

Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Melon pada CV FLOS Hidroponik Organik di Desa Bansari Kabupaten Temanggung

Melon Agribusiness Development Strategy at CV FLOS Organic Hydroponics on Bansari Village of Temanggung Regency

Sylvia Sifaurochmah* & Nanik Dara Senjawati

Program Studi Agribisnis Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta, Indonesia

*Penulis Korespondensi: silviasiva28@gmail.com

Abstract:

CV FLOS Hidroponik Organik is a modern agricultural enterprise specializing in hydroponic melon cultivation. This study aimed to (1) identify internal and external environmental factors; (2) analyze alternative strategies for business development; and (3) determine the priority strategy for business growth. A descriptive quantitative approach based on a case study design was employed, with respondents selected purposively. The data consisted of both primary and secondary sources. Data were collected through focus group discussions (FGDs), interviews, observations, literature reviews, documentation, and questionnaires. Data analysis involved the use of the IFE and EFE matrices, the IE matrix, the SWOT matrix, and the QSPM method. The results indicated that (1) internal environmental factors included key strengths such as sound business planning, short distribution channels, and the implementation of quality control, while the main weakness was the absence of a management information system. External environmental factors included opportunities such as the availability of adequate clean water, and threats such as competitors who produced melons of higher quality and quantity. (2) The proposed alternative strategies for business development included maintaining and improving melon quality standards; expanding creative and innovative melon education services; and increasing the workforce while establishing partnerships with local farmer groups. (3) The top-priority strategy identified was to maintain and improve the quality standards of melons.

Keywords: Business Development Strategies, External Factors, Hydroponic Melon Cultivation, Internal Factors

Abstrak:

CV FLOS Hidroponik Organik merupakan usaha pertanian modern yang membudidayakan melon hidroponik. Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi faktor lingkungan internal dan eksternal, (2) menganalisis alternatif strategi pengembangan usaha, (3) menentukan strategi prioritas pengembangan usaha. Pendekatan penelitian menggunakan deskriptif kuantitatif berdasarkan studi kasus. Penentuan responden dilakukan secara purposive. Jenis dan sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Pengumpulan data menggunakan FGD, wawancara, observasi, studi pustaka, dokumentasi, dan kuisioner. Teknik analisis data menggunakan IFE, EFE, matriks SWOT, dan matriks QSPM. Hasil penelitian menunjukkan (1) faktor lingkungan internal meliputi kekuatan utama yaitu terdapat perencanaan usaha; saluran distribusi yang pendek; serta telah melakukan quality control. Sedangkan kelemahan utamanya yaitu belum mempunyai sistem informasi manajemen. Faktor lingkungan eksternal terdiri dari peluang utama yaitu ketersediaan air bersih yang memadai, sedangkan ancaman utamanya yaitu pesaing yang menghasilkan buah melon dengan kualitas dan kuantitas yang lebih baik, (2) Alternatif strategi pengembangan usaha yaitu mempertahankan dan meningkatkan standar kualitas melon; memperbanyak layanan edukasi melon yang kreatif dan inovatif; serta menambah tenaga kerja dan menjalin mitra kelompok tani lokal, (3) Strategi prioritas yang tepat untuk pengembangan usaha CV FLOS Hidroponik Organik yaitu mempertahankan dan meningkatkan standar kualitas melon.

Kata Kunci: Faktor Eksternal, Faktor Internal, Melon Hidroponik, Strategi Pengembangan Usaha.



This article is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

1. Pendahuluan

Usaha agribisnis hortikultura merupakan sumber pendapatan bagi masyarakat dan petani pada berbagai tingkatan baik skala kecil, menengah, maupun besar. Hal ini disebabkan oleh tingginya nilai jual produk hortikultura, keberagaman jenis tanaman, ketersediaan lahan dan teknologi, serta potensi pasar yang terus berkembang baik di dalam negeri maupun di luar negeri (Sundari, 2020). Salah satu jenis tanaman hortikultura yang mempunyai prospek bagus untuk dilakukan pengembangan yaitu komoditas melon (Abdurrahman et al., 2023). Melon (*Cucumis melo L.*) merupakan buah yang sangat diminati oleh masyarakat luas karena rasanya yang manis dan segar. Buah ini tidak hanya enak tetapi juga mudah disajikan, mempunyai banyak vitamin A dan C, rendah kalori, bebas lemak dan kolesterol, serta mengandung sedikit sodium dan banyak potassium. Tingginya tingkat penerimaan dari masyarakat menjadikan melon sebagai buah dengan keunggulan kompetitif karena bisa dipanen dalam waktu singkat (60-70 hst), memiliki harga jual yang tinggi, dan sudah dikenal luas di masyarakat kota (Sobir & Siregar, 2010).

Salah satu usaha yang membudidayakan hortikultura melon di Kabupaten Temanggung adalah CV FLOS Hidroponik Organik. Perusahaan ini membudidayakan melon dengan sistem hidroponik. Proses budidaya melon dilakukan di dalam greenhouse menggunakan teknologi smartfarming yaitu *Internet of Things* (IoT). IoT adalah teknologi yang dirancang untuk menghubungkan berbagai perangkat melalui jaringan internet (Harefa & Gunawan, 2024). Selain itu, perusahaan juga menyediakan jasa pelayanan untuk eduwisata melon, kegiatan penyuluhan, pelatihan, dan penelitian. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan menjalin kemitraan dengan kelompok tani lokal karena usahanya berprinsip pada suistainable and socioagropreneur. Pemasaran produk melon dilakukan melalui jalinan kerjasama dengan vendor pemasaran untuk menjamin kepastian pasar.

CV FLOS Hidroponik Organik mempunyai beberapa kendala dalam menjalankan usahanya untuk mencapai visi dan misi perusahaan. Kendala tersebut yaitu berkaitan dengan Sumber Daya Manusia (SDM) yang masih terbatas dan kurang terampil dalam mengelola usaha. Menurut Rini & Amaliyah (2019), manajemen SDM berperan krusial dalam menentukan tingkat produktivitas serta keberhasilan pencapaian seluruh tujuan. Permasalahan selanjutnya yaitu terkait manajemen yang belum optimal. Dalam praktik hubungan dengan mitra kelompok tani, beberapa kelompok tani belum optimal dalam mengelola budidaya melon dalam greenhouse karena tidak mengikuti prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan pengawasan dan transfer pengetahuan antara manajemen CV FLOS Hidroponik Organik dan mitra kelompok tani, sehingga implementasi standar budidaya tidak berjalan konsisten. Masalah-masalah tersebut akan berpengaruh terhadap kualitas dan kuantitas produksi melon yang dihasilkan karena budidaya melon tidak dilakukan mengikuti prosedur yang telah ditetapkan. Kualitas buah melon yang dihasilkan oleh CV FLOS Hidroponik Organik belum konsisten yang meliputi tidak konsistennya tingkatan kemanisan melon, tekstur yang tidak optimal (daging terlalu lembek atau terlalu keras), serta ukuran buah melon yang tidak seragam. Presentase kualitas buah melon yang tidak konsisten pada setiap hasil panen di CV FLOS Hidroponik Organik yaitu berkisar antara 10%-15%. Kualitas buah yang tidak konsisten ini berpengaruh pada produksi melon yang fluktuatif. Fluktiasi produksi melon pada CV FLOS Hidroponik Organik dapat dilihat pada rekapitulasi produksi melon 11 greenhouse mitra kelompok tani yang ada di desa Bansari pada tahun 2023. Secara detail, dapat dilihat pada gambar 1.

Berdasarkan rekapitulasi data produksi melon pada panen pertama, kedua, dan ketiga cenderung mempunyai pola fluktuasi yang sama. Namun pada greenhouse ke-6 dan greenhouse ke-11 cenderung menghasilkan produksi lebih rendah daripada greenhouse yang lain. Hal ini disebabkan karena kedua mitra kelompok tani yang mengelola greenhouse tersebut tidak melakukan praktik budidaya melon sesuai prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Melihat kondisi dari CV FLOS Hidroponik Organik, Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal CV FLOS Hidroponik Organik, serta merumuskan alternatif dan prioritas strategi yang efektif dalam mempertahankan serta mengembangkan usaha

agribisnis melon. pada CV FLOS Hidroponik Organik. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar pengambilan keputusan strategis bagi manajemen CV FLOS Hidroponik Organik dalam meningkatkan daya saing, sekaligus memberikan kontribusi empiris terhadap pengembangan model pengelolaan agribisnis hortikultura berbasis kemitraan di Indonesia.

2. Metode Penelitian

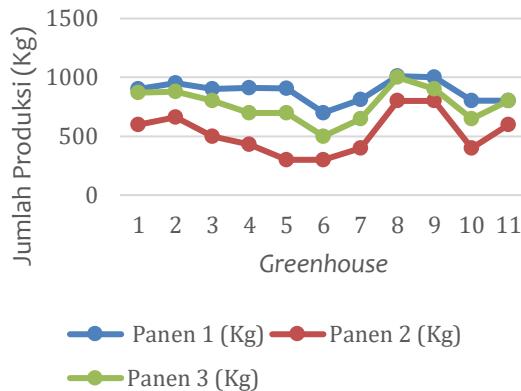
Penelitian strategi pengembangan usaha agribisnis melon dilaksanakan pada CV FLOS Hidroponik Organik di Desa Bansari, Kecamatan Bansari, Kabupaten Temanggung, Jawa Tengah. Pendekatan penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kuantitatif berdasar studi kasus. Penelitian studi kasus merupakan salah satu metode dalam penelitian kualitatif yang fokus pada pemahaman peristiwa atau situasi tertentu (Ilhami et al., 2024). Tujuan penelitian yang akan dilakukan adalah melihat gambaran yang akurat pada CV FLOS Hidroponik Organik dari aspek strategi pengembangan usaha yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, kemudian dibuat kerangka penyusunan strategi melalui perhitungan secara kuantitatif. Metode penentuan responden menggunakan purposive yaitu sengaja berdasar kriteria khusus yang dibutuhkan dalam penelitian. Terdapat 4 responden yaitu direktur utama, manajer keuangan, kepala greenhouse, dan penanggung jawab greenhouse karena responden tersebut mengetahui kondisi lingkungan internal dan eksternal, serta visi dan misi perusahaan. Jenis dan sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Pengumpulan data menggunakan FGD, wawancara, observasi, studi pustaka, dokumentasi, dan kuisioner. Teknik analisis data pada tahap pertama (input) menggunakan IFE dan EFE untuk menjawab tujuan penelitian pertama. Tahap kedua (pencocokan) menggunakan matriks SWOT untuk menjawab tujuan penelitian kedua. Pada tahap ketiga (keputusan) menggunakan matriks QSPM untuk menjawab tujuan penelitian ketiga.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Gambaran Umum

3.1.1 Profil CV FLOS Hidroponik Organik

CV FLOS Hidroponik Organik merupakan salah satu perusahaan yang mengembangkan usahanya di bidang pertanian modern yang berdiri pada tahun 2017. Perusahaan ini terletak di Desa Banaran, RT.01/RW.06, Banaran, Bansari, Kec. Bansari, Kabupaten Temanggung, Jawa Tengah. CV FLOS Hidroponik Organik menerapkan prinsip sustainable and socioagropreneur dalam menjalankan usahanya. Saat ini, CV FLOS Hidroponik Organik menjalin kemitraan dengan 15 mitra kelompok tani di Bansari, dimana 11 greenhouse telah beroperasi dalam budidaya melon, sedangkan 4 greenhouse masih dalam tahap persiapan. Bentuk kemitraan yang terjalin antara CV FLOS Hidroponik Organik dan kelompok tani adalah pola inti plasma dimana CV FLOS Hidroponik Organik menjadi inti dan kelompok tani menjadi plasma. CV FLOS Hidroponik Organik melakukan bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi, menyediakan sarana dan prasarana pertanian, sedangkan kelompok tani yang menjalankan budidaya pertanian dan wajib memasarkan produknya pada CV FLOS Hidroponik Organik. CV FLOS Hidroponik Organik telah mengalami kemajuan yang pesat dan sudah berbadan hukum menjadi Commanditaire Vennootschap (CV) pada tahun 2024. Visi dari CV FLOS Hidroponik Organik yaitu menjadi usaha di bidang pertanian yang memberikan manfaat bagi masyarakat pada aspek sosial, pendidikan, dan kesehatan. Sedangkan misinya yaitu (1) mengembangkan sistem usaha pertanian terpadu dan berkelanjutan yang dikelola secara profesional, (2) menumbuhkan minat dan kebanggaan usaha di bidang pertanian melalui wadah karya, pembelajaran dan pemberdayaan, (3) mengembangkan berbagai macam produk usaha baik berupa barang dan jasa yang bermanfaat bagi lingkungan masyarakat.



Gambar 1. Rekapitulasi Produksi Melon Mitra Kelompok Tani Desa Bansari

Tabel 1. Hasil identifikasi faktor internal CV FLOS Hidroponik Organik

| No | Kekuatan | Kelemahan |
|----|---|---|
| 1 | Terdapat perencanaan usaha | Struktur organisasi dan spesifikasi pekerjaan tidak tepat |
| 2 | Karyawan dari tenaga kerja lokal | SDM yang mengelola usaha masih terbatas |
| 3 | Segmen pasar telah sesuai | Strategi promosi, iklan, dan publisitas belum maksimal |
| 4 | Saluran distribusi pendek | Data keuangan belum dikelola dengan baik |
| 5 | Telah melakukan riset pasar | Memakai pupuk dan pestisida anorganik |
| 6 | Produk yang dipasarkan mempunyai jaminan kualitas | Belum mempunyai sistem informasi manajemen |
| 7 | Kesepakatan harga yang tinggi dengan vendor pemasaran | |
| 8 | Mempunyai modal yang cukup | |
| 9 | Pembagian keuntungan dengan mitra kelompok tani jelas dan transparan | |
| 10 | Terdapat jasa pelayanan edukasi melon | |
| 11 | Sarana dan prasarana pertanian modern yang memadai | |
| 12 | Melakukan <i>quality control</i> pada <i>input</i> , budidaya, dan <i>pasca panen</i> | |
| 13 | Mengikuti pelatihan berbayar tentang peracikan nutrisi tanaman | |

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

3.1.2 Jenis Komoditas dan Pemasaran Melon pada CV FLOS Hidroponik Organik

CV FLOS Hidroponik Organik membudidayakan jenis melon sesuai dengan permintaan pasar. Secara umum, varietas melon yang sering ditanam yaitu melon jepang, melon korea (*chamoe*), melon sweet net, dan melon hami. Pemasaran melon klaster premium dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan vendor pemasaran yang sudah jelas kredibilitasnya. Vendor Semarang dikhususkan penjualan melon varietas jepang, sweet net, dan melon hami. Vendor Bandung dikhususkan penjualan melon varietas korea.

3.2 Identifikasi Lingkungan Internal dan Eksternal CV FLOS Hidroponik Organik

3.2.1 Lingkungan Internal CV FLOS Hidroponik Organik

Lingkungan internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan yang informasinya dapat diperoleh dari aspek manajemen, pemasaran, keuangan dan akuntansi, produksi dan operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi manajemen (Fred & David, 2016). Analisis lingkungan internal CV FLOS Hidroponik Organik secara detail dapat dilihat pada tabel 1.

3.2.2 Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal terdiri dari peluang dan ancaman yang informasinya dapat diperoleh dari aspek ekonomi; sosial, budaya, dan lingkungan politik, pemerintahan dan hukum, teknologi; serta keunggulan bersaing (Fred & David, 2016). Analisis lingkungan eksternal CV FLOS Hidroponik Organik secara detail dapat dilihat pada tabel 2

3.2.3 Analisis Internal Faktor Evaluation (IFE)

Berdasarkan perhitungan dari matriks IFE, didapatkan total skor matriks IFE sebesar 3,368. Menurut Fred & David (2016), skor di atas 2.5 menunjukkan kekuatan internal yang kuat. Menurut Lingga et al., (2018), posisi internal yang kuat menandakan bahwa usaha tersebut mampu memaksimalkan kekuatan dan mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh usaha tersebut. Hal ini sejalan dengan penelitian (Azizah et al., 2024), bahwa total skor diatas 2.5 menunjukkan posisi internal yang kuat sehingga usaha memiliki kemampuan dalam menggunakan kekuatan untuk mengurangi kelemahan yang dimiliki lingkungan internalnya. Kekuatan utama dari CV FLOS Hidroponik Organik dengan skor sebesar 0.272 yaitu terdapat perencanaan usaha, saluran distribusi pendek, serta melakukan quality control pada input, budidaya, dan pasca panen. Kelemahan utama dengan skor sebesar 0.052 yaitu belum mempunyai sistem informasi manajemen

Tabel 2. Hasil identifikasi faktor eksternal CV FLOS Hidroponik Organik

| No | Peluang | Ancaman |
|----|--|--|
| 1 | Ketersediaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) | Kenaikan harga input dan sarana produksi pertanian |
| 2 | Permintaan akan produk dan jasa tinggi | Terdapat beberapa mitra yang tidak mengikuti prosedur perusahaan |
| 3 | Ketersediaan air bersih yang memadai untuk budidaya melon secara hidroponik | Pesaing yang mampu menghasilkan buah melon dengan kualitas dan kuantitas yang lebih baik |
| 4 | Trend gaya hidup sehat | Kekuatan tawar vendor pemasaran terkait harga yang rendah |
| 5 | Pendapatan per kapita masyarakat yang tinggi | |
| 6 | Program food estate (lumbung pangan holtikultura) di Desa Bansari | |
| 7 | APBdes memberikan subsidi berupa greenhouse dan KOMINFO memberikan subsidi seperangkat IoT | |
| 8 | Kuatnya jaringan dengan berbagai instansi | |
| 9 | Tersedia teknologi budidaya dengan smartfarming | |
| 10 | Tersedia teknologi informasi berbasis komputer | |
| 11 | Sedikitnya pesaing yang berorientasi agrosociopreneur | |

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

Tabel 3. Hasil perhitungan Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) CV FLOS Hidroponik Organik

| No | INTERNAL | BOBOT | RATING | SKOR |
|------------------|--|--------------|-------------|--------------|
| | | (a) | (b) | (axb) |
| Kekuatan | | | | |
| 1 | Terdapat perencanaan usaha | 0.068 | 4 | 0.272 |
| 2 | Karyawan berasal dari tenaga kerja lokal | 0.060 | 3.75 | 0.223 |
| 3 | Segmen pasar telah sesuai | 0.055 | 3.75 | 0.207 |
| 4 | Saluran distribusi pendek | 0.068 | 4 | 0.272 |
| 5 | CV FLOS Hidroponik Organik telah melakukan riset pasar | 0.064 | 4 | 0.255 |
| 6 | Produk yang dipasarkan mempunyai jaminan kualitas | 0.064 | 4 | 0.255 |
| 7 | Kesepakatan harga yang tinggi dengan vendor pemasaran | 0.060 | 3.75 | 0.223 |
| 8 | Mempunyai modal yang cukup | 0.060 | 3.5 | 0.209 |
| 9 | Pembagian keuntungan dengan mitra kelompok tani jelas dan transparan | 0.060 | 3.75 | 0.223 |
| 10 | Terdapat jasa pelayanan edukasi melon | 0.064 | 3.75 | 0.239 |
| 11 | Sarana dan prasarana pertanian modern yang memadai | 0.064 | 4 | 0.255 |
| 12 | Melakukan <i>quality control</i> pada <i>input</i> , budidaya, dan <i>pasca panen</i> | 0.068 | 4 | 0.272 |
| 13 | Mengikuti pelatihan berbayar tentang peracikan nutrisi tanaman dan teknik budidaya melon | 0.060 | 3.25 | 0.194 |
| Jumlah | | 0.813 | 49.5 | 3.102 |
| Kelemahan | | | | |
| 1 | Struktur organisasi dan spesifikasi pekerjaan tidak tepat | 0.034 | 1.5 | 0.051 |
| 2 | SDM yang mengelola usaha masih terbatas | 0.026 | 1.25 | 0.032 |
| 3 | Strategi promosi, iklan, dan publisitas belum maksimal | 0.034 | 1.25 | 0.043 |
| 4 | Data keuangan belum dikelola dengan baik | 0.030 | 1.25 | 0.037 |
| 5 | Masih menggunakan pupuk dan pestisida anorganik | 0.034 | 1.5 | 0.051 |
| 6 | Belum mempunyai sistem informasi manajemen | 0.030 | 1.75 | 0.052 |
| Jumlah | | 0.187 | 8.5 | 0.266 |
| TOTAL | | 1.000 | 58 | 3.368 |

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

3.2.4 Analisis Lingkungan Eksternal (EFE)

Berdasarkan perhitungan matriks EFE, diperoleh total skor matriks EFE sebesar 3.509. Menurut Fred & David (2016), total skor diatas 2.5 menunjukkan bahwa respon organisasi baik dalam menghadapi peluang dan ancaman. Hal ini sejalan dengan penelitian Azizah et al. (2024) yang menyatakan apabila total skor EFE lebih dari 2.5 maka diartikan bahwa usaha mempunyai kemampuan yang tinggi dalam merespon lingkungan eksternal berupa peluang dan mengatasi ancaman yang ada. Peluang utama dari CV FLOS Hidroponik Organik dengan skor sebesar 0.346 yaitu ketersediaan air bersih yang memadai untuk budidaya melon secara hidroponik. Sedangkan ancaman utama dengan skor sebesar 0.049 yaitu pesaing yang mampu menghasilkan buah melon dengan kualitas yang lebih baik dan kuantitas yang lebih banyak.

3.2.5 Analisis SWOT

Analisis SWOT dapat mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung pencapaian tujuan organisasi serta mengelompokkan hambatan-hambatan utama yang perlu dikurangi guna meraih hasil yang diharapkan (Prasasti

& Feranika, 2024). Analisis ini diawali dengan melakukan perhitungan nilai skor rata-rata faktor strategi. Secara lebih detail dapat dilihat pada tabel 5.

Langkah selanjutnya yaitu menentukan posisi kuadran SWOT sebagai berikut:

$$\text{Sumbu } X = S - W = 3.102 - 0.266 = 2.836$$

$$\text{Sumbu } Y = O - T = 3.366 - 0.143 = 3.223$$

Berdasarkan perhitungan sumbu X dan sumbu Y tersebut, maka didapatkan titik kuadran CV FLOS Hidroponik Organik (2.836; 3.223), artinya perusahaan berada pada kuadran I. Posisi kuadran secara detail dapat dilihat pada gambar 2.

Berdasarkan posisi tersebut, kuadran I menunjukkan suatu kondisi yang sangat menguntungkan. Menurut Rangkuti (2014), Perusahaan yang berada pada kuadran I memiliki kekuatan dan peluang, sehingga mampu memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang tepat dalam situasi ini adalah menerapkan kebijakan pertumbuhan yang agresif (strategi berorientasi pertumbuhan). Strategi ini mendukung langkah-langkah agresif dalam upaya mengembangkan berbagai aspek organisasi secara menyeluruh. Menurut Fred & David (2016), kebijakan pertumbuhan yang agresif yaitu strategi intensif yang meliputi penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk.

Tabel 4. Hasil perhitungan Matriks External Factor Evaluation (EFE) CV FLOS Hidroponik Organik

| No | EKSTERNAL | BOBOT | RATING | SKOR |
|----------------|--|---------------|--------------|--------------|
| | | (a) | (b) | (axb) |
| Peluang | | | | |
| 1 | Ketersediaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) | 0.076 | 3.75 | 0.284 |
| 2 | Permintaan akan produk dan jasa tinggi | 0.076 | 3.75 | 0.284 |
| 3 | Ketersediaan air bersih yang memadai untuk budidaya melon secara hidroponik | 0.086 | 4 | 0.346 |
| 4 | Trend gaya hidup sehat | 0.081 | 3.75 | 0.304 |
| 5 | Pendapatan per kapita masyarakat yang tinggi | 0.081 | 3.75 | 0.304 |
| 6 | Program food estate (lumbung pangan holtikultura) di Desa Bansari | 0.081 | 3.75 | 0.304 |
| 7 | APBdes memberikan subsidi berupa greenhouse dan KOMINFO memberikan subsidi seperangkat IoT | 0.081 | 4 | 0.324 |
| 8 | Kuatnya jaringan dengan berbagai instansi | 0.081 | 4 | 0.324 |
| 9 | Tersedia teknologi budidaya dengan smartfarming | 0.081 | 3.75 | 0.304 |
| 10 | Tersedia teknologi informasi berbasis komputer | 0.081 | 3.75 | 0.304 |
| 11 | Sedikitnya pesaing yang berorientasi agrosociopreneur | 0.076 | 3.75 | 0.284 |
| | | Jumlah | 0.881 | 42 |
| | | 3.366 | | |
| Ancaman | | | | |
| 1 | Kenaikan harga input dan sarana produksi pertanian | 0.022 | 1 | 0.022 |
| 2 | Terdapat beberapa mitra yang tidak mengikuti prosedur perusahaan | 0.032 | 1 | 0.032 |
| 3 | Pesaing yang mampu menghasilkan buah melon dengan kualitas dan kuantitas yang lebih baik | 0.032 | 1.5 | 0.049 |
| 4 | Kekuatan tawar vendor pemasaran terkait harga yang rendah | 0.032 | 1.25 | 0.041 |
| | | Jumlah | 0.119 | 4.75 |
| | | 0.143 | | |
| | | TOTAL | 1.000 | 46.75 |
| | | 3.509 | | |

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

Tabel 5. Tabel Nilai Skor dan Nilai Skor Rata-rata Faktor Strategi

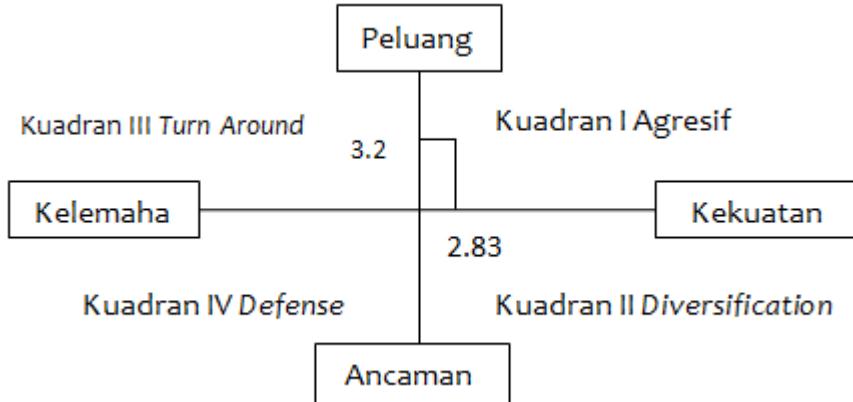
| Faktor Strategi | Jumlah Skor | Jumlah Variabel | Skor Rata-Rata |
|-------------------|-------------|-----------------|----------------|
| Strengths (S) | 3.102 | 13 | 0.239 |
| Weaknesses (W) | 0.266 | 6 | 0.044 |
| Opportunities (O) | 3.366 | 11 | 0.306 |
| Threats (T) | 0.143 | 4 | 0.036 |

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

Tabel 7. Perhitungan Strategi S-O, W-O, S-T, W-T

| | Kekuatan | Kelemahan |
|---------|---|--|
| Peluang | $S-O = (\text{skor rata-rata kekuatan} + \text{peluang}) : 2$ $S-O = (0.239 + 0.306) : 2$ $S-O = 0.272$ | $W-O = (\text{skor rata-rata kelemahan} + \text{peluang}) : 2$ $W-O = (0.044 + 0.306) : 2$ $W-O = 0.175$ |
| Ancaman | $S-T = (\text{skor rata-rata kekuatan} + \text{ancaman}) : 2$ $S-T = (0.239 + 0.036) : 2$ $S-T = 0.137$ | $W-T = (\text{skor rata-rata kelemahan} + \text{ancaman}) : 2$ $W-T = (0.044 + 0.036) : 2$ $W-T = 0.04$ |

Sumber: Data Primer Diolah (2024)



Gambar 2. Kuadran SWOT

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

Setelah didapatkan hasil pencocokan SWOT pada CV FLOS Hidroponik Organik, langkah selanjutnya yaitu melakukan perhitungan strategi Strengths-Opportunities (SO), strategi Weaknesses-Opportunities (WO), strategi Strengths-Threats (ST), dan strategi Weaknesses-Threats (WT) sebagai pada lampiran 1. Berdasarkan hasil analisis SWOT yang dapat dilihat pada tabel 6, diketahui rata-rata strategi S-O adalah 0.272, rata-rata strategi W-O adalah 0.175, rata-rata strategi S-T adalah 0.137, dan rata-rata strategi W-T adalah 0.04. Skor tertinggi adalah S-O sebesar 0.266 maka strategi yang digunakan adalah strategi didalam S-O.

3.2.6 Matriks QSPM

Tahap terakhir dalam penyusunan strategi yaitu tahap pengambilan keputusan menggunakan analisis QSPM. Pendekatan QSPM merupakan matriks analisis strategi yang digunakan untuk menetapkan prioritas, di mana strategi alternatif yang dianalisis adalah strategi yang telah dipilih dan diidentifikasi sesuai dengan kondisi nyata yang dihadapi (Qanita, 2020). QSPM membantu memastikan bahwa faktor-faktor utama tidak terlewat atau diberi bobot yang berlebihan. Metode ini menekankan pentingnya hubungan antar faktor yang memengaruhi pengambilan keputusan strategis (Agustinus, 2017). Terdapat tiga strategi SO yang dilakukan pada tahap ini karena strategi ini memperoleh nilai tertinggi pada analisis SWOT. Perhitungan QSPM dapat dilihat pada Lampiran 2.

Berdasarkan hasil perhitungan QSPM pada lampiran 2, didapatkan hasil pada strategi mempertahankan dan meningkatkan standar kualitas melon memiliki skor daya tarik 3.649, dimana strategi I tersebut mempunyai skor yang lebih tinggi dibandingkan dengan strategi lainnya sehingga strategi I menjadi strategi prioritas yang dapat diterapkan oleh CV FLOS Hidroponik Organik. Strategi pengembangan produk adalah upaya yang dilakukan perusahaan dengan memanfaatkan peluang pasar dan melakukan perbaikan teknis melalui inovasi, guna meningkatkan kepuasan konsumen atau pelanggan (Adiaksa & Abadi, 2022). Strategi mempertahankan dan meningkatkan standar kualitas melon dapat dimaksimalkan dengan melakukan pengawasan yang ketat terhadap proses budidaya melon terutama dalam pemberian nutrisi yang sesuai takaran yaitu 1000 ppm dan mengontrol secara rutin drip irigasi tetes yang menjadi aliran nutrisi karena drip stick rentan mengalami penyumbatan. Tenaga kerja seringkali tidak mengikuti prosedur dalam melarutkan nutrisi AB Mix dalam air. Konsentrasi yang ditetapkan oleh perusahaan adalah 1000 ppm. Menurut Budiwansah, (2021), pemberian nutrisi AB mix dengan konsentrasi 1000 ppm dapat mempercepat pertumbuhan daun karena tanaman memperoleh cukup unsur hara, terutama nitrogen (N) yang memiliki peran penting dalam fase vegetatif. Selanjutnya, CV FLOS Hidroponik Organik perlu mengontrol secara rutin drip irigasi tetes karena drip stick rentan mengalami penyumbatan. Masalah utama yang sering terjadi pada penggunaan sistem irigasi tetes yaitu penyumbatan pada penetes yang menyebabkan penurunan debit air dan distribusi air menjadi tidak merata sehingga kualitas tanaman menurun, ketidaksesuaian estimasi kebutuhan air untuk tanaman, serta kenaikan biaya irigasi. Oleh karena itu, diperlukan pemeriksaan secara rutin yang mencakup pengecekan dan pengantian komponen sistem. Hal ini dilakukan untuk mencegah dan mengatasi gangguan penyumbatan. Beberapa langkah pencegahan yang dapat dilakukan mencakup penyaringan, perlakuan kimia, pembilasan, serta pengawasan di lapangan (Sari & Wachjar, 2023).

Kesimpulan dan Saran

Faktor lingkungan internal CV FLOS Hidroponik Organik terdiri dari kekuatan utama yaitu terdapat perencanaan usaha; saluran distribusi yang pendek, serta melakukan quality control pada input, budidaya, dan pasca panen. Sedangkan kelemahan utamanya yaitu belum mempunyai sistem informasi manajemen. Faktor lingkungan eksternal terdiri dari peluang utama yaitu ketersediaan air bersih yang memadai untuk budidaya melon secara hidroponik. Sedangkan ancaman utamanya yaitu pesaing yang mampu menghasilkan buah melon dengan kualitas dan kuantitas yang lebih baik. Alternatif strategi yang dihasilkan pada pengembangan usaha agribisnis melon CV FLOS Hidroponik Organik yaitu mempertahankan dan meningkatkan standar kualitas melon; memperbanyak layanan edukasi melon yang kreatif dan inovatif sesuai kebutuhan konsumen; serta menambah tenaga kerja lokal dan menjalin mitra dengan banyak kelompok tani lokal. Strategi yang tepat untuk pengembangan usaha agribisnis melon CV FLOS Hidroponik Organik yaitu mempertahankan dan meningkatkan standar kualitas melon. CV FLOS Hidroponik Organik melakukan pengawasan yang ketat terhadap proses budidaya melon terutama dalam pemberian nutrisi yang sesuai takaran yaitu 1000 ppm dan mengontrol secara rutin drip irigasi tetes yang menjadi aliran nutrisi karena drip stick rentan mengalami penyumbatan.

Daftar Pustaka

- Abdurrahman, A., Hamdani, H., & Yanti, N. D. (2023). Analisis Usahatani Melon (*Cucumis Melo L.*) Di Kecamatan Martapura Kabupaten Banjar. *Frontier Agribisnis*, 7(1), 63-72.
- Adiaksa, A., & Abadi, S. (2022). Strategi Pengembangan Produk Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM Sumber Waras Desa Tahunan Kecamatan Tegalombo Kabupaten Pacitan. *Investama: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 8(1), 45–56.
- Agustinus, A. (2017). Strategi Intensif Untuk Pertumbuhan Persaingan Di Classico Jersey. *Jurnal Logistik Bisnis*, 7(1), 24–36.

Arianti, Y. S., & Waluyati, L. R. (2019). Analisis Nilai Tambah Dan Strategi Pengembangan Agroindustri Gula Merah Di Kabupaten Madiun. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 3(2), 256–266.

Awaliya, E., Suhendri, N., Sibarani, T. P., Wildani, L. N., Zabrina, F. S., & Anantia, R. (2023). Analisis Lingkungan Bisnis Internal dan Eksternal PT Nestle Indonesia. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 4(2), 1525–1534.

Azizah, N., Kusnandar, K., & Sundari, M. T. (2024). Strategi Pengembangan Komoditi Paprika (*Capsicum annuum L*) Pada Kelompok Tani Sri Rejeki Di Kecamatan Cepogo Kabupaten Boyolali. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 8(1), 40–50.

Budiwansah, M. (2021). Pengaruh Air Ekstrak Limbah Udang dan Nutrisi AB Mix terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Sawi Pagoda (*Brassica narinosa*) dengan Ssistem Budidaya Hidroponik Sistem Sumbu (wick). *Jurnal Agroteknologi Agribisnis Dan Akuakultur*, 1(1), 31–40.

Fred, R. D., & David, F. R. (2016). *Manajemen Strategik Edisi 15*. Jakarta Selatan: Selemba Empat.

Harefa, R. H., & Gunawan, H. (2024). Perancangan Smart Agriculture System Berbasis Internet of Things. *Digital Transformation Technology*, 4(1), 79–86.

Hernawan, Y., & Musafa, S. W. K. D. (2020). Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Analisis SWOT Di Perkebunan Kopi Palasari Kabupaten Bandung. *Jurnal Ilmiah Manajemen EMOR*, 3, 14–28.

Ilhami, M. W., Nurfajriani, W. V., Mahendra, A., Sirodj, R. A., & Afgani, M. W. (2024). Penerapan Metode Studi Kasus Dalam Penelitian Kualitatif. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(9), 462–469.

Lingga, R. M., Mukti, A., & Wardie, J. (2018). Strategi Pengembangan Usahatani Sayuran Di Kelurahan Kalampangan Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya. *Journal Socio Economics Agricultural*, 13(1), 64–78.

Padang, M. A. T., Viantika, N. M., & Bakri, R. (2024). Strategi Pengembangan Usahatani Alpukat Di Kecamatan Baruppu'kabupaten Toraja Utara. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 8(1), 1–16.

Prasasti, L., & Feranika, A. (2024). Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Formulasi Matrik SWOT dan Metode QSPM. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 4(3), 680–686.

Qanita, A. (2020). Analisis Strategi Dengan Metode SWOT Dan QSPM (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D'gruz Caffe di Kecamatan Bluto Sumenep. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(2), 11–24.

Rangkuti, F. (2014). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot Rating Dan OCAI*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Rini, A. D., & Amaliyah, A. (2019). Strategi Pengembangan Agribisnis Jamur Timur Wujud Penguatan Ekonomi Lokal. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 3(2), 311–324.

Safitri, A. N., & Arbainah, S. (2023). Perumusan Strategi Usaha Menggunakan IFE, EFE, IE, SWOT, Dan QSPM. *Jurnal Ekobis: Ekonomi Bisnis & Manajemen*, 13(1), 25–38.

Sari, A. F. C., & Wachjar, A. (2023). Manajemen Budidaya Mentimun dan Sistem Irigasi dalam Rumah Kaca di Tuinderij Hoevekestein, Belanda. *Buletin Agrohorti*, 11(3), 358–367.

Sobir, F., & Siregar, D. (2010). *Budidaya Melon Unggul*. Penebar Swadaya.

Sundari, N. (2020). *Buku Teks Agribisnis Tanaman Hortikultura*. Qahar Publisher.

Lampiran 1. Pencocokan strategi SWOT CV FLOS Hidroponik Organik

| | Strength | Weaknesses |
|--|---|---|
| INTERNAL | <p>1. Terdapat perencanaan usaha 2. Karyawan dari tenaga kerja local 3. Segmen pasar telah sesuai 4. Saluran distribusi pendek 5. Telah melakukan riset pasar 6. Produk yang dipasarkan mempunyai jaminan kualitas 7. Kesepakatan harga yang tinggi dengan vendor pemasaran 8. Mempunyai modal yang cukup 9. Pembagian keuntungan dengan mitra kelompok tani jelas dan transparan 10. Terdapat jasa pelayanan edukasi melon 11. Sarana dan prasarana pertanian modern yang memadai 12. Melakukan quality control pada input, budidaya, dan pasca panen 13. Mengikuti pelatihan berbayar tentang peracikan nutrisi tanaman</p> | <p>1. Struktur organisasi dan spesifikasi pekerjaan tidak tepat 2. SDM yang mengelola usaha masih terbatas 3. Strategi promosi, iklan, dan publisitas belum maksimal 4. Data keuangan belum dikelola dengan baik 5. Memakai pupuk dan pestisida anorganik 6. Belum mempunyai sistem informasi manajemen</p> |
| EKSTERNAL | | |
| Opportunities | | |
| 1. Ketersediaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) 2. Permintaan akan produk dan jasa tinggi 3. Ketersediaan air bersih yang memadai untuk budidaya melon secara hidroponik 4. Trend gaya hidup sehat 5. Pendapatan per kapita masyarakat yang tinggi 6. Program food estate (lumbung pangan hortikultura) di Desa Bansari 7. APBdes memberikan subsidi berupa greenhouse dan KOMINFO memberikan subsidi seperangkat IoT 8. Kuatnya jaringan dengan berbagai instansi 9. Tersedia teknologi budidaya dengan smartfarming 10. Tersedia teknologi informasi berbasis komputer 11. Sedikitnya pesaing yang berorientasi agrosociopreneur | <p>S-O</p> <p>1. Mempertahankan dan meningkatkan standar kualitas melon (S6,S11,S12, S13,O3,O4,O5) 2. Memperbanyak layanan edukasi melon yang kreatif dan inovatif sesuai kebutuhan konsumen (S10,O2,O9) 3. Menambah tenaga kerja lokal dan menjalin mitra dengan banyak kelompok tani lokal (S2,S9,O6,O8)</p> <p>W-O</p> <p>1. Menerapkan prosedur budidaya pertanian organik secara optimal (W5,O3,O4,O5) 2. Menambah tenaga kerja lokal dan mengelola SDM secara maksimal (W1,W2,W4,O2)</p> | |

| Threats | S-T | W-T |
|---|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Kenaikan harga input dan sarana produksi pertanian 2. Terdapat beberapa mitra yang tidak mengikuti prosedur perusahaan 3. Pesaing yang mampu menghasilkan buah melon dengan kualitas dan kuantitas yang lebih baik 4. Kekuatan tawar vendor pemasaran terkait harga yang rendah | <ol style="list-style-type: none"> 1. Menerapkan teknik budidaya yang baik dan benar (S6,S12,S13,T3) 2. Melakukan pengelolaan manajemen pembelian input (S1,T1) 3. Melakukan pendampingan pengelolaan usaha pada kelompok tani (S9,T2) 4. Memahami strategi negosiasi (S5,S7,T4) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengelola data keuangan secara terstruktur (W4,T1) 2. Mengelola SDM secara optimal (W1,W2,T2) |

Sumber: Data Primer Diolah (2024)

Lampiran 2. Hasil Perhitungan QSPM

| Alternatif Strategi | | Strategi 1 | | Strategi 2 | | Strategi 3 | |
|----------------------------|--------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|
| Faktor-Faktor Kunci | Bobot | AS | TAS | AS | TAS | AS | TAS |
| Strengths | | | | | | | |
| 1. S1 | 0.068 | 4 | 0.272 | 1 | 0.068 | 2 | 0.136 |
| 2. S2 | 0.060 | 1 | 0.060 | 2 | 0.119 | 4 | 0.238 |
| 3. S3 | 0.055 | 4 | 0.221 | 2 | 0.111 | 1 | 0.055 |
| 4. S4 | 0.068 | - | - | - | - | - | - |
| 5. S5 | 0.064 | 4 | 0.255 | 2 | 0.128 | 1 | 0.064 |
| 6. S6 | 0.064 | 4 | 0.255 | 2 | 0.128 | 1 | 0.064 |
| 7. S7 | 0.060 | - | - | - | - | - | - |
| 8. S8 | 0.060 | - | - | - | - | - | - |
| 9. S9 | 0.060 | 2 | 0.119 | 1 | 0.119 | 4 | 0.238 |
| 10. S10 | 0.064 | 2 | 0.128 | 4 | 0.255 | 1 | 0.064 |
| 11. S11 | 0.064 | 3 | 0.191 | 4 | 0.255 | 1 | 0.064 |
| 12. S12 | 0.068 | 4 | 0.272 | 2 | 0.136 | 1 | 0.068 |
| 13. S13 | 0.060 | 4 | 0.238 | 2 | 0.119 | 1 | 0.060 |
| Weaknesses | | | | | | | |
| 1. W1 | 0.034 | - | - | - | - | - | - |
| 2. W2 | 0.026 | - | - | - | - | - | - |
| 3. W3 | 0.034 | 2 | 0.068 | 4 | 0.136 | 1 | 0.034 |
| 4. W4 | 0.030 | - | - | - | - | - | - |
| 5. W5 | 0.034 | 4 | 0.136 | 2 | 0.068 | 3 | 0.102 |
| 6. W6 | 0.030 | - | - | - | - | - | - |
| Jumlah | 1.000 | - | - | - | - | - | - |
| Opportunities | | | | | | | |

| Alternatif Strategi | Strategi 1 | Strategi 2 | Strategi 3 | | | | |
|----------------------------|--|--|--|-----------|--------------|-----------|--------------|
| | Mempertahankan dan meningkatkan standar kualitas melon | Memperbanyak layanan edukasi melon yang kreatif dan inovatif sesuai kebutuhan konsumen | Menambah tenaga kerja lokal dan menjalin mitra dengan banyak kelompok tani lokal | | | | |
| Faktor-Faktor Kunci | Bobot | AS | TAS | AS | TAS | AS | TAS |
| 1. O1 | 0.076 | - | - | - | - | - | - |
| 2. O2 | 0.076 | - | - | - | - | - | - |
| 3. O3 | 0.086 | 4 | 0.346 | 2 | 0.173 | 1 | 0.086 |
| 4. O4 | 0.081 | 4 | 0.324 | 3 | 0.243 | 1 | 0.081 |
| 5. O5 | 0.081 | - | - | - | - | - | - |
| 6. O6 | 0.081 | 2 | 0.162 | 1 | 0.081 | 4 | 0.324 |
| 7. O7 | 0.081 | - | - | - | - | - | - |
| 8. O8 | 0.081 | 1 | 0.081 | 3 | 0.243 | 4 | 0.324 |
| 9. O9 | 0.081 | 4 | 0.324 | 3 | 0.243 | 1 | 0.081 |
| 10. O10 | 0.081 | - | - | - | - | - | - |
| 11. O11 | 0.076 | - | - | - | - | - | - |
| Threats | | | | | | | |
| 1. T1 | 0.022 | - | - | - | - | - | - |
| 2. T2 | 0.032 | 2 | 0.065 | 1 | 0.032 | 4 | 0.130 |
| 3. T3 | 0.032 | 4 | 0.130 | 2 | 0.065 | 1 | 0.032 |
| 4. T4 | 0.032 | - | - | - | - | - | - |
| Jumlah | 1.000 | | | | | | |
| TOTAL | | | 3.649 | | 2.724 | | 2.247 |

Sumber: Data Primer Diolah (2024)