

ISBN : 978-979-97149-5-4

WILUJUNG 17



PROSIDING

# SEMINAR NASIONAL

“KEDAULATAN PANGAN DAN PERTANIAN”  
HASIL PENELITIAN SOSIAL EKONOMI FAKULTAS PERTANIAN UGM



JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS GADJAH MADA  
YOGYAKARTA  
6 Desember 2014

## PROSIDING

### SEMINAR NASIONAL

HASIL PENELITIAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

## "KEDAULATAN PANGAN DAN PERTANIAN"

---

---

**Tim Editor :**

Jangkung Handoyo Mulyo

Sugiyarto

Muslimin

Triandy Meinardi

Agus Dwi Nugroho

Gilang Wirakusuma

Fatkhiyah Rohmah

Liana Fatma Leslie Pratiwi

Hani Perwitasari

Diterbitkan oleh :

**JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN**  
**FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS GADJAH MADA**  
2014

## DEWAN REDAKSI

Diterbitkan oleh :

JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN UNIVERSITAS GADJAH MADA

Penanggungjawab :

Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada

Tim Editor :

Jangkung Handoyo Mulyo  
Sugiyarto  
Muslimin  
Triandy Meinardi  
Agus Dwi Nugroho  
Gilang Wirakusuma  
Fatkhayah Rohmah  
Liana Fatma Leslie Pratiwi  
Hani Perwitasari

Alamat Redaksi :

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada  
Gedung A-10, Lt. 2, Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada  
Jl. Flora-Bulaksumur  
Yogyakarta, 55281

Seminar Nasional Hasil Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian  
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada  
(2014 : Yogyakarta)

Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Sosial Ekonomi Pertanian  
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada 2014 –  
Kedaulatan Pangan dan Pertanian

Editor : Jangkung Handoyo Mulyo (*et. al*)  
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada, 2014

ISBN : 978-979-97149-5-4

1.

Jangkung Handoyo Mulyo

@Hak Cipta dilindungi Undang-Undang  
All right reserved

Editor : Jangkung Handoyo Mulyo, dkk.  
Cover : Triandy Meinardi  
Layout : Triandy Meinardi  
Foto : Jacqualine, Fx. Wagiman, Anonim, [www.google.com](http://www.google.com),  
[http://applesnail.net/content/species/pomacea\\_canaliculata.htm](http://applesnail.net/content/species/pomacea_canaliculata.htm)

Diterbitkan oleh :

Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada  
Yogyakarta, 2014

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa ijin tertulis dari editor

Sistem Usahatani Padi Terpadu yang Berdaya Saing untuk Mencapai Swasembada Pangan Absolut <i>Herman Supriadi dan Tri Bastuti Purwantini</i> .....	569
Nilai Tambah Pengolahan Tepung Komposit Keladi dan Ubi Jalar untuk Meningkatkan Pendapatan Petani <i>Fawzan Sigma Aurum, Jemmy Rinaldi, Dian Adi Anggraeni Elisabeth dan Esti Asriyana Suryana</i> .....	583
Analisis Saluran Pemasaran Sayuran di Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung <i>Fitriyani Mir'ah Aliyatillah, Harianto dan Anna Fariyanti</i> .....	591
Analisis Daya Saing Bawang Merah di Sentra Produksi Brebes <i>Sayekti AL, Syah JA. dan Kiloes, AM. Hilam Y.</i> .....	599
Kajian Produktivitas Usaha Penggemukan Sapi Potong di Kabupaten Ciamis <i>Agus Yuniawan Isyanto</i> .....	606
Alternatif Pilihan Tujuan pada Usaha Ternak Sapi Potong Induk-Anak di Kabupaten Blora dan Grobogan <i>Titik Ekowati, Edy Prasetyo dan Agus Setiadi Mukson</i> .....	616
Daya Saing dan Kontribusi Usaha Ternak Domba pada Lahan Perkebunan Sawit Di Sumatera Utara <i>Sarim</i> .....	625
Analisis Daya Saing Komoditas pada Integrasi Usaha Perikanan Tambak Polikultur-Mangrove di Kecamatan Pamangkat Sambas <i>Eva Dolorosa</i> .....	630
Analisis Risiko Produksi dan Faktor yang Mempengaruhinya pada Usahatani Kakao di Bali <i>Jemmy Rinaldi dan Suharyanto</i> .....	637
Peningkatan Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Jambu Getas Merah <i>Wiludjeng Roessali, Endang Dwi Purbayanti, Agus Setiadi dan Tutik Dalmiyatun</i> .....	643
Karakteristik Petani dalam Pengelolaan Usahatani Bawang Lokal Palu di Kabupaten Sigi <i>Yulianti Kalaba, Lien Damayanti dan Erny</i> .....	651
Keragaan Usahatani Kedelai di Kabupaten Bima Provinsi NTB <i>Sylvia Kusumaputri Utami dan Awaludin Hipi</i> .....	658

INDEX PENULIS

# PENINGKATAN NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENGOLAHAN JAMBU GETAS MERAH

**Wiludjeng Roessali, Endang Dwi Purbayanti, Agus Setiadi dan Tutik Dalmyatun**  
**Fakultas Peternakan dan Pertanian Universitas Diponegoro Semarang**  
**Kampus Tembalang Telp/Fax :024-7474750**  
Email :[wroessali@gmail.com](mailto:wroessali@gmail.com)

## Abstrak

Salah satu komoditi subsektor hortikultura, buah-buahan mempunyai peran strategis untuk dikembangkan sebagai komoditi unggulan sektor pertanian dalam memenuhi kebutuhan pangan dan kontribusi terhadap PDB. Jambu getas merah (*Psidium guajava* Linn) merupakan komoditi unggulan di Kabupaten Kendal. Sentra produksinya tersebar pada empat kecamatan yaitu Sukorejo, Patean, Plantungan dan Pageruyung. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) nilai tambah pengolahan jambu getas merah (2) faktor internal dan eksternal usaha pengolahan jambu getas merah dan (3) strategi pengembangan pengolahan jambu getas merah berdasarkan kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang dihadapi industri pengolahan jambu merah getas dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja sengaja (*purposive*) pada UKM pengolahan jambu getas merah ACC yang terletak di Desa Tambahrejo Kecamatan Pageruyung, Kabupaten Kendal. Metode penentuan responden dilakukan secara *accidental sampling* responden konsumen sebagai informasi pasar digunakan sebanyak 10 orang dan secara sengaja pada 10 person yang dianggap kompeten terkait dengan pengolahan dan pemasaran jambu merah, agen, dinas terkait dan akademisi. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari analisis nilai tambah, rasio penerimaan terhadap biaya dan analisis internal-eksternal SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produksi dodol, sirup dan manisan jambu getas merah menciptakan nilai tambah masing-masing sebesar sebesar Rp 6.200/kg, Rp 3.250/liter dan Rp 6.775/kg, - atau nilai tambah masing-masing sebesar 32,29%, 26% dan 45,55% dengan katagori pengolahan menjadi dodol dan sirup dalam katagori sedang sedangkan manisan termasuk katagori tinggi. Berdasar faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dapat diinventarisasi maka strategi untuk mengembangkan usaha pengolahan jambu getas merah adalah meningkatkan kualitas produksi dan diversifikasi produk olahan lain serta memperluas pasar.

*Kata kunci : jambu, getas, nilai tambah, strategi, pengembangan*

## 1. PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi daerah merupakan suatu proses dimana pemerintah daerah dan masyarakatnya mengelola sumberdaya-sumberdaya yang ada membentuk suatu pola kemitraan antara pemerintah daerah dengan sektor swasta untuk menciptakan lapangan pekerjaan dan

merangsang perkembangan kegiatan ekonomi di wilayah tersebut (Arsyad, 1999). Salah satu lapangan pekerjaan yang dapat dilakukan oleh masyarakat pada suatu sentra produksi pertanian adalah melakukan pengolahan hasil pertanian untuk meningkatkan pendapatan masyarakat.

---

Industri pengolahan hasil pertanian (agroindustri) merupakan salah satu pilar dalam pembangunan pertanian di sektor hilir (*downstream agriculture/agribusiness*) sebagai kegiatan meningkatkan nilai tambah produk pertanian (Baroh, 2007). Nilai tambah adalah pertambahan nilai suatu komoditas karena mengalami proses pengolahan, pengangkutan, atau penyimpanan dalam suatu produksi (Suprpto, 2006). Pengembangan industri pengolahan hasil pertanian (*agroindustry*) akan sangat strategis jika dijalankan secara terpadu dan berkelanjutan. Terpadu artinya ada keterkaitan usaha sektor hulu dan hilir secara sinergis dan produktif serta ada keterkaitan antar wilayah, antar sektor bahkan antar komoditas (Djamhari, 2004).

Kabupaten Kendal merupakan suatu daerah yang memiliki keunggulan tanaman hortikultura, sebagai sentra pengembangan budidaya jambu getas merah. Pemerintah telah menetapkan Kendal sebagai salah satu kabupaten yang masuk dalam klaster pilihan untuk pengembangan produksi jambu getas merah dan industri pengolahannya. Produksi jambu getas merah tersebar pada empat kecamatan yaitu Sukorejo (40%), Patean (24%), Pageruyung (20%) dan Platungan (16%). Tercatat luas areal tanaman jambu getas merah di Kecamatan Pageruyung adalah 12,6 Ha dengan tanaman jambu sebanyak 240 ribu pohon. (Dinas Pertanian Kendal, 2012).

Hasil olahan jambu getas merah banyak diproduksi baik dalam skala rumah tangga maupun industri. Umumnya pengolahan jambu getas merah masih dilakukan secara tradisional menjadi produk dodol, sirup, dan manisan. Diversifikasi hasil olahan ini diharapkan mampu mensejajarkan hasil olahan jambu getas merah dengan makanan olahan lain. Tujuan dari tulisan ini adalah untuk mengetahui peningkatan nilai tambah dan strategi pengembangan usaha pengolahan jambu getas merah di Kecamatan Pageruyung Kabupaten Kendal.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

Jambu getas merah merupakan hasil temuan Lembaga Penelitian Getas, Salatiga, Jawa Tengah pada tahun 1980-an. Jambu biji ini merupakan hasil silangan antara jambu pasar minggu yang berdaging merah dengan jambu biji bangkok. Jambu biji merah getas memiliki keunggulan antara lain daging buahnya merah menyala atau merah cerah, tebal, berasa manis, harum dan segar. Ukuran buahnya cukup besar dengan ukuran 400 gram per buah. Jambu ini banyak diminati karena selain rasanya lebih enak, bermanfaat meningkatkan trombosit darah pada penderita demam berdarah.

### Nilai Tambah (Added Value)

---

Industri pengolahan hasil pertanian atau agroindustri menurut Soekartawi (2001) dapat diartikan sebagai industri yang berbahan baku utama dari produk pertanian dengan menekankan pada manajemen pengolahan makanan dalam suatu perusahaan produk olahan dimana minimal 20% dari jumlah bahan baku yang digunakan adalah produk pertanian. Pengolahan hasil pertanian akan meningkatkan nilai tambah produk pertanian. Born dan Bachmann (2006) menyebutkan bahwa peningkatan nilai tambah produk pertanian merupakan peningkatan pendapatan yang dapat dilakukan melalui : budidaya tanaman untuk pasar tertentu/khusus, perubahan bentuk produk dari aslinya sebelum dipasarkan, perubahan pengemasan produk, perubahan cara memasarkan produk serta mengembangkan unit usaha baru. Menurut Parcel *et al.* (2010), peningkatan nilai tambah produk pertanian melalui agroindustri di pedesaan dinilai sangat strategis. Strategi peningkatan nilai tambah dapat dilakukan melalui 2 cara yaitu dengan menjaring nilai (*capturing value*) dan menciptakan nilai (*creating value*). Anderson dan Hal (2008), merinci bahwa peningkatan nilai tambah melalui kedua strategi tersebut merupakan fungsi dari mutu (*quality*), fungsi (*functionality*), bentuk (*form*), tempat (*place*), waktu (*time*) dan kemudahan mendapatkan (*ease of possession*). Hayami *et al.* (1987) menjelaskan dalam proses pengolahan, nilai tambah dapat didefinisikan sebagai selisih antara nilai produk dengan nilai

biaya bahan baku dan input lainnya, tidak termasuk tenaga kerja. Sedangkan margin adalah selisih antara nilai produk dengan harga bahan bakunya saja termasuk komponen faktor produksi yang digunakan yaitu tenaga kerja, input lainnya dan balas jasa pengusaha pengolahan.

Kegiatan usaha yang bertujuan memperoleh keuntungan maka seseorang harus mengalokasikan sumber daya secara efektif dan efisien. Dikatakan efektif apabila petani atau produsen dapat mengalokasikan sumberdaya yang dimiliki, dan dikatakan efisien bila pemanfaatan sumber daya tersebut menghasilkan keluaran atau output yang melebihi masukan/sarana (Soekartawi, 1995). Salah satu kegiatan yang harus dilakukan agar suatu produk mempunyai nilai tambah adalah dengan pengolahan. Kegiatan pengolahan hasil pertanian menjadi penting karena meningkatkan nilai tambah, meningkatkan kualitas hasil, meningkatkan penyerapan tenaga kerja, meningkatkan keterampilan dan meningkatkan pendapatan produsen.

### **Analisis SWOT**

3. Analisis SWOT merupakan suatu alat untuk menentukan kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), ancaman (*Threats*) dari lingkungan luar suatu usaha (Rangkuti, 1997). Menurut Hubeis (1997), pengembangan bisnis oleh perusahaan (termasuk industri kecil) pada awalnya ditentukan oleh kemampuan untuk

---

mengidentifikasi (diagnosis) pengelolaan produksi (metode dan kerjasama tim) atas faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) melalui analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities* dan *Threats*). Dengan analisis ini didapatkan tahapan seperti menilai keadaan, menentukan tujuan dan memutuskan (pemilihan dan evaluasi kegiatan).

#### 4. METODE PENELITIAN

Penelitian survey dilaksanakan pada Agustus-Oktober 2014. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) pada UKM pengolahan jambu getas merah ACC yang terletak di Desa Tambahrejo Kecamatan Pageruyung, Kabupaten Kendal. Metode penentuan responden dilakukan secara *accidental sampling*, responden konsumen sebagai informasi pasar digunakan sebanyak 10 orang dan secara sengaja pada 10 person kunci yang dianggap kompeten terkait dengan pengolahan dan pemasaran jambu merah, agen, dinas terkait dan akademisi. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari analisis nilai tambah dan analisis internal-eksternal.

#### Analisis Nilai Tambah

Untuk menghitung besarnya nilai tambah yang diperoleh perusahaan dihitung berdasarkan jumlah dan nilai bahan baku dan input pembantu lainnya terhadap nilai produk yang dihasilkan,

tidak termasuk tenaga kerja. Analisis nilai tambah dalam penelitian ini menggunakan metode Hayami (1987). Pada subsistem pengolahan, dihitung seperti pada Tabel 1.

Tabel 1. Prosedur Perhitungan nilai Tambah.

Variabel		Nilai
I. Output, input dan Harga		
1	Output/produk total (Kg/bulan)	a
2	Input (kg/bulan)	b
3	Tenaga kerja (HOK)	c
4	Faktor konversi (kg output/kg bahan baku)	$d=a/b$
5	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/kg)	$e=c/b$
6	Harga output (Rp/kg)	f
7	Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	g
II. Penerimaan dan Keuntungan		
8	Harga bahan baku (Rp/kg)	h
9	Sumbangan input lain (Rp/kg)	i
10	Nilai output (Rp/kg)	$j=d \times f$
11	a. Nilai tambah (Rp/kg)	$k = j - h - i$
	b. Rasio nilai tambah (%)	$l = k/j \times 100\%$
12	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	$m = e \times g$
	b. Pangsa tenaga kerja (%)	$n = m/k \times 100\%$
13	a. Keuntungan (Rp/kg)	$o = k - m$
	b. tingkat keuntungan (%)	$p = o/j \times 100\%$
III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi		
14	Margin Pengolahan (Rp/kg)	$q = j - h$

Sumber : Hayami et al. (1987)

Ada tiga indikator rasio nilai tambah (Hubeis, 1997), yaitu:

(1) Jika besarnya rasio nilai tambah < 15 %, maka nilai tambah dalam katagori rendah;

- (2). Jika besarnya rasio nilai tambah 15 % - 40%, maka nilai tambah dalam katagori sedang; dan
- (3). Jika besarnya rasio nilai tambah > 40 %, maka nilai tambah dalam katagori tinggi.

### **Analisis SWOT**

Penentuan strategi pengembangan usaha pengolahan jambu getas merah dengan menggunakan analisis SWOT. Tahap awal dilakukan dengan menghimpun data dengan bantuan kuesioner, yang berisi seperangkat pernyataan yang telah dirancang sesuai dengan dimensi dan variabel untuk masing-masing faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Langkah-langkah dalam penyusunan analisis SWOT mengacu pada Rangkuti (2003), sebagai berikut: (1) Menentukan indikator-indikator yang menjadi faktor internal yaitu kekuatan (S) dan kelemahan (W) maupun faktor eksternal yaitu peluang (O) dan ancaman (T). Koleksi data berdasarkan kuesioner, pengamatan langsung dan wawancara dengan orang-orang yang mengetahui keadaan pengolahan jambu getas merah. (2) Menentukan nilai rating, yaitu ST dengan range dari sangat rendah, rendah, sedang, dan tinggi dengan skor 1 hingga 4. (3) Memberi bobot pada masing-masing indikator berdasarkan tingkat signifikansi dengan jumlah keseluruhan adalah 1. (4) Menentukan nilai kepentingan yang merupakan perkalian antara bobot dengan nilai rating pada masing-masing indikator.

Tabel 2. Nilai tambah pengolahan jambu getas merah

## **5. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Analisis Nilai Tambah**

Analisis nilai tambah jambu getas merah pada Usaha Rumah Tangga ACC yaitu dapat diketahui berapa besar imbalan atau balas jasa bagi modal, tenaga kerja dan manajemen. Hasil analisis nilai tambah menunjukkan rata-rata produksi dodol, sirup dan manisan masing-masing sebesar 360 kg, 300 kg dan 85 kg. Nilai tambah yang dihasilkan produk manisan 8,5 % lebih besar dari produk dodol dan 52,03% dari produk sirup, sedangkan produk dodol 67,8% lebih besar dari produk sirup. Jika nilai produk dikurangi harga bahan baku dan sumbangan input lain akan diperoleh nilai tambah terhadap nilai produk masing-masing sebesar 32,29%, 26% dan 45,55%. Tingkat keuntungan yang diperoleh masing-masing sebesar 26,87%, 23,92% dan 35,04%. Peningkatan nilai tambah yang dihasilkan dari pengolahan jambu getas merah menjadi dodol dan sirup dapat dikategorikan sedang, sedangkan untuk produk manisan dapat dikategorikan tinggi. Uraian peningkatan nilai tambah dari masing-masing produk ditampilkan pada Tabel 2.

Variabel		Nilai		
		Dodol	Sirup	Manisan
<b>I. Output, input dan Harga</b>				
1	Output/produk total (Kg)	360	300	85
2	Input (kg)	450	600	100
3	Tenaga kerja (HOK)	18.75	6.25	6.25
4	Faktor konversi (kg output/kg bahan baku)	0.80	0.50	0.85
5	Koefisien Tenaga Kerja (HOK/kg)	0.04	0.01	0.06
6	Harga output (Rp/kg)	24000	25000	17500
7	Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	25000	25000	25000
<b>II. Penerimaan dan Keuntungan</b>				
8	Harga bahan baku (Rp/kg)	3500	3500	3500
9	Sumbangan input lain (Rp/kg)	9500	5750	4600
10	Nilai output (Rp/kg)	19200.0	12500.0	14875.0
11	a. Nilai tambah (Rp/kg)	6200.00	3250.00	6775.00
	b. Rasio nilai tambah (%)	32.29	26.00	45.55
12	a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	1041.67	260.42	1562.50
	b. Pangsa tenaga kerja (%)	16.80	8.01	23.06
13	a. Keuntungan (RP/kg)	5158.33	2989.58	5212.50
	b. tingkat keuntungan (%)	26.87	23.92	35.04
<b>III. Balas Jasa Pemilik Faktor Produksi</b>				
14	Margin Pengolahan (Rp/kg)	15700.00	9000.00	11375.00

Sumber : Data primer diolah.

## Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Jambu

### 1. Analisis Matrik IFE

Berdasarkan hasil analisis faktor-faktor internal dan perhitungan bobot serta rating maka diketahui bahwa kekuatan utama yang dimiliki usaha pengolahan jambu getas merah adalah minat masyarakat membeli oleh-oleh (Tabel 3). Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan bobot sebesar 0,139 yang merupakan bobot tertinggi serta nilai rating tertinggi yaitu 4 dengan total skor sebesar

sebesar 0,102 dan 4. Hal ini dapat dimaklumi karena semakin tingginya hasil produksi jambu

0,555. Minat masyarakat yang tinggi menjadi stimulasi bagi pengembangan usaha pengolahan jambu getas merah. Karena dengan adanya minat masyarakat yang tinggi maka akan ada pasar sasaran dari produk olahan jambu getas merah.

Selain tingginya minat masyarakat dalam membeli oleh-oleh, faktor lain yang menjadi kekuatan adalah lokasi merupakan sentra budidaya jambu getas merah dengan skor tertinggi kedua yaitu 0,407. Bobot dan rating menempati urutan kedua yaitu masing-masing

getas merah maka akan semakin banyak bahan baku yang akan digunakan untuk pengolahannya

menjadi produk olahan jambu getas merah dan akan terjaga kontinuitasnya.

**Tabel 3. Analisis Matrik IFE Strategi Pemasaran Pengolahan Jambu Getas Merah**

Faktor dan Elemen Strategi Internal	Rating	Bobot	Skoring
	a	b	a x b
<b>Kekuatan (S)</b>			
a. Lokasi merupakan sentra budidaya jambu	4	0.102	0.407407
b. Proses produksinya mudah	3	0.102	0.305556
c. Bebas bahan kimia berbahaya	3	0.083	0.25
d. Minat masyarakat membeli oleh-oleh	4	0.139	0.555556
e. Bantuan peralatan produksi dari pemerintah	2	0.065	0.12963
Total skor kekuatan			<b>1.648148</b>
<b>Kelemahan (W)</b>			
a. Menggunakan teknologi sederhana	2	0.037	0.074074
b. kualitas (rasa) produk tidak stabil	2	0.120	0.240741
c. Kemasan kurang menarik	3	0.111	0.333333
d. Pemasaran keluar daerah masih kurang	3	0.157	0.472222
e. Modal investasi lemah	1	0.083	0.083333
Total skor kelemahan		1	<b>1.203704</b>

Sumber : Data Primer, diolah

Analisis faktor internal adalah untuk mengetahui faktor kelemahan yang dimiliki usaha pengolahan jambu getas merah. Hasil analisis diketahui bahwa faktor utama yang menjadi kelemahan pengembangan produk olahan jambu getas merah yaitu kurangnya kemampuan dalam melakukan pemasaran untuk di luar wilayah Kendal. Hasil skoring menunjukkan nilai 0,472 dimana ini merupakan kelemahan yang utama yang harus menjadi perhatian. Permasalahan yang kedua yaitu kemasan yang kurang menarik. Menurut Wiryia (1999), kemasan merupakan daya tarik suatu produk dan pemicu karena dapat mempengaruhi konsumen untuk memberikan

respon positif, dalam hal ini membeli produk, karena tujuan akhir dari pengemasan adalah untuk menciptakan penjualan.

## 2. Analisis Matrik EFE

Hasil analisis matrik EFE diketahui peluang (O) dan ancaman (T) menunjukkan total skor sebesar 3,078. Artinya usaha pengolahan jambu getas merah memiliki peluang di atas rata-rata dibandingkan ancaman yang ada dalam rangka pengembangan usaha. Faktor peluang utama yang dimiliki adalah banyaknya outlet oleh-oleh yang berada disekitar lokasi. Adanya jumlah outlet yang banyak menjadi suatu sarana dalam usaha

pemasaran produk olahan jambu getas merah dan memudahkan konsumen dalam mencari dan membeli. Hal ini menjadi peluang yang sangat baik bagi pengembangan usaha pengolahan jambu getas merah. Skor nilai tertimbang memperlihatkan nilai 0,684 yang artinya

mayoritas responden menganggap bahwa dengan adanya outlet oleh-oleh merupakan peluang yang sangat menjanjikan bagi pengembangan usaha pengolahan jambu getas merah di Kabupaten Kendal.

**Tabel 3. Analisis Matrik EFE Strategi Pemasaran Usaha Pengolahan Jambu Getas Merah**

<b>Peluang (O)</b>	Rating	Bobot	Skoring
a. Industri pengolahan jambu merah terbatas	4	0.118	0.473684
b. Tenaga kerja tersedia	3	0.118	0.355263
c. Kontinuitas pasokan jambu	4	0.092	0.368421
d. Banyak outlet oleh-oleh	4	0.171	0.684211
Total skor peluang			1.881579
<b>Ancaman (T)</b>			
a. Harga bahan baku tidak stabil	2	0.026	0.052632
b. Konsumen menyukai produk industri besar	2	0.145	0.289474
c. Daya beli masyarakat	2	0.132	0.263158
d. Pesaing produk substitusi	3	0.197	0.592105
Total skor ancaman		1	1.197368
Skor (OT)			3.078947

Sumber : Data Primer, diolah

Hasil analisis matrik EFE juga menunjukkan faktor ancaman yang dimiliki oleh usaha pengolahan jambu getas merah dalam peningkatan strategi pemasarannya yaitu pesaing produk substitusi ini. Ancaman ini menjadi hambatan dominan yang dirasa responden berdasarkan kuesioner, dimana hasil perhitungan menunjukkan nilai tertimbang 0,592.

yaitu strategi integrasi horizontal dan strategi intensif.

### 3. Matrik Internal-Eksternal (I-E)

Matrik I-E diperoleh dengan cara menggabungkan hasil analisis matrik IFE yang dipetakan pada sumbu-x dan hasil analisis matrik EFE yang dipetakan pada sumbu-y. Hasil pemetaan matrik I-E diketahui bahwa posisi usaha pengolahan jambu getas merah terletak pada sel II ( 2,851 ; 3,078 ) yaitu pada posisi tumbuh dan membangun (*grow and build*) pada posisi ini strategi yang cocok untuk diterapkan

**Skor Bobot Total IFE**

		Kuat 3,0-4,0	Sedang 2,0-2,99	Lemah 1,0-1,99
		4	3	2
Skor Bobot Total EFE	4 Kuat 3,0-4,0	I	I	III
	3 Sedang 2,0-2,99	IV	V	VI
	2 Rendah 1,0-1,99	VII	VIII	IX
	1			

**Gambar 3 Hasil Pemetaan Matrik I-E**

Strategi integrasi adalah strategi yang memungkinkan pengolahan produk jambu getas merah untuk mengontrol atau mengendalikan semua rantai sistem agribisnis. Sedangkan strategi intensif adalah strategi yang mengharuskan adanya upaya – upaya intensif jika posisi kompetitif sebuah perusahaan dengan produk yang ada saat ini ingin membaik. Dari hasil matrik SWOT di atas maka strategi yang dapat diterapkan adalah strategi S-O, yaitu : (1) Meningkatkan budidaya jambu getas merah, (2) Meningkatkan jumlah produksi pengolahan jambu getas merah, (3) Menambah unit usaha produksi dan memperluas pasar, (4) Meningkatkan kualitas produksi, (5) Meningkatkan kegiatan promosi di

outlet oleh-oleh dan (6) Melakukan diversifikasi produk olahan.

### **KESIMPULAN**

1. Pengolahan jambu getas merah memberi nilai tambah yaitu keuntungan bagi pengrajin, balas jasa bagi faktor produksi dan pendapatan bagi tenaga kerja. Pendapatan pengolahan produk dodol, sirup dan manisan masing- masing sebesar Rp 5158,33/kg, Rp 2989,58/kg dan Rp 5212,5/kg dan tingkat keuntungan masing- masing sebesar 26,87%, 23,92% dan 35,04%.
2. Strategi pengembangan usaha yang direkomendasikan adalah strategi integrasi melalui perbaikan kualitas dan diversifikasi

produk serta meningkatkan promosi pada kounter-kounter oleh-oleh.

#### DAFTAR REFERENSI

- Anderson, DP dan C.R. Hall. 2008. Adding To Agricultural Products, Texas Agricultural Extension Service, The Texas A and M University System.
- Baroh, I. 2007. Analisis Nilai Tambah dan Distribusi Keripik Nangka Studi Kasus pada Agroindustri keripik Nangka di Lumajang. LP UMM. Malang.
- Born, H dan J. Bachmann . 2006. Adding Value to Farm Products, An Overview. National Center For Appropriate Technology (NCAT), Publication of ATTRA - National Sustainable Agriculture Information Service. USA
- Hayami, Y., T, Kawagoe, Y. Morooka dan M. Siregar, 1987, Agricultural Marketing and Processing in Upland Java A Perspective from A Sunda Village, CGPRT Centre, Bogor
- Hubeis M. 1997. Menuju Industri Kecil Profesional di Era Globalisasimelalui Pemberdayaan Manajemen Industri. Orasi Ilmiah Guru Besar Tetap Ilmu Manajemen Industri. Fakultas Teknologi Pertanian. Institut Pertanian Bogor.  
<http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/43948>
- Djamhari C. 2004. Orientasi Pengembangan Agroindustri Skala Kecil dan Menengah; Rangkuman Pemikiran, Kementerian Koperasi dan UKM RI. J Infokop. 25 (20):121-132
- Parcel J, M. Brees dan N. Giddens. 2010. Adding Value, Ag Decision Maker, Dept Of Agricultural Economics, University of Missouri
- Rangkuti, F. 1997. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Soekartawi. 1995. Analisis Usahatani. Jakarta. Universitas Indonesia (UI-Press).
- Soekartawi. 2001. Agribisnis : Teori dan Aplikasinya. PT. RajaGrafindo Persada. Jakarta.
- Suprpto, 2006. Proses Pengolahan dan Nilai Tambah. Penebar Swadaya, Jakarta
-