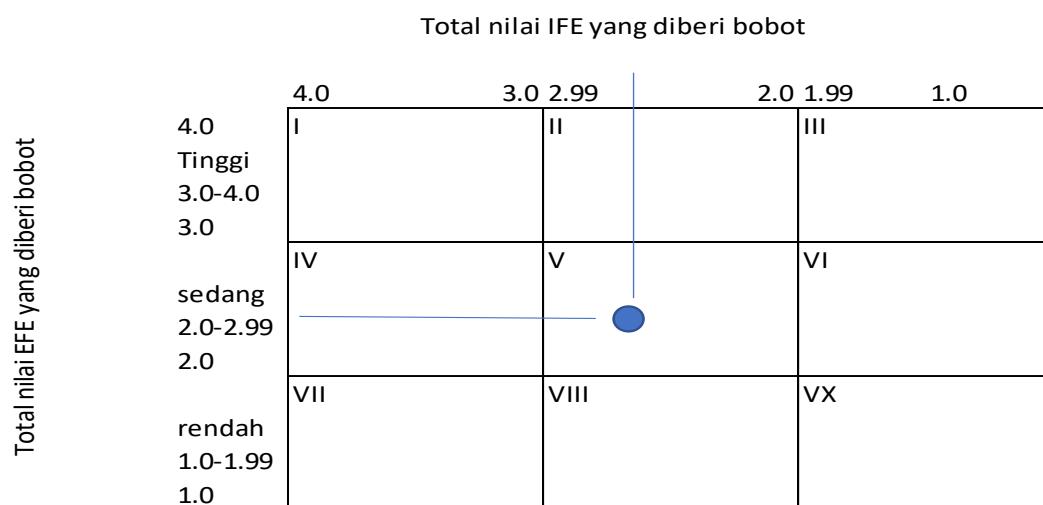
262 of 266

terbatas sehingga membutuhkan pihak-pihak eksternal yang mendampingi, bermitra atau menjalin kerjasama.

3.2.2. Matrik Internal Eksternal

Tahap pencocokan dilakukan menggunakan matrik internal dan eksternal dimana nilai IFE adalah sebesar 2,89 dan nilai EFE adalah sebesar 2,80. Menggunakan matrik IE maka kedua skor tersebut menunjukkan bahwa posisi pengembangan agribisnis jambu mete yang dilakukan oleh petani yang tergabung dalam Kelompok Tani Taman Mojo berada pada kuadran V. Menurut David (2010:345) matrik IE dipisahkan menjadi tiga bagian yaitu pada bagian pertama yang termasuk kedalam kuadran I, II, dan IV dapat digambarkan sebagai fase tumbuh dan membangun. Kedua yang masuk dalam kuadran III, V, dan VII masuk dalam fase strategi menjaga dan mempertahankan. Ketiga yang masuk dalam kuadran VI, VIII, dan IX adalah strategi pemanenan dan divestasi. Kuadran V menunjukkan bahwa strategi yang tepat diterapkan adalah dengan mempertahankan dan memelihara (hold and maintain) (Amaliyanti & Hastari, 2018). Posisi tersebut ditunjukkan dalam Gambar 1. Berikut ini:

Gambar 1. Matriks Internal Eksternal



Strategi yang dapat digunakan dalam posisi mempertahankan dan memelihara adalah strategi penetrasi pasar (market penetration) dan pengembangan produk (product development) (Umar, 2010). Strategi tersebut dapat digunakan oleh petani dalam pengembangan agribisnis jambu mete, penetrasi pasar dan pengembangan produk dapat dilakukan dengan melakukan pengembangan produk sampingan sehingga dapat diterima oleh pasar yang lebih luas serta harga produk yang lebih baik. Strategi tersebut digunakan sebagai dasar dalam penyusunan matrik SWOT dan penentuan strategi-strategi yang dapat digunakan oleh petani.

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

263 of 266

3.2.2. Matrik SWOT Strategi Pengembangan Agribisnis Budidaya Mete Kelompok Tani Taman Mojo

Berdasarkan kelemahan, kekuatan, peluang dan ancaman yang ada serta mengacu pada strategi yang diperoleh dalam matrik IE maka dilakukan penyusunan strategi-strategi dalam matrik SWOT. Strategi dibuat sebagai tindakan potensial melalui keputusan manajemen tingkat atas dalam jangka panjang serta berorientasi untuk masa depan (David, 2010). Strategi dalam matrik SWOT terdiri dari strategi SO dimana strategi yang dibuat adalah memanfaatkan kekuatan untuk menangkap peluang, strategi WO dimana strategi yang dibuat untuk menggunakan peluang dalam meminimalkan kelemahan, strategi ST dimana strategi dibuat untuk mengatasi ancaman menggunakan kekuatan dan strategi WO dimana strategi yang dibuat untuk menghindari ancaman dengan meminimalkan kelemahan. Adapun matrik SWOT dari pengembangan agribisnis budidaya jambu mete oleh petani yang tergabung dalam Kelompok Tani Taman Mojo dapat dilihat dalam tabel 4. Berikut ini:

Tabel 4. Matriks SWOT Strategi Pengembangan Agribisnis Budidaya Mete

IFE	Kekuatan (Strengths)		Kelemahan (Weakness)
	1. Ikatan sosial yang kuat 2. Pengalaman petani 3. Terbentuknya kelompok 4. Luas lahan 5. Kualitas produk (Produk tahan lama dan memiliki variasi produk sampingan) 6. Keberlanjutan usaha budidaya jambu mete (Dapat memproduksi bibit sendiri)		1. Terbatasnya pengetahuan petani terkait inovasi diversifikasi produk (pengolahan produk sampingan biji mete dan limbah) 2. Belum adanya sarana produksi yang memadai 3. Rendahnya regenerasi petani jambu mete
EFE			
	Peluang (Oportunities)	Strategi S-O	Strategi W-O
1. Lokasi kelompok tani merupakan daerah wisata 2. Adanya dukungan pemerintah dan instansi lain 3. Adanya kebutuhan rutin biji mete 4. kondisi iklim yang sesuai dengan kebutuhan tanaman jambu mete			
		1. Menjaga soliditas kelompok untuk menjaga keberlangsungan produksi (S1, S3, O1, O2) 2. Menjaga kapasitas produksi selalu terpenuhi (S2, S4, S5, S6, O3, O4)	1. Peningkatan pengetahuan pengolahan pasca panen dan pemanfaatan limbah biji mete (W1, O2, O3, O4) 2. Peningkatan fungsi kelompok untuk menunjang sarana dan prasarana bersama (W2, W3, O1)
Ancaman (Threats)			
		Strategi S-T	Strategi W-T
1. Harga biji mete yang berfluktuasi 2. Rendahnya harga produk sampingan biji mete (buah jambu mete dan kulit biji mete) 3. Tidak adanya aturan formal kerjasama antara petani jambu mete			
		1. Melakukan penyadaran kepada petani anggota untuk kreatif mengembangkan usaha. (S1, S2, S3, S4, T2) 2. Peningkatan brand image kelompok tani Taman Mojo, Dusun Mojo Legi sebagai penghasil mete untuk meningkatkan nilai jual dan daya tawar.(S5, S6, T1, T3)	1. Kerjasama berjangka dengan instansi lain terkait penjualan biji mete, pengolahan dan pemanfaatan produk sampingan biji mete (jambu mete dan limbah biji mete) (W1, W2, W3, T1,T2,T3)

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

264 of 266

Berbagai pilihan strategi yang diperoleh dari matrik SWOT kemudian dipilih strategi utama yang dapat dijalankan untuk pengembangan agribisnis tanaman jambu mete. Pemilihan strategi tersebut dilakukan dengan menggunakan matrik QSPM dimana strategi strategi yang ada kemudian diskoring dengan menetapkan daya tarik (attractiveness score) nilai daya tarik digunakan untuk menghitung nilai total daya tarik (total attractiveness score) yang merupakan perkalian bobot dan attractiveness score. Hasil penentuan strategi prioritas pengembangan agribisnis tanaman jambu mete di Kelompok Tani Taman Mojo dapat dilihat pada Tabel 5. berikut:

Tabel 5. Prioritas strategi pengembangan agribisnis jambu mete

No	Prioritas Strategi	Total Skor
1	Menjaga soliditas kelompok untuk menjaga keberlangsungan produksi	4,35
2	Menjaga kapasitas produksi selalu terpenuhi	4,94
3	Peningkatan pengetahuan pengolahan pasca panen dan pemanfaatan limbah biji mete	5,34
4	Peningkatan fungsi kelompok untuk menunjang sarana dan prasarana bersama	4,45
5	Melakukan penyadaran kepada petani anggota untuk kreatif mengembangkan usaha.	4,79
6	Peningkatan brand image kelompok tani Taman Mojo, Dusun Mojo Legi sebagai penghasil mete untuk meningkatkan nilai jual dan daya tawar.	5,68
7	Kerjasama berjangka dengan instansi lain terkait penjualan biji mete, pengolahan dan pemanfaatan produk sampingan biji mete (buah jambu mete dan limbah biji mete)	6,62

Hasil analisis menggunakan matrik QSPM menunjukkan bahwa prioritas strategi yang dapat diambil adalah kerjasama berjangka dengan instansi lain terkait penjualan biji mete, pengolahan dan pemanfaatan produk sampingan biji mete (buah jambu mete dan limbah biji mete).Strategi prioritas tersebut mendapatkan total attractiveness score sebesar 6,62 dan strategi kedua dibawahnya dengan skor 5,68 yaitu peningkatan brand image kelompok tani Taman Mojo, Dusun Mojo Legi sebagai penghasil mete untuk meningkatkan nilai jual dan daya tawar. Kerjasama dapat dibangun baik dengan instansi pemerintahan maupun swasta dan dapat juga dilakukan kerjasama dengan dunia pendidikan terkait berbagai penelitian mengenai pemanfaatan limbah produksi biji mete. Potensi limbah produksi biji jambu mete cukup besar dimana rendemen kacang mete berkualitas A rata-rata 25% atau 1 kg biji jambu mete (mete gelondong) bisa menjadi 0,25 kg kacang mete (Listyati & Sudjarmoko, 2011). Pemanfaatan limbah produksi kacang mete diharapkan memberikan nilai tambah dari usaha yang dijalankan. Kerjasama dengan dunia pendidikan diharapkan mampu membuka wawasan petani serta mampu memberikan solusi bagi petani untuk memperoleh nilai lebih dari produk sampingan

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

265 of 266

hasil budidaya jambu mete, sehingga pada akhirnya pendapatan petani dapat meningkat seiring produksi biji jambu mete yang terus dilakukan.

5. Kesimpulan

Usaha agribisnis budidaya jambu mete yang dilakukan oleh petani yang tergabung dalam Kelompok Tani Taman Mojo memiliki kekuatan utama yaitu pada luas lahan yang dimiliki petani dimana dalam analisis tersebut menunjukkan skor 0,54. Kelemahan yang ada skor tertinggi ditunjukkan oleh faktor terbatasnya pengetahuan petani terkait inovasi diversifikasi produk (pengolahan produk sampingan biji mete dan limbah) dengan skor 0,28. Adapun peluang yang paling tinggi skornya adalah adanya dukungan dari pemerintah dan instansi lain dengan skor sebesar 0,71 sedangkan ancaman yang paling tinggi adalah faktor rendahnya harga produk sampingan biji mete (buah jambu mete dan kulit biji mete) dengan skor 0,76. Prioritas strategi yang dapat diambil adalah kerjasama berjangka dengan instansi lain terkait penjualan biji mete, pengolahan dan pemanfaatan produk sampingan biji mete (buah jambu mete dan limbah biji mete) dengan total attractiveness score sebesar 6,62.

Referensi

1. Abel Haryanto. (2022). Pengaruh Faktor-Faktor Produksi Dalam Usaha Tani Jambu Mete di Desa Wagari Kecamatan Lasalimu Kabupaten Buton. *OPTIMAL: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(3), 12–30. <https://doi.org/10.55606/optimal.v2i3.443>
2. Amaliyanti, C. S., & Hastari, S. (2018). Strategi Pengembangan Usaha Berdasarkan Analisis Kelayakan Pada Ukm Tape. *Jurnal EMA*, 3(1), 22–36. <https://doi.org/10.47335/ema.v3i1.24>
3. Anggarawati, S., & Suwarnata, A. A. E. (2020). Agribisnis Jambu Mete Di Wilayah Perbatasan Kabupaten Timor Tengah Utara, Provinsi Nusa Tenggara Timur. *Agrisintech (Journal of Agribusiness and Agrotechnology)*, 1(1), 29. <https://doi.org/10.31938/agrisintech.v1i1.274>
4. Carolus, F. P., & Wewengkang, S. (2014). Uji Efektivitas Ekstrak Kulit Batang Jambu Mete (*Anacardium Occidentale L.*) Terhadap Penurunan Kadar Glukosa Darah Pada Tikus Putih Jantan Galur Wistar (*Rattus Norvegicus*) Yang Diinduksi Aloksan. *Pharmacon*, 3(3), 204–210.
5. David, F. R. (2010). *Strategic Management. Manajemen Strategis. Edisi keduabelas, Buku Satu*. Salemba empat.
6. Endrawati, S., & Wahyuningsih, S. S. (2017). Iptek Bagi Masyarakat Kelompok Usaha Selai Buah Jambu Mete (*Anacardium Occidentale*). *E-Dimas*, 8(1), 55. <https://doi.org/10.26877/e-dimas.v8i1.1374>
7. Faturohman, F., Nurhayati, A., & Gumilar, I. (2016). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembesaran Ikan Mas di Kecamatan Banjar Kabupaten Pandeglang. *Jurnal Perikanan Kelautan*, 7(2), 103–110.
8. Lestair, R., Solihah, S. M., Aprilianti, P., Hartini, S., Wawangningrum, H., Agustin, E. K., Sahromi, Wibowo, A. R. U., Munawaroh, S., & Permatasari, P. A. (2017). *Koleksi Tumbuhan Buah Kebun Raya Katingan* (J. R. Witono & Yuzammi (eds.); Vol. 4, Issue 1). LIPI.

Analisis Strategi Pemberdayaan Kelompok Tani Melalui Pengembangan Agribisnis Budidaya Jambu Mete

266 of 266

9. Listyati, D., & Sudjarmoko, B. (2011). Nilai Tambah Ekonomi Pengolahan Jambu Mete Indonesia. *Buletin RISTRI*, 2(2), 231–238.
10. Saenab, A., Wiryawan, K. G., Y., R., & Wina, E. (2016). Karakteristik Fisik dan Kimia dari Produk Bioindustri Cangkang Jambu Mete (*Anacardium occidentale*). *Jurnal Penelitian Tanaman Industri*, 22(2), 81 – 90.
11. Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. CV Alfabeta.
12. Umar, H. (2010). *Desain Penelitian Manajemen Strategik*. PT. Raja Grafindo.
13. Wijaya, W., Yulianeu, Syaifuddin, T., & Wulan, H. S. (2017). Strategi Pengembangan Usaha CV Steba Advertising Semarang dalam Meningkatkan Pendapatan. *Journal of Management : Jurnal Ilmiah Mahasiswa SI Manajemen Universitas Pandanaran*, 53(9), 1689–1699