

Strategi Pengembangan Usaha (Pepaya California) (Studi Kasus Kelompok Tani Buraq Mandar Desa Bukit Samang Kecamatan Sendana Kabupaten Majene)

Rahmaniah¹

Muhammad Arhim²

Kaimuddin³

Rizky Ariesty Fachrysa Halik⁴

¹²³⁴Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Kehutanan, Universitas Sulawesi Barat, Indonesia

¹rahmaniah.unsulbar@gmail.com

²muhammadarhim@Unsulbar.ac.id

³kaimuddin@unsulbar.ac.id

⁴rizkyafh@unsulbar.ac.id

Abstrak

Pepaya merupakan salah satu komoditi buah-buahan dengan prospek yang baik untuk dikembangkan. Salah satu pepaya yang banyak diminati konsumen adalah pepaya California. Kelompok Tani Buraq Mandar menjadi salah satu Kelompok tani di Kabupaten Majene yang memiliki potensi untuk mengembangkan bisnis pepaya California. Akan tetapi, kelompok tani Buraq Mandar belum mampu memenuhi permintaan pasar karena terdapat banyak kendala-kendala yang ditemui dalam menjalankan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis lingkungan internal dan eksternal usaha Pepaya California kelompok tani Buraq Mandar, serta merumuskan Strategi pengembangan usaha yang dapat diterapkan kelompok tani Buraq Mandar. *Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai Juni 2020.* Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode QSPM (Quantitative strategic Planning Matrix) yaitu sebuah metode untuk menentukan prioritas alternatif strategi yang diperoleh dari Analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities dan Threats). Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal yang dimiliki adalah Produk yang berkualitas; Tenaga kerja lokal; Ketersediaan lahan; Modal kuat; Ketentuan harga; Manajemen masih kurang; Produksi belum optimal; Kurangnya keterampilan; dan belum adanya pengembangan dan penelitian. Sedangkan, faktor eksternal adalah Konsumsi buah meningkat; Permintaan tinggi; Dukungan pemerintah; Adanya perkembangan teknologi; Perubahan cuaca; Adanya hama dan penyakit; Pesaing; dan Produk substitusi. Hasil penilaian QSPM adalah Menjaga kualitas dan meningkatkan hasil produksi; Mengoptimalkan kegiatan pemeliharaan tanaman; Mempertahankan keberlanjutan hasil produksi; Memperbaiki kemampuan kelompok tani; Perbaikan manajemen pemasaran; dan Melakukan kerja sama.

Kata Kunci: Analisis SWOT, QSPM

Abstract

Papaya is a fruit commodity that has a better prospect to be developed. One of the papayas that is in great demand by consumers is the Californian papaya. The Buraq Mandar Farmer Group is one of the farmer groups in Majene Regency that has the potential to develop the Californian papaya business. However, the Buraq Mandar farmer group has not been able to meet market demand because the Buraq Mandar farmer group has not been in this field for a long time, so there are still many obstacles encountered in running the business. This study aims to analyze the internal and external environment of the Papaya California business of the Buraq Mandar farmer group and formulate a business development strategy that can be applied by the Buraq Mandar farmer group. This research was conducted from April to Juni 2020. The research method used in this study is the QSPM (Quantitative strategic Planning Matrix) method, which is a method for determining the priority of alternative strategies obtained from the SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats). The results of the study indicate that the internal factors that are owned are quality products; local workforce; Availability of land; Strong capital; Pricing terms; Management is still lacking; Production is not optimal; Lack of skills; and the absence of development and research. Meanwhile, external factors are increased fruit consumption; High demand; Government support; The existence of technological developments; Changes in the weather; Presence of pests and diseases; Competitor; and substitute products. The results of the QSPM assessment, strategic priorities for business development are to maintain quality and increase production output; Optimizing plant maintenance activities; Maintaining the sustainability of production results; Improving the ability of farmer groups; Marketing management improvement; and do cooperation.

Key words: SWOT analysis, QSPM.

Pendahuluan

Komoditi buah-buahan yang berpeluang besar untuk dikembangkan, adalah Pepaya. Pepaya (*Carica papaya* L.) merupakan buah tropis yang berasal dari Meksiko bagian selatan dan Amerika Selatan bagian utara. Pepaya merupakan jenis buah yang mudah beradaptasi di berbagai lingkungan, maka tidak heran pepaya kini sudah tersebar di seluruh dunia, termasuk di Indonesia dan merupakan salah satu komoditi buah yang disukai masyarakat Indonesia. Tanaman pepaya banyak ditanam baik di daerah tropis maupun subtropis, di daerah basah dan kering, atau di daerah dataran rendah dan pegunungan [1].

Luas panen tanaman pepaya pada tahun 2018 mengalami penurunan dari tahun-tahun sebelumnya yaitu dari 10.217 Ha pada tahun 2014 menjadi 10.106 Ha pada tahun 2018. Namun berdasarkan dari produksi tanaman papaya mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya, yaitu 875.106 Ton pada tahun 2017 menjadi 887.580 Ton pada tahun 2018. Produksi tertinggi pepaya pada tahun 2016 yaitu mencapai 904.282 Ton [2].

Saat ini, pepaya yang memiliki ukuran besar tidak diminati oleh konsumen. Apalagi bau yang sering muncul dan warna yang kurang menarik menjadi salah satu faktor kurang diminatinya oleh konsumen. Pepaya yang memiliki ukuran lebih kecil, manis dan berkulit licin lebih diminati konsumen. Pepaya yang sedang diminati konsumen dan permintaannya yang tinggi saat ini yaitu Pepaya California. Pepaya California berukuran sedang, bobotnya antara 800 gram hingga 1,2 kg. Bentuk

buahnya seperti peluru. Ciri lainnya, daun mempunyai jambul. Rasa pepaya ini manis dan rasa manisnya seperti tertinggal di mulut saat dimakan. Ini yang menjadikan nilai tambah tersendiri bagi pepaya California dari pada pepaya lokal lainnya. Berdasarkan sisi harga, pepaya California juga memiliki harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan pepaya lainnya sehingga keuntungan dalam mengembangkan usaha pepaya California lebih besar dari pepaya lokal biasa [3].

Menurut Fred (dalam Firdamayanti, 2021) strategi adalah cara untuk mencapai tujuan-tujuan jangka panjang. Manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai ilmu tentang perumusan, pelaksanaan, dan evaluasi keputusan-keputusan lintasan fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya.

Kelompok Tani Buraq Mandar merupakan salah satu Kelompok tani di Kabupaten Majene yang memiliki potensi bisnis untuk mengembangkan pepaya California sebagai komoditi bisnis utama dan menjalankan strategi pengembangan usaha seperti perusahaan. Dengan permintaan yang tinggi terhadap Pepaya California ini, menjadikan Pepaya California merupakan suatu peluang untuk diusahakan. Kelebihan pepaya ini dibanding pepaya lain menjadikan Pepaya California sangat menguntungkan untuk diusahakan saat permintaannya yang belum sepenuhnya terpenuhi ini.

Disisi lain, dengan permintaan Pepaya California yang tinggi kelompok tani Buraq Mandar belum mampu memenuhi permintaan pasar dikarenakan Kelompok Tani Buraq Mandar merupakan kelompok tani yang belum lama bergelut dibidang ini, sehingga masih banyak kendala-kendala yang mereka temui dalam menjalankan usahanya, diantaranya yaitu belum terbentuknya sistem manajemen organisasi yang optimal seperti perencanaan yang belum tertulis secara jelas pada kelompok tani Buraq Mandar. Belum adanya pelabelan produk, dan pengiklanan atau pemasaran produk juga masih terbatas.

Metode

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai dengan bulan Juni 2020 di Desa Bukit Samang Kecamatan Sendana, Kabupaten Majene.

Jenis dan Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini merupakan populasi dari petani Papaya California. Jumlah sampel yang digunakan sebanyak 14 petani pepaya California di Desa Bukit Samang.

Data Primer, yaitu data yang dibuat oleh peneliti untuk maksud khusus menyelesaikan permasalahan yang sedang ditanganinya. Data primer diperoleh dari wawancara kepada petani dengan menyiapkan kuisioner yang dibuat terlebih dahulu kepada responden dan observasi langsung di lapangan.

Data Sekunder yaitu data yang telah diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data sekunder diperoleh dari instansi atau dinas yang terkait dengan penelitian seperti Badan Statistik, Kantor Desa Bukit Samang, serta jurnal-jurnal, buku-buku dan hasil penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini.

Prosedur Pengambilan Data

Prosedur pengambilan data yaitu observasi, melakukan pengamatan langsung untuk menemukan fakta-fakta di lapangan mengenai penelitian yang akan dilakukan. Wawancara, dilakukan secara langsung dengan anggota Kelompok Tani Buraq Mandar. Dokumentasi, merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya dari seseorang.

Analisis Data

Data hasil penelitian dianalisis menggunakan analisis IFE dan EFE, Analisis SWOT, dan Analisis QSPM.

Hasil

Analisis IFE dan EFE

Berdasarkan hasil analisis IFE dan EFE dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 1. Matriks IFE dan EFE

No	Faktor-faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
A	Kekuatan (<i>Strengths</i>)			
1	Memiliki kualitas buah yang baik	0.144	3	0,488
2	Tenaga kerja yang digunakan berasal dari daerah sekitar	0,134	3	0,424
3	Lahan untuk pengembangan usaha masih luas	0,134	3	0,424
4	Permodalan yang cukup kuat dari pemilik	0,157	4	0,581
5	Adanya mitra pemasaran	0,151	4	0,534
Jumlah kekuatan		0,721		2,451
B	Kelemahan (<i>weaknesses</i>)			
1	Manajemen perencanaan usaha yang kurang	0,079	2	0,145
2	Produksi kelompok tani yang belum optimal	0,079	2	0,145
3	Tujuan pemasaran hanya satu	0,056	1	0,073
4	Tidak adanya label serta pengiklanan produk	0,066	2	0,101
Jumlah Kelemahan		0,279		0,464
Total		1,000		2,915

No	Faktor-faktor External	Bobot	Rating	Skor
A	Peluang (<i>Opportunities</i>)			
1	Usaha tani pepaya dapat dibudidayakan di semua daerah	0,160	3	0,48
2	Permintaan papaya California tinggi	0,168	3	0,504
3	Dukungan pemerintah terhadap pengembangan sektor pertanian	0,150	3	0,45
4	Adanya perkembangan teknologi	0,172	4	0,688
Jumlah Peluang		0,65		2,122
B	Ancaman (<i>Threats</i>)			
1	Perubahan cuaca yang tidak menentu	0,071	1	0,071
2	Adanya hama dan penyakit yang Menyerang	0,048	1	0,048
3	Perilaku kompetitif pesaing	0,112	2	0,224
4	Mudah dalam mendapatkan produk Substitusi	0,119	2	0,238
Jumlah Ancaman		0,35		0,581
Total		1,000		2,703

Tabel 1 menunjukkan kondisi internal usaha pepaya California menunjukkan bahwa nilai kekuatan sebesar 2,451 dan nilai kelemahan yaitu sebesar 0,464. Kekuatan yang paling baik untuk dimanfaatkan yaitu permodalan yang cukup kuat dari pemilik dengan dengan skor 0,581 dan kelemahan yang paling rendah yaitu tujuan pemasaran hanya satu dengan skor 0,073. Hasil ini menunjukkan skor untuk faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan sehingga usaha pepaya California dapat dikembangkan dengan memanfaatkan kekuatan utama yang dimiliki dan membenahi semua kelemahan yang dimiliki. Hasil analisis matriks EFE menunjukkan bahwa nilai peluang sebesar 2,122 dan nilai ancaman sebesar 0,581. Peluang dengan skor tertinggi yaitu adanya perkembangan teknologi dengan skor 0,688. Ancaman yang paling mengancam perkembangan usaha yaitu mudahnya dalam mendapatkan produk substitusi dengan skor 0,238. Keadaan ini menunjukkan bahwa faktor Peluang lebih besar dibandingkan faktor ancaman. Ini artinya usaha pepaya California menguntungkan sehingga dapat menghambat ancaman yang terjadi.

Matriks IE memetakan hasil skor matriks IFE dan EFE ke dalam sembilan sel yang didasari pada dua dimensi kunci, yaitu total rata-rata tertimbang IFE yang dipetakan ke pada sumbu x dan total rata-rata tertimbang EFE pada sumbu y. Total nilai tertimbang sebesar pada matriks IFE 2.528 diplotkan dengan total nilai tertimbang pada matriks EFE sebesar 2.51 pada matriks IE. Hasilnya diperlihatkan dalam matriks IE pada Tabel berikut.

Tabel 2. Tabel Matriks IFE

IFE \ EFE	Kuat 3,00 - 4,00	Rata – Rata 2,00 - 2,99	Lemah 1,00 - 1,99
Tinggi 3,00 - 4,00	I	II	III
Rata - Rata 2,00 - 2,99	IV	V ↓	VI
Rendah 1,00 - 1,99	VII	VIII	IX

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2020

Tabel menunjukkan nilai IFE adalah 2,915 dan nilai EFE adalah 2,703 dengan demikian usaha papaya California oleh Kelompok Tani Buraq Mandar berada pada daerah V yaitu Pertahankan dan Pelihara (*Hold and Maintain*). Dengan demikian dapat diketahui strategi yang digunakan adalah penetrasi pasar, pengembangan produk dan pengembangan pasar. Yang dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan untuk memperluas pangsa pasar dengan melakukan pemasaran lebih aktif dengan cara promosi secara lebih luas, dan meningkatkan penjualan dengan memperbaiki atau memodifikasi produk dan mempertahankan kualitas produk yang ada serta melakukan pengenalan produk ke area yang baru. Berdasarkan hasil penelitian, adapun beberapa hal yang dapat dipertahankan dan dipelihara seperti kualitas dari hasil panen pepaya California yang baik, permodalan yang cukup dan mitra sebagai lokasi pemasaran. Hal ini perlu dipertahankan untuk mengembangkan usaha lebih baik dengan memanfaatkan kekuatan - kekuatan tersebut.

Analisis SWOT

Berdasarkan keterangan pada tabel internal faktor strategi atau tabel eksternal faktor strategi (IFE/EFE) tersebut maka dapat dijabarkan sebagai berikut:

- 1) STRATEGI S – O, merupakan strategi yang dilakukan dengan menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah :
 - a. Menjaga kualitas hasil produksi (S1;S2;S3;S4 - O1;O2;O3;O4), Menjaga kualitas hasil produksi dengan menambah luas lahan yang digunakan untuk budidaya pepaya California. Hal ini dilakukan untuk memenuhi permintaan pepaya California dari mitra. Luas lahan yang digunakan untuk budidaya saat ini seluas 6 Ha. Dengan menambah luas lahan budidaya diharapkan kelompok tani Buraq Mandar mampu memenuhi permintaan dari konsumen sehingga mampu meningkatkan pendapatan yang diterima.
 - b. Mempertahankan keberlanjutan hasil produksi (S1;S3;S4 - O1;O2;O3;O4), Strategi ini dilakukan untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada. Kekuatan yang dimiliki Kelompok Tani Buraq Mandar diantaranya adalah produk yang berkualitas, lahan untuk pengembangan masih luas dan permodalan yang cukup kuat dari pemilik. Adapun peluang yang ada yaitu kesadaran masyarakat akan pentingnya konsumsi buah, permintaan papaya California tinggi, adanya perkembangan teknologi. Berdasarkan strategi tersebut, kelompok tani harus memanfaatkan dan berupaya untuk mempertahankan kontinuitas produk agar dapat menghasilkan hasil yang

- maksimal. Menjaga kontinuitas atau keberlanjutan produksi dapat dilakukan dengan melakukan perencanaan yang terintegrasi dengan tujuan memenuhi permintaan tepat waktu, tepat jumlah, dan tepat kualitas.
- 2) STRATEGI W–O merupakan strategi yang dilakukan untuk meminimalkan kelemahan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat dilakukan oleh kelompok Tani Buraq Mandar adalah :
- Memperbaiki kemampuan kelompok tani dengan pelatihan - pelatihan untuk meningkatkan manajemen produksi agar dapat memenuhi permintaan konsumen (W1;W2;W3;W4-O1;O2;O3;O4), kemampuan petani dalam melakukan usaha tani pepaya California masih terbatas. Hal ini perlu menjadi perhatian karena kemampuan petani dapat memberikan pengaruh terhadap jalannya usaha. Pelaksanaan pelatihan - pelatihan yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan petani dalam meningkatkan manajemen produksi diharapkan mampu membuat kemampuan petani semakin baik terutama dalam melakukan manajemen produksi. Kemampuan manajemen diperlukan untuk mengembangkan usahatani pepaya California agar lebih baik lagi.
 - Mulai menawarkan produk ke pelaku usaha (W1;W2;W3 - O1;O2), untuk bagian pemasaran strategi yang perlu diterapkan ialah menawarkan produk kepada pelaku usaha atau kepada pasar-pasar tradisional dan modern sehingga jangkauan pemasaran pepaya California akan lebih luas. Promosi menjadi hal yang perlu dilakukan karena pemasaran masih terbatas pada tengkulak. Selain tengkulak, mitra yang dimiliki juga tidak mampu menyerap semua hasil panen yang dimiliki oleh petani.
- 3) STRATEGI S – T merupakan strategi yang dilakukan dengan menggunakan kekuatan internal untuk mengatasi ancaman eksternal. Strategi yang dapat dilakukan adalah :
- Mengoptimalkan kegiatan pemeliharaan tanaman (S1;S2-T1;T2), strategi dalam meningkatkan pengawasan atau kontrol dalam proses pemeliharaan tanaman pepaya California. Hal ini sangat penting dilakukan, mengingat banyak hama dan penyakit menjadi ancaman bagi tanaman sehingga pada saat produksi menghasilkan kualitas yang tidak bagus sehingga tidak layak untuk dijual.
 - Melakukan trobosan baru dengan berbahan dasar papaya California (S1;S2;S3;S4-T3;T4), Melakukan trobosan baru dengan membuat produk yang berbahan dasar papaya California agar pepaya California memiliki nilai jual yang lebih tinggi dan dapat memperoleh keuntungan yang besar pula. Pepaya California dapat diolah menjadi sebuah alat kecantikan dan diolah menjadi produk kuliner.
- 4) STRATEGI W – T merupakan strategi yang dilakukan dengan meminimalkan kelemahan internal untuk menghindari ancaman eksternal. Strategi yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah :
- Perbaiki manajemen pemasaran agar mudah menjangkau konsumen (W1;W3-T3;T4), strategi ini bertujuan agar kegiatan pemasaran diperluas dengan cara meraih pasar diluar Kabupaten Majene yang juga berpotensi untuk meningkatkan penjualan dan agar mudah dijangkau oleh konsumen luar. Dari segi teknologi penggunaan media internet untuk proses pemasaran juga perlu dioptimalkan dengan membuat promosi atau iklan-iklan pada sosial media.

- b. Bekerja sama dengan pemerintah atau lembaga terkait dalam meningkatkan sarana penunjang usaha (W4-T2;T3), bekerjasama dengan pemerintah dan lembaga terkait yang dimaksud ialah seperti bekerja sama dengan lembaga penyuluh pertanian yaitu dengan memberikan penyuluhan tentang berbagai informasi pengetahuan, keterampilan, maupun sikap petani agar menjadi lebih baik dalam mengelola usahatani guna meningkatkan kesejahteraannya.

Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Berdasarkan hasil penilaian QSPM dilihat pada lampiran II bagian IV, maka diperoleh urutan dari nilai TAS paling tinggi hingga paling rendah. Dari urutan tersebut dapat dihasilkan strategi-strategi prioritas yang dapat diterapkan oleh Kelompok Tani Buraq Mandar untuk pengembangan usaha.

- a. Menjaga kualitas dan meningkatkan hasil produksi, strategi ini memperoleh nilai penjumlahan TAS, yaitu sebesar 5,671. Berdasarkan hasil analisis QSPM menunjukkan bahwa strategi ini merupakan strategi yang paling baik dilakukan dan menjadi prioritas utama yang dapat dijalankan untuk mengembangkan usaha pepaya California yang dilakukan oleh kelompok tani Buraq Mandar. Hal ini didukung dengan sarana dan prasarana yang dimiliki serta didukung dengan modal yang kuat sehingga kelompok tani dapat menjaga kualitas produksi yang dihasilkan dan menambah luas lahan produksi. Strategi ini menjadi prioritas utama karena kelompok tani Buraq Mandar memiliki semua sumber daya yang dibutuhkan untuk menjaga kualitas dan meningkatkan hasil produksi. Strategi ini dapat dilakukan jangka pendek karena tidak memerlukan proses pelaksanaan yang tidak lama.
- b. Mengoptimalkan kegiatan pemeliharaan tanaman, strategi ini memperoleh nilai penjumlahan TAS sebesar 4,959. Berdasarkan hasil analisis QSPM menunjukkan alternatif strategi ini dapat dilakukan dengan memperbaiki alat dan mesin yang digunakan untuk semakin memberikan kemudahan dalam pengembangan pepaya California yang dilakukan oleh kelompok tani Buraq Mandar. Strategi ini dapat dilakukan dengan memperbaiki kelemahan dari sektor alsintan yang dimiliki. Strategi ini dapat dilakukan untuk jangka pendek karena dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki dengan sebaik mungkin terutama untuk proses pemeliharaan tanaman.
- c. Mempertahankan keberlanjutan hasil produksi, strategi ini memperoleh nilai penjumlahan TAS sebesar 4,73. Berdasarkan hasil analisis QSPM menunjukkan strategi ini dapat dilakukan untuk mengembangkan usahatani pepaya California yang dijalankan oleh kelompok tani Buraq Mandar sebagai alternatif strategi yang dapat dilakukan jika strategi utama atau prioritas mengalami kesulitan. Dengan menjaga produksi yang berkelanjutan diharapkan mampu mengembangkan usahatani pepaya California yang dijalankan oleh kelompok tani Buraq Mandar. Strategi ini dapat dilakukan untuk jangka pendek karena dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki dengan maksimal untuk mempertahankan produksi agar tetap konsisten.
- d. Memperbaiki kemampuan kelompok tani dengan pelatihan - pelatihan untuk meningkatkan manajemen produksi agar dapat memenuhi permintaan konsumen, strategi ini memperoleh nilai TAS sebesar 4,727. Berdasarkan hasil analisis QSPM menunjukkan strategi ini menjadi alternatif dan dapat dijalankan

dengan memperbaiki kualitas SDM yang dimiliki. Peningkatan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki oleh SDM disadari masih terbatas sehingga memerlukan arahan untuk semakin meningkatkan kemampuan yang dimiliki oleh petani California. Strategi ini merupakan persiapan untuk jangka panjang karena kemampuan yang dimiliki oleh anggota kelompok tani harus diperbaiki untuk membantu keberlangsungan usaha. Pelatihan - pelatihan seperti tata cara budidaya yang baik, penanganan hama dan penyakit, pemasaran, dan pelatihan administrasi yang dapat membantu petani untuk mengelola manajemen usaha dengan baik.

- e. Perbaiki manajemen pemasaran agar mudah menjangkau konsumen, strategi ini memperoleh nilai penjumlahan TAS sebesar 4,26. Berdasarkan hasil analisis QSPM menunjukkan alternatif strategi ini dapat dilakukan dengan memperbaiki semua kelemahan yang dimiliki agar dapat bertahan dari semua ancaman yang dihadapi. Manajemen pemasaran yang dimiliki harus diperbaiki agar dapat memudahkan para konsumen. Strategi ini adalah strategi jangka panjang karena untuk memperbaiki manajemen pemasaran dibutuhkan kemampuan yang baik dari SDM dan faktor - faktor lainnya yang berasal dari luar usaha yang dapat memberikan dampak untuk pelaksanaan proses pemasaran.
- f. Melakukan kerjasama dengan akademisi dan lembaga-lembaga pemerintah yang dapat mendukung pengembangan usaha, strategi ini memperoleh nilai penjumlahan TAS sebesar 3,468. Berdasarkan hasil analisis QSPM menunjukkan alternatif strategi ini dapat menunjang pengembangan usahatani pepaya California yang dilakukan oleh kelompok tani Buraq Mandar. Strategi ini dapat dilakukan untuk jangka panjang karena dengan melakukan kerjasama dengan akademisi dan lembaga - lembaga pemerintahan dapat membantu kelompok tani untuk mengembangkan usaha dengan meneliti semua aspek usaha yang dimiliki.

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Faktor internal yang dimiliki adalah Produk yang berkualitas; Tenaga kerja lokal; Ketersediaan lahan; Modal kuat; Ketentuan harga; Manajemen masih kurang; Produksi belum optimal; Kurangnya keterampilan; dan belum adanya pengembangan dan penelitian. Sedangkan, faktor eksternal adalah Konsumsi buah meningkat; Permintaan tinggi; Dukungan pemerintah; Perubahan cuaca; Adanya hama dan penyakit; Pesaing; dan Produk substitusi.
- 2) Hasil penilaian QSPM, prioritas strategi untuk pengembangan usaha adalah Menjaga kualitas dan peningkatan hasil produksi; Mengoptimalkan kegiatan pemeliharaan tanaman; Mempertahankan keberlanjutan hasil produksi; Memperbaiki kemampuan kelompok tani; Perbaiki manajemen pemasaran; dan Melakukan kerja sama.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada petani kelompok tani Buraq Mandar yang telah meluangkan waktunya untuk diwawancarai demi kelancaran penelitian ini.

Daftar Pustaka

- Badan Pusat Statistik Indonesia. 2020. Statistik Tanaman Pepaya Di Indonesia Tahun 2020, Jakarta.
- David, Fred R. 2009. Manajemen Strategis Konsep, Buku 1. Penerbit Selemba Empat Jakarta.
- Febrianti, O. V., & Susan, M. (2014). Usulan Alternatif Strategi PT. X Menggunakan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). E-Journal Graduate Unpar Part A – Economics, 1(1), 1-13.
- Firdamayanti, Erni, Mutmainnah & Kiki Amalia. 2021. Strategi Pemasaran Pupuk Kotoran Sapi Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) Kecamatan Sendana Kota Palopo. Wanatani: Jurnal Ilmu Pertanian, Vol. 1, No. 2
- Indriyani, N. L. P., Affandi dan Sunarwati, D. 2008. Pengelolaan kebun pepaya sehat. Balai Penelitian Buah Tropika. Solok. 22 Hal.
- Putri, Nyimas Ekinevita, Astuti, Retno, Putri, Shyntia Atica. 2014. Perencanaan Strategi Pengembangan Restoran Menggunakan Analisis Swot dan Metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matriks*) (Studi Kasus Restoran Big Burger Malang). Jurnal Industria Vol.3 No.2 Hal.93-106.
- Soedarya, A.P. 2009. Budidaya Usaha Pengolahan Agribisnis Papaya. Bandung: Pustaka Grafika.