



**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI
JAMBU BIJI GETAS MERAH DI DESA TAMANREJO
KECAMATAN SUKOREJO KABUPATEN KENDAL**

SKRIPSI
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan
pada Universitas Negeri Semarang

Oleh
Zaroni
7101413235

JURUSAN PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
2019

PERSETUJUAN PEMBIMBING

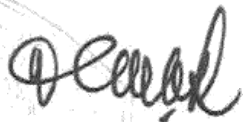
Skripsi ini telah disetujui oleh Pembimbing untuk diajukan ke Sidang Panitia

Ujian Skripsi pada:

Hari :Rabu

Tanggal :13 Februari 2019

Mengetahui,
Ketua Jurusan Pendidikan Ekonomi



Ahmad Nurkhin, S.Pd., M.Si.
NIP. 198201302009121005

Pembimbing



Dr. Amin Pujiati, S.E., M.Si.
NIP. 196908212006042001

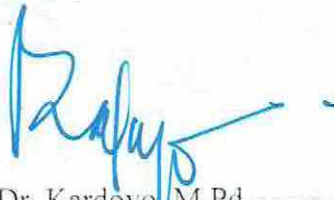
PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi ini telah dipertahankan di depan Siding Panitia Ujian Skripsi Fakultas
Ekonomi Universitas Negeri Semarang pada:

Hari :Rabu

Tanggal :15 Mei 2019

Penguji I



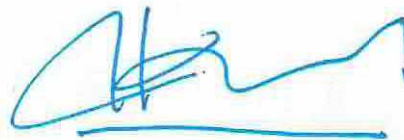
Dr. Kardoyo, M.Pd.
NIP. 196205291986011001

Penguji II



Inaya Sari Melati, S.Pd., M.Pd.
NIP. 198912182015042003

Penguji III



Dr. Amin Pujiati, SE., M.Si.
NIP. 196908212006042001

Mengetahui.

Dekan Fakultas Ekonomi



Drs. Heri Yanto, MBA., Ph.D.
NIP. 196307181987021001

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Zaroni

NIM : 7101413235

Tempat Tanggal Lahir : Kendal, 4 Agustus 1995

Alamat : Tamanrejo RT 1, RW 2, Kecamatan Sukorejo,
Kabupaten Kendal

Menyatakan bahwa yang tertulis di dalam skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain, baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temua orang lain yang terdapat dalam skripsi dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah. Apabila di kemudian hari terbukti skripsi ini adalah hasil jiplakan dari karya tulis orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku.

Semarang, 13 Februari 2019



Zaroni

NIM 7101413235

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

Life is good

Persembahan

Untuk keluargaku yang tercinta
dan diriku sendiri

PRAKATA

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan karunia-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "Strategi Pengembangan Usahatani Jambu Biji Getas Merah di Desa Tamanrejo Kecamatan Sukorejo".

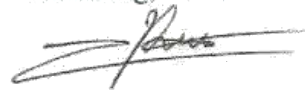
Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak memperoleh bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Fathur Rokhman, M.Hum, Rektor Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu dengan segala kebijakannya
2. Drs. Heri Yanto, MBA., Ph.D., Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang yang dengan kebijaksanaannya telah memberikan kesempatan pada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dan studi dengan baik.
3. Ahmad Nurkhin, S.Pd., M.Si., Ketua Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang yang telah memberikan arahan kepada penulis selama masa studi.
4. Dr. Amin Pujiati, S.E., M.Si., Selaku Dosen Pembimbing sekaligus sebagai Penguji 3 yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk menyusun skripsi dan memberikan bimbingan, arahan, motivasai, serta saran kepada penulis selama penyusunan skripsi.

6. Dr. Kardoyo, M.Pd., Selaku Penguji 1 yang telah memberikan bimbingan, arahan, motivasi, serta saran kepada penulis selama penyusunan skripsi dan sekaligus selaku Dosen Wali yang telah memberikan bimbingan, serta arahan kepada penulis selama masa studi.
5. Inaya Sari Melati, S.Pd., M.Pd., Selaku Penguji 2 yang telah memberikan bimbingan, arahan, motivasi, serta saran kepada penulis selama penyusunan skripsi.
6. Jajaraan anggota BPPSDMP Kecamatan Sukorejo, Ketua Kelompok Tani Taman Tani Desa Tamanrejo, dan Ketua Kelompok Tani Taman Harapan Desa Tamanrejo yang bersedia menjadi responden dan telah membantu dalam penelitian ini.
7. Petani dan pedagang jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo yang telah bersedia menjadi responden dan telah membantu dalam penelitian ini.
8. Teman-teman Jurusan Pendidikan Ekonomi 2013 yang membeberika dukungan dan bantuan dalam menyusun skripsi ini.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga tidak dapat disebutkan satu per satu.

Akhir kata, semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca dan semua pihak yang telah membantu.

Semarang, 2 Maret 2019



Penyusun

SARI

Zaroni. 2019. *Strategi Pengembangan Usahatani Jambu Biji Getas Merah di Desa Tamanrejo Kecamatan Sukorejo Kabupaten Kendal*. Sarjana Pendidikan Ekonomi. Universitas Negeri Semarang. Dr. Amin Pujiati, S.E., M.Si. 97 hal.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan, Usahatani Jambu Biji, Analisis SWOT

Usahatani jambu biji bisa memberikan kontribusi potensial untuk dikembangkan baik dari aspek hulu kegiatan pada usahatani (*on-farm*) sampai aspek hilir kegiatan diluar usahatani (*off-farm*). Pada tahun 2017 jumlah produksi jambu biji di Kabupaten Kendal sebanyak 22.255 ton dan merupakan sentra produksi terbesar di Jawa Tengah. Salah satu desa sentra produksi jambu biji di Kendal adalah Desa Tamanrejo dengan area pembudidayaan seluas 40 ha dan merupakan yang terluas di Kecamatan Sukorejo, Kecamatan dengan area pembudidayaan terluas di Kabupaten Kendal.

Masalah yang dihadapi petani jambu biji di Desa Tamanrejo adalah meningkatnya jumlah produksi jambu biji secara signifikan di setiap tahunnya dari tahun 2008-2016 di Jawa Tengah. Peningkatan penawaran di pasar berpengaruh terhadap penurunan harga beli jambu biji dari petani. Harga jambu biji pernah mencapai Rp250/kg di tahun 2016 dan Rp350/kg di 2017 hingga merugikan petani jambu biji. Berdasarkan masalah tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan usahatani jambu getas merah di Desa Tamanrejo.

Penelitian ini dilakukan di Desa Tamanrejo dengan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Penentuan responden dilakukan dengan sengaja (*purposive*). Data primer diperoleh dengan pengamatan, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Sedangkan data sekunder diperoleh dari studi kepustakaan dan data statistik. Data dianalisis dengan *Internal factor evaluation* (IFE), *Eksternal factor evaluation* (EFE), *matriks Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats* (SWOT), dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

Hasil analisis IFE dan EFE menunjukkan nilai tertimbang sebesar 2,4811 dan 2,1218 yang artinya usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo memiliki posisi internal dan eksternal yang cukup lemah. Faktor kekuatan utama adalah keadaan alam yang cocok untuk pembudidayaan jambu biji dengan nilai tertimbang sebesar 0,3655 dan kelemahan utama adalah buruknya perencanaan produksi dengan nilai tertimbang sebesar 0,1464. Peluang utamanya adalah prospek pasar yang masih terbuka dengan nilai tertimbang sebesar 0,1033. Ancaman utamanya adalah pesaing usaha sejenis dengan nilai tertimbang sebesar 0,3448.

Dari analisis matriks SWOT memperoleh lima alternatif strategi pengembangan usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo. Hasil analisis QSPM diperoleh prioritas pertama alternatif strategi yang bisa diterapkan oleh pelaku usahatani jambu biji di Desa Tamanrejo adalah penjadwalan masa panen.

ABSTRACT

Zaroni. 2019. *Strategies for Developing Getas Merah Guava Farming in Tamanrejo Village, Sukorejo sub-district, Kendal Regency*. Bachelor of Economic Education. Semarang State University. Dr. Amin Pujiati, S.E., M.Si. 97 p.

Keywords : Developing Strategies, Guava Farming, SWOT Analysis

Guava farming can provide a potential contribution to be developed, both from the head aspects on farming activities (on-farm) to the downstream aspects outside of farming activities (off-farm). In 2017, the number of guava production in Kendal Regency was 22,255 tons and it was the largest production center in Central Java. One of the villages center for guava production in Kendal is in the Tamanrejo Village with a cultivation area of 40 ha and it is the largest in Sukorejo sub-district, the widest cultivation area in Kendal District.

The problem faced by guava farmers in Tamanrejo Village was the increasing number of guava production significantly in each year from 2008-2016 in Central Java. Increased supply in the market had an effect on the decreasing purchase price of guava from farmers. In 2016, the price reached Rp250 / kg and Rp350 / kg in 2017 and it costs the guava farmers. Based on that problem, the purpose of this study was to formulate an alternative strategy for developing *getas merah* guava farming in Tamanrejo Village.

This research was conducted in Tamanrejo Village with a qualitative approach. The data used in this study were the primary and secondary data. The respondents' establishment was done purposively. The primary data was obtained by observations, interviews, questionnaires, and documentation. While the secondary data was obtained from the library studies and statistical data. The data were analyzed by *Internal Factor Evaluation (IFE)*, *External Factor Evaluation (EFE)*, *Matrix of Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats (SWOT)*, and *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*.

The results of the IFE and EFE analysis shows a weighted value of 2.4811 and 2.1218 which means that guava farming in Tamanrejo Village has a weakness in internal and external position. The main strength factor is the natural condition which suitable for guava cultivation with a weighted value of 0.3655 and the main weakness is the poor production planning with a weighted value of 0.1464. The major opportunity is the market prospect which still open with a weighted value of 0.1033. The main threat is the similar business competitors with a weighted value of 0.3448.

From the SWOT matrix analysis, it obtained five alternative strategies for developing guava farming in Tamanrejo Village. The result of the QSPM analysis obtained the priority alternative strategy that can be applied by the guava farmers in Tamanrejo Village to control of the harvest period.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN KELULUSAN	iii
PERNYATAAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
PRAKATA	vi
SARI	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TEBEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Cakupan Masalah Penelitian.....	6
1.3 Rumusan masalah.....	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	8
1.5 Manfaat Penelitian.....	9
1.6 Orisinalitas Penelitian.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
2.1 Usahatani.....	11
2.2 Jambu Biji Getas Merah.....	12

2.3	Pembudidayaan Jambu Biji Getas Merah.....	13
2.4	Teori Produksi	22
2.5	Strategi Pengembangan.....	23
2.6	Analisis Lingkungan Perusahaan.....	26
	2.6.1 Analisis Lingkungan Internal.....	27
	2.6.2 Analisis Lingkungan Eksternal.....	29
2.7	Analisis SWOT.....	32
2.8	Analisis QSPM	32
2.9	Kajian Penelitian Terdahulu.....	33
2.10	Kerangka Berpikir.....	38
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		40
3.1	Pendekatan dan Desain Penelitian.....	40
3.2	Fokus dan Lokasi Penelitian.....	40
3.3	Sumber Data Penelitian.....	41
3.4	Teknik pengumpulan data.....	42
3.5	Teknik Keabsahan Data.....	44
3.6	Teknik Analisis Data.....	45
	3.6.1 Analisis deskriptif.....	45
	3.6.2 Analisis lingkungan internal dan eksternal.....	45
	3.6.3 Analisis tiga tahap formulasi strategi.....	46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		54
4.1	Gambaran Umum Desa Tamanrejo.....	54
4.2	Strategi Produksi Pengembangan Usahatani Jambu Biji	54
	Getas Merah di Desa Tamanrejo	
	4.2.1 Kondisi Produksi Jambu Biji Getas Merah.....	54
	4.2.2 Strategi Produksi.....	62
4.3	Strategi Pemasaran Pengembangan Usahatani Jambu Biji	64
	Getas Merah di Desa Tamanrejo	
	4.3.1 Kondisi Pemasaran Jambu Biji Getas Merah.....	64
	4.3.2 Strategi Pemasaran	67

4.4 Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Usahatani.....	70
Jambu Biji Getas Merah di Desa Tamanrejo	
4.4.1 Kondisi Sumber Daya Manusia Usahatani Jambu Biji	70
Getas Merah	
4.4.2 Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia Usahatani.....	71
Jambu Biji Getas Merah	
4.5 Formulasi Strategi Menggunakan Analisis SWOT.....	74
4.5.1 Identifikasi Faktor Internal.....	74
4.5.2 Identifikasi Faktor Eksternal.....	80
4.5.3 Tahap Masukan	86
4.5.4 Tahap Pencocokan.....	91
4.5.5 Tahap Keputusan.....	94
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	96
5.1 Kesimpulan.....	96
5.2 Saran.....	97
DAFTAR PUSTAKA.....	98
LAMPIRAN.....	101

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
2.1 Penelitian Terdahulu.....	33
3.1 Analisis Matriks SWOT.....	50
4.1 Harga Jambu Biji di Desa Tamanrejo 2017/2018.....	65
4.2 Rata-Rata Pengeluaran per Kapita untuk Buah-buahan dan Makanan... dalam Sebulan (rupiah), 2013-2017	85
4.3 Proporsi Konsumsi Buah dan Sayur Dibandingkan dengan..... Konsumsi Rekomendasi WHO (400 gram per hari)	86
4.4 Hasil Analisis Matriks IFE.....	88
4.5 Hasil Analisis Matriks EFE.....	90
4.6 Analisis Matriks SWOT.....	93
4.7 Hasil Analisis QSPM.....	94

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1. Perkembangan Jumlah Produksi Jambu Biji di Indonesia 2008-..... 2017 (Ton)	3
1.2 Jumlah Produksi Jambu Biji di Kabupaten Kendal 2009-2016.....	4
1.3. Prosentase Persebaran Tanaman Jambu Getas Merah di Kabupaten... Kendal Tahun 2012	5
2.1. Kerangka Berpikir.....	38
4.1. Rantai Distribusi Jambu Biji Gertas Merah di Desa Tamanrejo.....	66

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha agribisnis hortikultura merupakan sumber pendapatan petani skala kecil, menengah dan besar dengan keunggulan nilai jual yang tinggi, berkesinambungan, beragam, tersedia sumber daya lahan dan teknologi, serta potensi serapan pasar dalam negeri dan luar negeri yang terus meningkat. Produk hortikultura dalam negeri saat ini mampu memasok kebutuhan konsumen dalam negeri melalui pasar tradisional dan pasar modern serta luar negeri. Ketersediaan sumber daya hayati yang berupa jenis tanaman dan varietas yang banyak dan ketersediaan sumber daya lahan, apabila dikelola dengan optimal akan menjadi sumber kegiatan usaha yang bermanfaat untuk menanggulangi kemiskinan dan penyediaan lapangan kerja di pedesaan.

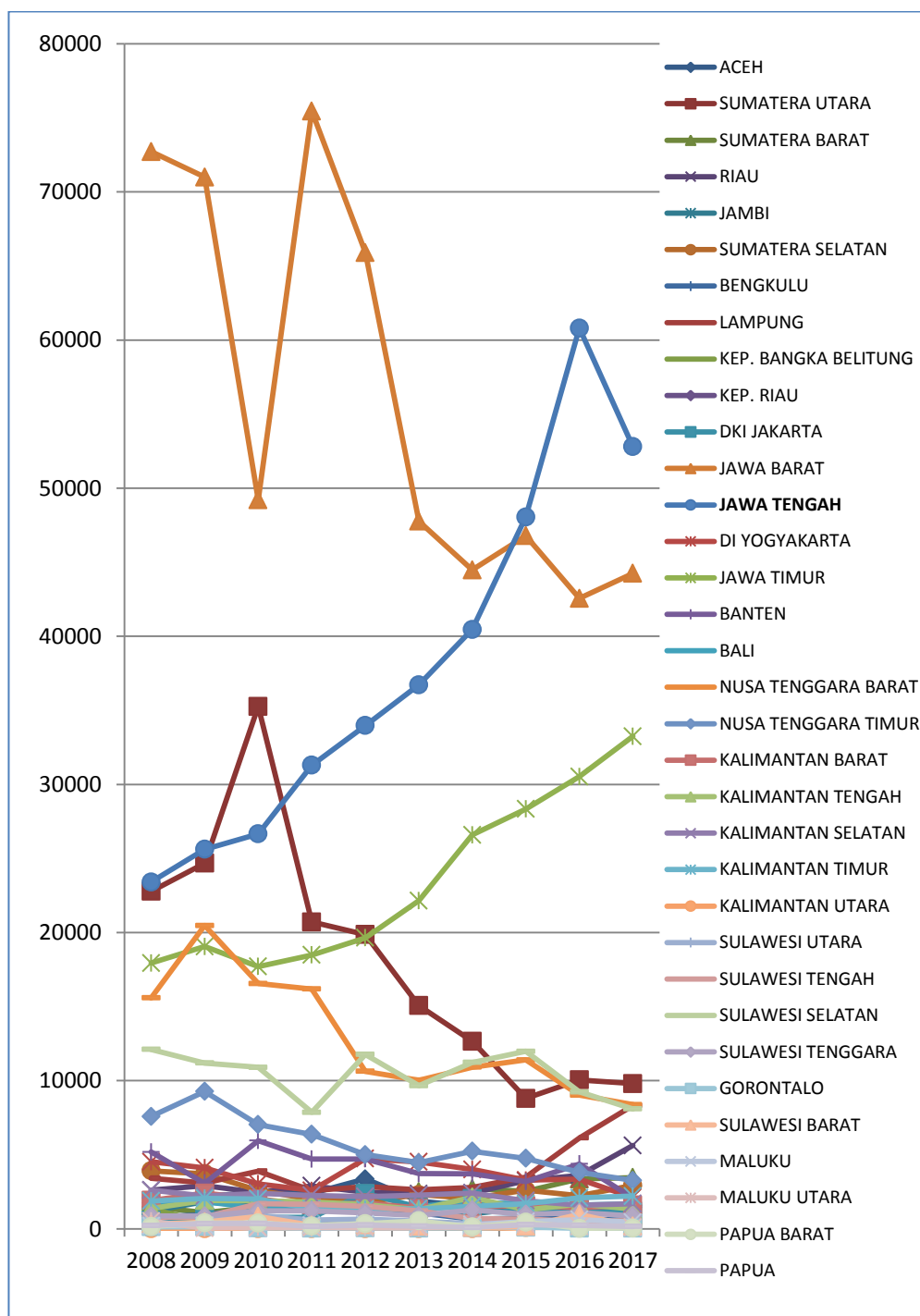
Salah satu jenis buah-buahan yang menarik untuk dikembangkan adalah jambu biji. Jambu biji tidak memiliki persaingan berarti dari perdagangan internasional. Jambu biji cenderung diproduksi untuk konsumsi dalam negeri. Jambu biji bisa berbuah sepanjang tahun dan perawatan yang sederhana sehingga menarik bagi petani membudidayakan jambu biji sebagai penghasilan utama.

Usahatani jambu biji memberikan kontribusi potensial untuk dikembangkan baik dari aspek hulu kegiatan pada usahatani (*on-farm*) sampai aspek hilir kegiatan di luar usahatani (*off-farm*) sebagai *profit center*, bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup petani. Keuntungan petani

bergantung pada proses budidaya, di mana biaya yang dikeluarkan dapat dikelola menghasilkan produksi yang maksimal.

Data BPS menunjukkan di Indonesia pada 2017 produksi jambu biji sebesar 200.495 ton dan berkontribusi 1,05% dari total produksi buah di Indonesia. Pada 2017 produk jambu biji segar atau olahan yang diekspor sebesar 70,05 ton atau hanya sebesar 0,035% dari produksi jambu biji nasional. Sedikitnya jumlah jambu biji yang diekspor bisa menjadi peluang untuk pengembangan pemasaran jambu biji nasional.

Persebaran produksi buah jambu biji tidak merata. Produksi buah jambu biji Indonesia di tahun 2017 didominasi di Pulau Jawa dengan prosentase 67,59% dengan produksi terbesar di Jawa Tengah sebesar 52.805 ton atau 26,34% dari total produksi di Indonesia di 2017. Jumlah produksi di Jawa Barat sebesar 44.246 ton dan Jawa Timur sebesar 33.244. Sedangkan provinsi lain jumlah produksinya di bawah 5% dari produksi total di Indonesia. Perkembangan produksi jambu biji seperti yang tertera dari Gambar 1.1 menunjukkan penurunan yaitu dari 212.260 ton pada 2008 hingga 2017 sebesar 200.487. Meskipun produksi nasional mengalami penurunan namun produksi di Jawa Tengah mengalami peningkatan yang signifikan di periode 2008-2017, yaitu sebesar 23.413 ton pada 2008 dan mencapai 52.805 ton pada 2017. Peningkatan jumlah produksi jambu biji secara signifikan dikhawatirkan akan mengurangi kekuatan tawar jambu biji di pasar.

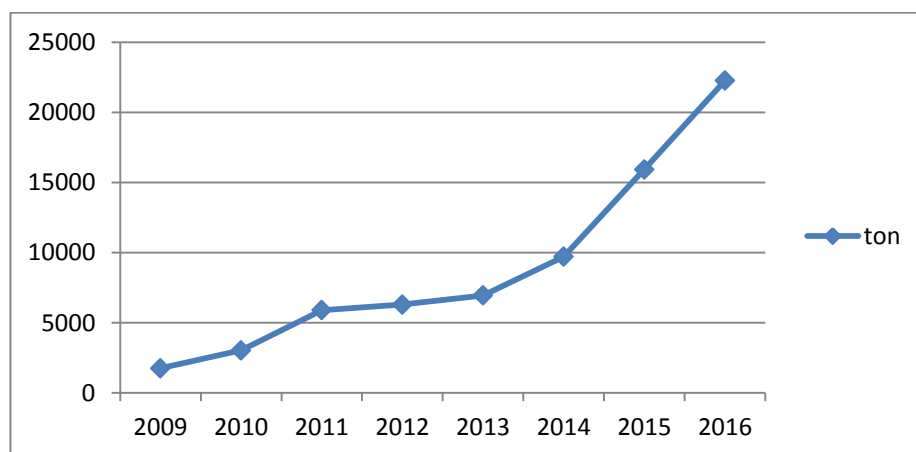


Gambar 1.1. Perkembangan Jumlah Produksi Jambu Biji di Indonesia 2008-2017 (Ton)

Sumber: BPS

Dari data yang tercatat oleh BPS Jawa Tengah produksi jambu biji di Jawa Tengah dengan jumlah terbanyak pada tahun 2016 adalah Kabupaten Kendal. Jumlah produksi di Kendal sebanyak 22.255 ton atau sekitar 36,60% dari jumlah produksi di Jawa Tengah. Jumlah produksi jambu biji di Kendal terpaut jauh di atas daerah lain. Daerah lain yang jumlah produksi berada tepat di bawah Kabupaten Kendal yaitu Kabupaten Wonosobo sebesar 5.071 ton.

Gambar 1.2 menunjukkan pertumbuhan jumlah produksi jambu biji di Kabupaten Kendal terus meningkat setiap tahunnya dan menjadi sentra produksi komoditas jambu biji terbesar di Jawa Tengah. Jumlah produksi jambu biji terus meningkat dari tahun ke tahun dari 2009 yang sebesar 1.745 ton hingga pada tahun 2016 dengan jumlah 25.699 ton.

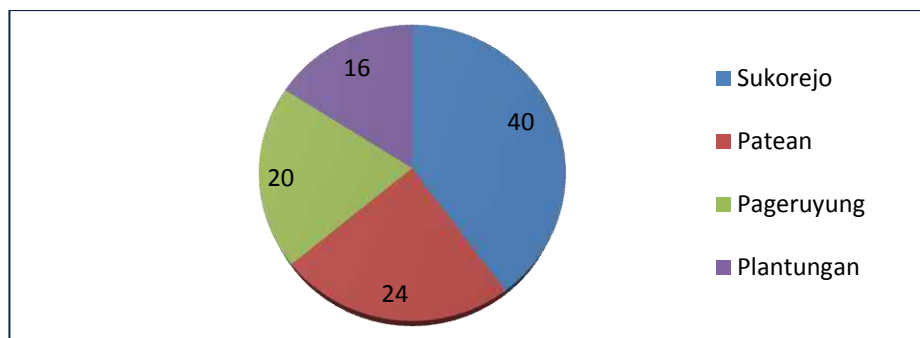


Gambar 1.2 Jumlah Produksi Jambu Biji di Kabupaten Kendal 2009-2016

Sumber: BPS Jawa Tengah, diolah

Kabupaten Kendal memiliki lahan yang digunakan untuk pertanian relatif luas sebesar 75,92% dari 1.002 km persegi keseluruhan wilayahnya (Kendal

Dalam Angka, 2013:1). Potensi yang sedang dikembangkan adalah jambu biji getas merah (*Psidium Guajava L*) terutama di Kecamatan Sukorejo dan sekitarnya. Jambu biji tersebar luas di 4 Kecamatan di Kabupaten Kendal dengan istilah Sentra Klaster Jambu biji Getas Merah. Sedangkan untuk persebaran pembudidayaan jambu biji di Kabupaten Kendal dapat dilihat di Gambar 1.3. bahwa konsentrasi sebaran tanaman hortikultura jambu biji getas merah di Kabupaten Kendal terpusat di 4 Kecamatan yang bersebelahan, yaitu Sukorejo, Patean, Plantungan dan Pageruyung.



Gambar 1.3. Prosentase Persebaran Tanaman Jambu Getas Merah di Kabupaten Kendal Tahun 2012

Sumber: Roessali (2014:644)

Di tahun 2014 peengusahaan jambu biji getas merah terbesar masih di Kecamatan Sukorejo. Egar (2016:397) “Berdasarkan data dari Badan Penanaman Modal dan Perijinan Terpadu (BPMPT) Kabupaten Kendal tahun 2014, kebun jambu biji merah yang paling luas berada di Kecamatan Sukorejo dengan luas lahan sebesar 4.600 ha. Setiap kali panen, lebih dari 1.300 ton per bulan dihasilkan.”

Jambu biji getas merah merupakan salah satu dari empat produk unggulan Kabupaten Kendal. Surat Keputusan Bupati Kendal Nomor 050/91/2015 tentang Penetapan Produk Unggulan Daerah Kabupaten Kendal Tahun 2015 menyebutkan bahwa produk unggulan Kabupaten Kendal adalah jambu biji, pisang raja bulu, bandeng cabut duri, dan gula aren. Dari keempat produk unggulan tersebut jambu biji merupakan satu-satunya produk unggulan Kabupaten Kendal yang memiliki jumlah produksi tertinggi di antara daerah lain di Jawa Tengah dengan proporsi 36,6%. Produk unggulan lain berposisi jumlah produksi di bawah kabupaten/kota lain di Jawa Tengah yaitu pisang di posisi tujuh di 2016, bandeng di posisi empat di tahun 2015, dan gula aren di posisi empat di tahun 2015. Hal tersebut menjadi daya tarik tersendiri untuk meneliti usah jambu biji getas merah di Kendal.

1.2 Cakupan Masalah Penelitian

Salah satu desa sentra produksi jambu biji di Kecamatan Sukorejo adalah Desa Tamanrejo. Tercatat oleh BPPSDMP Kecamatan Sukorejo, Desa Tamanrejo merupakan desa dengan luas lahan pembudidayaan jambu biji getas merah terluas dari semua desa di Kecamatan Sukorejo, yaitu seluas 40 ha.

Masalah yang dihadapi petani jambu biji di Kabupaten Kendal adalah meningkatnya jumlah produksi jambu biji secara signifikan di setiap tahunnya. Hal tersebut akan meningkatkan jumlah penawaran di pasar, sehingga berpengaruh terhadap penurunan harga jambu biji. Menurut Margunani (2017:597) “Masa kejayaan budidaya Jambu Biji Merah tahun 2004-2010 di mana harga jual per kg mencapai Rp.5.000 - Rp.8.000.” Fluktuasi harga jambu biji getas

merah menjadi masalah tersendiri bagi petani bahkan harga jual jambu biji dari petani di kisaran Rp250/kg di bulan Maret-April 2016 dan menyentuh harga Rp350/kg di bulan Februari-Maret 2017 di saat panen melimpah. Menurut Margunani (2017:597) Berdasar perhitungan HPP budidaya Jambu biji merah BEP (break event point) pada harga jual sebesar Rp.1.250,- per kg. Harga jual jambu biji getas merah ini terus mengalami penurunan setiap tahunnya, sehingga dikhawatirkan petani jambu akan merugi jika fluktuasi dan penurunan harga ini terus terjadi setiap periode. Harga jual jambu biji akan menyesuaikan dengan mekanisme pasar sesuai hukum permintaan dan penawaran. “Hukum permintaan dan penawaran: Harga suatu barang akan menyesuaikan diri sehingga jumlah penawaran dan permintaan barang tersebut akan seimbang”. Mankiw (2006:93).

Peningkatan volume produksi jambu biji tidak sepenuhnya berkorelasi positif dengan peningkatan pendapatan dengan harga jual yang masih bergantung pada tengkulak dan mekanisme pasar. Adanya fluktuasi produksi dan harga jual dengan tren penurunan harga mengindikasikan adanya risiko dan ketidakpastian yang terjadi. Di mana risiko merupakan suatu keadaan yang tidak pasti yang dihadapi oleh pelaku usaha yang dapat memberikan kerugian yang mempengaruhi hasil produksi dan keuntungan yang diperoleh (Kountur, 2004:4). Oleh karena itu risiko harus dikelola supaya risiko lebih terkontrol dan terawasi bahkan dihindari.

Menurut Hunger (2003:2) “Menjalankan bisnis sekarang harus mengelola usaha secara strategis. Mereka tidak dapat membuat keputusan hanya dengan berdasarkan pada aturan-aturan yang sudah ada, kebijakan-kebijakan lama, atau perhitungan-perhitungan sederhana untuk tren sekarang. Seharusnya mereka

melihat masa yang akan datang untuk merencanakan tujuan organisasi secara luas, memulai strategi dan menetapkan kebijakan-kebijakan.” Dari permasalahan yang ada pada usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo perlu dilakukan analisis lingkungan dan perumusan strategi untuk mengatasi masalah dan mengembangkan usaha.

Agar sesuai dengan masalah pokok yang ada, maka penelitian ini akan dibatasi pada variabel pengembangan dengan analisis SWOT usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo, dengan mengabaikan variabel-variabel lain yang ikut berperan menjadi penentu pendapatan usahatani jambu biji getas merah.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian cakupan masalah di atas, maka rumusan masalah yang dikaji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi produksi untuk pengembangan usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal?
2. Bagaimana strategi pemasaran untuk pengembangan usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal?
3. Bagaimana strategi pengembangan sumber daya manusia usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Merumuskan strategi produksi untuk pengembangan usahatani jambu getas merah di Desa Tamanrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal.
2. merumuskan strategi pemasaran untuk pengembangan usahatani jambu getas merah di Desa Tamanrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal.
3. Merumuskan strategi pengembangan sumber daya manusia usahatani jambu getas merah di Desa Tamanrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

1. Bagi petani sebagai pelaku utama: Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai informasi dan bahan pertimbangan dalam usahatani jambu biji.
2. Sebagai sarana pengembangan wawasan dan pengembangan kemampuan analitis terhadap masalah-masalah praktis yang ada khususnya tentang strategi pengembangan usahatani jambu biji getas merah.
3. Sebagai tambahan referensi bagi penelitian-penelitian lain.

1.6. Orisinalitas Penelitian

Penelitian ini meneliti tentang strategi pengembangan usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo yang berada di Kabupaten Kendal dengan pendekatan kualitatif menggunakan analisis SWOT. Berdasarkan studi literasi penelitian terdahulu tidak ditemukan penelitian tentang strategi pengembangan usahatani jambu biji dengan pendekatan kualitatif menggunakan analisis SWOT. Penelitian terdahulu tentang jambu biji getas merah di Kendal pernah dilakukan oleh Tiara Kusuma dengan judul Pengembangan Produk Dan Kelayakan Produksi

Dehydrated Jambu Biji Getas Merah (*Psidium guajava* Linn. Penelitian tersebut menganalisis tentang kelayakan produksi dan pengembangan produk olahan jambu biji getas merah.

Penelitian lainnya pernah dilakukan oleh Rian Elita Murdiyanti dengan judul Analisis Nilai Tambah Jambu Biji Getas Merah (*Psidium Guajava* Linn) Segar dan Produk Olahannya di Kabupaten Kendal. Menganalisis tentang nilai tambah produk olahan jambu biji getas merah di Kendal. Sedangkan penelitian dengan judul Analisis Profitabilitas Usahatani Jambu Biji Getas Merah di Kabupaten Kendal, menganalisis profitabilitas usahatani jambu biji getas merah di Kendal.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Usahatani

Pengertian usahatani menurut Shinta (2011:1) adalah ilmu terapan yang membahas atau mempelajari bagaimana menggunakan sumber daya secara efisien dan efektif pada suatu usaha pertanian agar diperoleh hasil maksimal. Sumber daya itu adalah lahan, tenaga kerja, modal dan manajemen.

Dillon (1986:92) menjelaskan bahwa perencanaan usahatani bersifat menguji implikasi pengaturan kembali sumber daya usahatani. Perencanaan tidak tertarik untuk mengevaluasi akibat-akibat yang disebabkan oleh perubahan dalam metode berproduksi maupun organisasinya. Dalam perencanaan kegiatan usahatani untuk mencapai efisiensi produksi, petani atau produsen perlu mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki (yang dikuasai) sebaik-baiknya, dan dikatakan efisien bila pemanfaatan sumber daya tersebut menghasilkan *output* yang melebihi masukan *input*.

Usahatani jambu getas merah yang dilakukan petani di Desa Tamanrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal merupakan usaha atau pengelolaan yang mempertimbangkan kemampuan sumber daya yang dikuasainya yang meliputi lahan, tenaga kerja, modal, dan waktu. Tujuan dari usahatani tersebut untuk memperoleh pekerjaan dan mendapat pendapatan tunai untuk membiayai kebutuhan keluarga sehari-harinya.

2.2 Jambu Biji Getas Merah

Jambu biji getas merah berbentuk lonjong, warnanya hijau kekuningan, dan warna daging buahnya merah muda. Jambu biji getas merah berbeda dengan jambu pasar minggu yang rasanya lebih manis, meskipun begitu jambu getas merah mempunyai banyak kasiat dan memiliki tampilan yang lebih mulus. Jambu getas merah banyak dibudidayakan di Kabupaten Kendal. Buah jambu biji getas merah berbuah tidak kenal musim sehingga banyak ditemukan di berbagai musim.

Menurut Dindianto (2012) kandungan jambu biji getas merah mengandung tanin, quersetin, glikosida quersetin, flavonoid, minyak atsiri, asam ursolat, asam psidiolat, asam kratogolat, asam oleanolat, asam guajaverin, dan vitamin lainnya yang terdapat dalam jambu biji getas merah. Menurut Cahyono (2010:3) “Buah jambu biji juga bermanfaat untuk pengobatan (terapi) bermacam-macam penyakit, seperti memperlancar pencernaan, menurunkan kolestereol, antioksidan, menghilangkan rasa lelah dan lesu, demam berdarah, dan sariawan”. Arifin (2013:42) menarik kesimpulan sebagai berikut:

Jambu biji sangat kaya vitamin C dan beberapa jenis mineral yang mampu menangkal berbagai jenis penyakit dan menjaga kebugaran tubuh. Daun dan kulit batangnya mengandung zat antibakteri yang dapat menyembuhkan beberapa jenis penyakit. Buah jambu biji juga mengandung potassium dan besi. Selain antioksidan, vitamin C di juga memiliki fungsi menjaga dan meningkatkan kesehatan pembuluh kapiler, mencegah anemia, sariawan dan gusi berdarah.

Menurut Wardonal dalam Arifin (2013:44) Konsumsi jus jambu juga dapat meningkatkan trombosit dalam darah. Selain itu menurut Sambou (2014:224) ‘Jus buah Jambu biji merah (*Psidium guajava* Linn.) memiliki pengaruh dalam meningkatkan kadar hemoglobin darah’.

2.3 Pembudidayaan Jambu Biji Getas Merah

Berdasarkan Kementerian Pertanian Republik Indonesia, petunjuk teknik budidaya jambu biji sebagai berikut:

1. Syarat Tumbuh

a. Iklim

Dalam budidaya tanaman jambu biji angin berperan dalam penyerbukan, namun angin yang kencang dapat menyebabkan kerontokan pada bunga. Tanaman jambu biji merupakan tanaman daerah tropis dan dapat tumbuh di daerah sub-tropis dengan intensitas curah hujan yang diperlukan berkisar antara 1000-2000 mm/tahun dan merata sepanjang tahun.

Tanaman jambu biji dapat tumbuh berkembang serta berbuah dengan optimal pada suhu sekitar 23-28°C di siang hari. Kekurangan sinar matahari dapat menyebabkan penurunan hasil atau kurang sempurna (kerdil), yang ideal musim berbunga dan berbuah pada waktu musim kemarau yaitu sekitar bulan Juli-September sedang musim buahnya terjadi bulan Nopember-Februari bersamaan musim penghujan. Kelembaban udara sekeliling cenderung rendah karena kebanyakan tumbuh di dataran rendah dan sedang. Apabila udara

mempunyai kelembaban yang rendah, berarti udara kering karena miskin uap air. Kondisi demikian cocok untuk pertumbuhan tanaman jambu biji.

b. Media Tanam

Tanaman jambu biji sebenarnya dapat tumbuh pada semua jenis tanah. Jambu biji dapat tumbuh baik pada lahan yang subur dan gembur serta banyak mengandung unsur nitrogen, bahan organik atau pada tanah yang keadaan liat dan sedikit pasir. Derajat keasaman tanah (pH) tidak terlalu jauh berbeda dengan tanaman lainnya, yaitu antara 4,5-8,2 dan bila kurang dari pH tersebut maka perlu dilakukan pengapuran terlebih dahulu.

c. Ketinggian Tempat

Jambu biji dapat tumbuh subur pada daerah tropis dengan ketinggian antara 5-1200 mdpl.

2. Pengolahan Media Tanam

Sebagai salah satu syarat dalam mempersiapkan lahan kebun buah-buahan khususnya Jambu biji dipilih tanah yang subur, banyak mengandung unsur nitrogen, meskipun pada daerah perbukitan tetapi tanahnya subur, dilakukan dengan cara membuat sengkedan (teras) pada bagian yang curam, kemudian untuk mengemburkan tanah perlu di bajak atau cukup dicangkul dengan kedalaman sekitar 30 cm secara merata. Selanjutnya diberi pupuk kandang dengan dosis 40 kg/m persegi. Untuk penanaman dalam pot gunakan media tanam tanah, pupuk kandang, dan sekam yang sudah menjadi arang dengan perbandingan 1:2:2,

sebelum pot diisi dengan media tanam usahakan dasar pot dikasih kerikil/batu apung/busa agar air bisa cepat jatuh saat penyiraman berlebihan atau pada musim hujan, sehingga media tanam tidak becek.

3. Pemeliharaan Tanaman

Meskipun penanaman jambu biji mampu tumbuh dan menghasilkan tanpa perlu diperhatikan keadaan tanah dan cuaca yang mempengaruhinya tetapi akan lebih baik apabila keberadaannya diperhatikan, karena tanaman yang diperhatikan dengan baik akan memberikan imbalan hasil yang memuaskan.

a. Penjarangan dan Penyulaman

Karena kondisi tanah telah gembur dan mudah tanaman lain akan tumbuh kembali terutama Gulma (tanaman pengganggu), seperti rumput-rumputan dan harus disiangi sampai radius 1,5-2 m sekeliling tanaman. Apabila bibit tidak tumbuh dengan baik segera dilakukan penggantian dengan bibit cadangan. Dan apabila tumbuh tanaman terlalu jauh jaraknya maka perlu dilakukan penyulaman dan sebaliknya apabila tumbuhnya sangat berdekatan lakukan penjarangan.

b. Penyiangan

Selama 2 minggu setelah bibit yang berasal dari cangkokan/okulasi ditanam di lahan perlu penyiangan dilakukan hanya pada batang dahan tua (warna coklat) dengan dahan muda (warna hijau) dan apabila buah terlalu banyak, tunas yang ada dalam satu ranting bisa dikurangi, dengan

dikurangnya tunas yang tidak diperlukan akan berakibat buah menjadi besar dan menjadi manis rasanya. Khusus jambu non biji dengan membatasi percabangan buahnya maksimal 3 buah setelah panjang 30-50 cm dilakukan pangkasan, dan setelah tumbuh cabang tersier segera dilenturkan ke arah mendatar, guna untuk merangsang tunas bunga dan buah yang akan tumbuh.

c. Pembubunan

Supaya tanah tetap gembur dan subur pada lokasi penanaman jambu biji perlu dilakukan pembalikan dan penggemburan tanah supaya tetap dalam keadaan lunak, dilakukan setiap 1 bulan sekali hingga tanaman bisa dianggap telah kuat betul.

d. Perempelan

Agar tanaman jambu biji mendapatkan tajuk yang rimbun, setelah tanaman berumur 2 tahun segera dilakukan perempelan/pemangkasan pada ujung cabang-cabangnya. Selain untuk memperoleh tajuk yang seimbang juga berguna memberi bentuk tanaman, juga memperbanyak dan mengatur produksi agar tanaman tetap terpelihara dan pemangkasan juga perlu dilakukan setelah setiap kali jambu biji dipanen, dengan harapan agar muncul tajuk-tajuk baru sebagai tempat munculnya bunga baru dengan hasil lebih meningkat atau tetap stabil keberadaannya.

e. Pemupukan

Untuk menjaga agar kesuburan lahan tanaman jambu biji tetap stabil perlu diberikan pupuk secara berkala dengan aturan:

- 1) Pada tahun 0-1 umur penanaman bibit diberikan pada setiap pohon dengan campuran 40 kg pupuk kandang, 50 kg TSP, 100 gram Urea dan 20 gram ZK dengan cara ditaburkan disekeliling pohon atau dengan jalan menggali di sekeliling pohon sedalam 30 cm dan lebar antara 40-50 cm, kemudian masukkan campuran tersebut dan tutup kembali dengan tanah galian sebelumnya.
- 2) Pemupukan tanaman umur 1-3 tahun. Pemupukan dilakukan dengan NPK 250 gram/pohon, dan TSP 250 gram/pohon, dan seterusnya cara seperti ini dilakukan setiap 3 bulan sekali dengan TSP dan NPK dengan takaran sama.
- 3) Pemupukan tanaman umur 3 tahun keatas, Kalau pertumbuhan tanaman kurang sempurna, terutama terlihat pada pertumbuhan tunas hasil pemangkasan ranting, berarti selain TSP dan NPK dengan ukuran yang sama tanaman memerlukan pupuk kandang sebanyak 2 kaleng minyak per pohon.

Cara pemupukan dilakukan dengan membuat torakan yang mengelilingi tanaman persis di bawah ujung tajuk dengan kedalaman sekitar 30-40 cm dan pupuk segera di tanam dalam torakan tersebut dan ditutup kembali dengan bekas galian terdahulu.

f. Pengairan dan Penyiraman

Selama dua minggu pertama setelah bibit yang berasal dari cangkakan atau okulasi ditanam, penyiraman dilakukan sebanyak dua kali sehari, pagi dan sore. Dan minggu-minggu berikutnya penyiraman dapat dikurangi menjadi satu kali sehari. Apabila tanaman jambu biji telah tumbuh benar-benar kuat frekuensi penyiraman bisa dikurangi lagi yang dapat dilakukan saat-saat diperlukan saja. Dan bila turun hujan terlalu lebat diusahakan agar sekeliling tanaman tidak tegenang air dengan cara membuat lubang saluran untuk mengalirkan air. Sebaliknya pada musim kemarau tanah kelihatan merekah maka diperlukan penyiraman dengan menggunakan pompa air 3 PK untuk lahan seluas kurang lebih 3000 m² dan dilakukan sehari sekali tiap sore hari.

g. Waktu Penyemprotan Pesticida

Guna menjaga kemungkinan tumbuhnya penyakit atau hama yang ditimbulkan baik karena kondisi cuaca dan juga dari hewan-hewan perusak, maka perlu dilakukan penyemprotan pestisida, selain itu penyemprotan dilakukan dengan fungisida, selain itu juga digunakan insektisida guna memberantas lalat buah dan kutu daun disemprot 2x seminggu dan setelah sebulan sebelum panen penyemprotan dihentikan.

4. Hama dan Penyakit

a. Hama

1) Ulat daun (*trabala pallida*)

Pengendalian: dengan menggunakan pestisida yang sesuai.

2) Ulat keket (*Ploneta diducta*)

Pengendalian: sama dengan ulat daun.

3) Semut dan tikus

Pengendalian: dengan penyemprotan dengan fungisida yang sesuai.

4) Kalong dan Bajing

5) Keberadaan hama ini dipengaruhi faktor lingkungan baik lingkungan biotik maupun abiotik. Yang termasuk faktor biotik seperti persediaan makanan, Pengendalian: dengan menggunakan musuh secara alami.

6) Ulat putih

Gejala: buah menjadi berwarna putih hitam, Pengendalian: dilakukan penyemprotan dengan insektisida yang sesuai sebanyak 2 kali seminggu hingga satu bulan sebelum panen penyemprotan dihentikan.

7) Ulat penggerek batang (*Indrabela* sp)

Gejala: membuat kulit kayu dan mampu membuat lobang sepanjang 30 cm; Pengendalian: sama dengan ulat putih.

8) Ulat jengkal (*Berta chrysolineate*)

Ulat pemakan daun muda, berbentuk seperti tangkai daun berwarna cokelat dan beruas-ruas Gejala: pinggiran daun menjadi kering,

keriting berwarna coklat kuning. Pengendalian: sama dengan ulat putih.

b. Penyakit

1) Penyakit karena ganggang (*Cihephaleusos Vieccons*)

Menyerang daun tua dan muncul pada musim hujan. Gejala: adanya bercakbercak kecil dibagian atas daun disertai serat-serat halus berwarna jingga yang merupakan kumpulan sporanya. Pengendalian: dengan menyempotakan fungisida yang sesuai.

2) Jamur *Ceroospora psidi*, Jamur karat *poccinia psidil*, Jamur *allola psidil*

Gejala: bercak pada daun berwarna hitam. Pengendalian: dengan menyempotakan fungisida yang sesuai.

3) Penyakit karena cendawan (jamur)

Gejala: rizom berwarna putih yang menempel pada akar dan apabila akar yang kena dikupas akan nampak warna kecoklatan. Pengendalian: dengan menyempotakan fungisida yang sesuai.

4) Gulma

Segala macam tumbuhan pengganggu tanaman jambu biji yang berbentuk rerumputan yang berada disekitar tanaman jambu biji yang mengganggu pertumbuhan dan perkembangan bibit tanaman, oleh sebab itu perlu dilakukan penyiangan secara rutin.

5. Panen

a. Ciri dan Umur Panen

Buah jambu biji umumnya pada umur 2-3 tahun akan mulai berbuah, berbeda dengan jambu yang pembibitannya dilakukan dengan cangkok/stek umur akan lebih cepat kurang lebih 6 bulan sudah bisa buah, jambu biji yang telah matang dengan ciri-ciri melihat warna yang disesuaikan dengan jenis jambu biji yang ditanam dan juga dengan mencium baunya serta yang terakhir dengan merasakan jambu biji yang sudah masak dibandingkan dengan jambu yang masih hijau dan belum masak, dapat dipastikan bahwa pemanenan dilakukan setelah jambu berwarna hijau pekat menjadi muda ke putih-putihan dalam kondisi ini maka jambu telah siap dipanen.

b. Cara Panen

Cara pemanenan yang terbaik adalah dipetik beserta tangkainya, yang sudah matang (hanya yang sudah masak) sekaligus melakukan pemangkasan pohon agar tidak menjadi rusak, waktunya setelah 4 bulan umur buah kemudian dimasukkan ke dalam keranjang yang dibawa oleh pemetik dan setelah penuh diturunkan dengan tali yang telah disiapkan sebelumnya, hingga pemanenan selesai dilakukan. Pemangkasan dilakukan sekaligus panen supaya dapat bertunas kembali dengan baik dengan harapan dapat cepat berbuah kembali.

2.4 Teori Produksi

Menurut Pindyck (2014:219) Fungsi produksi adalah fungsi yang menunjukkan *output* tertinggi yang dapat diproduksi oleh perusahaan atas setiap kombinasi spesifik setiap *input*. Sedangkan menurut Sukirno (2010:193) fungsi produksi merupakan hubungan antara factor-faktor produksi dan tingkat produksi yang diciptakannya. Faktor-faktor produksi dapat dibedakan kepada empat golongan, yaitu tenaga kerja, tanah, modal, dan keahlian kewirausahaan.

Dillon (1986:195) menjelaskan bahawa “Karena pengaruh iklim, hama, dan penyakit tanaman para petani tidak dapat meramalkan berapa jumlah produksi yang diperoleh. Apa yang dapat mereka lakukan adalah bagaimana mengalokasikan sumber daya yang terbatas yang mereka punyai dan tanah, tenaga kerja, modal, dan sebagainya”. Petani bisa mempengaruhi produksi dari keputusan dan pengelolaan berapa jumlah sumber daya yang petani gunakan.

Sedangkan menurut Mankiw (2006:336) fungsi produksi adalah hubungan antara jumlah *input* yang digunakan untuk membuat barang dengan jumlah *output* barang tersebut. Produk marjinal adalah kenaikan dalam *output* yang muncul dari unit tambahan.

Dalam kegiatan produksi banyak hal yang berpengaruh pada *output* yang dihasilkan. Petani harus mempertimbangkan biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi, bahkan peningkatan jumlah faktor produksi pun tidak serta-merta menambah hasil nilai produksi karena proses produksi pun memiliki batas-batasnya sendiri.

2.5 Strategi Pengembangan

Strategi secara konseptual dijelaskan oleh Laarmed, Christensen, Andrews, dan Guth bahwa strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing. Dengan demikian salah satu fokus strategi adalah menentukan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak ada (dalam Rangkuti 2006:3).

Sedangkan pengertian pengembangan menurut Ibrahim (2014:10) disimpulkan bahwa pengembangan adalah segala sesuatu yang dilaksanakan untuk memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang memberikan informasi, pengarahan, pengaturan, dan pedoman dalam pengembangan usaha.

Menurut Hunger dan Wheelen (2001:3) “Manajemen strategis menjadi bidang ilmu yang berkembang dengan cepat, muncul sebagai respon atas meningkatnya pergolakan lingkungan”. Pengusaha-pengusaha kecil yang mampu mengikuti peluang dan perubahan situasi sebagai faktor penentu kegiatan usahanya, terutama perubahan situasi pasar yang mengarah pada pasar global. Pengusaha kecil akan selalu dihadapkan pada berbagai kendala keterbatasan, khususnya keterbatasan skala usaha, manajemen usaha, modal, teknologi, keterampilan berusaha, dan pemasaran produk.

Fahmi (2013:2) Manajemen strategis adalah suatu rencana yang disusun dan dikelola dengan memperhitungkan berbagai sisi dengan tujuan agar pengaruh rencana tersebut bias memeberikan dampak positif bagi oreganisai tersebut secara jangka panjang

Menurut Hunger dan Wheleen (2001:4), “Manajemen strategis adalah serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang”. Pada banyak perusahaan, keputusan strategis penting terjadi ketika adanya penyimpangan strategi yang cukup panjang. Model manajemen strategis dimulai dari pengamatan lingkungan hingga perumusan strategi (termasuk menetapkan misi, tujuan, strategi dan kebijakan) diteruskan pada implementasi strategi (termasuk pengembangan program, anggaran dan prosedur), dan terakhir evaluasi dan pengendalian.

Manajemen strategis dapat dilihat sebagai suatu proses yang meliputi sejumlah tahapan yang saling berkaitan dan berurutan mulai dari pengamatan lingkungan, formulasi strategi, hingga evaluasi dan kontrol. “Oleh karena itu, manajemen strategis menekankan pada pengamatan dan evaluasi kesempatan (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) lingkungan dipandang dari sudut kekuatan (*Strength*) dan kelemahan (*Weakness*). Variabel-variabel internal dan eksternal yang paling penting untuk perusahaan di masa yang akan datang disebut faktor strategis dan diidentifikasi melalui analisis SWOT” (Hunger dan Wheleen, 2001:27). Analisis lingkungan internal merupakan suatu proses untuk menilai faktor-faktor keunggulan strategis perusahaan/organisasi untuk menentukan di mana letak kekuatan dan kelemahannya, sehingga penyusunan strategi dapat dimanfaatkan secara efektif, kesempatan lingkungan dan menghadapi hambatannya, mengembangkan profil sumber daya dan keunggulan, membandingkan profil tersebut dengan kunci sukses, dan mengidentifikasi kekuatan utama di mana industri dapat membangun strategi untuk

mengeksploitasi peluang dan meminimalkan kelemahan dan mencegah kegagalan. Kondisi lingkungan eksternal yang tidak pasti mengharuskan perusahaan/organisasi menyusun strategi yang tepat terhadap pengembangan investasi bisnis karena lingkungan eksternal tersebut sebagian besar tidak dapat dikendalikan. Ada empat strategi utama, yaitu langkah yang dilakukan setelah menganalisa proses kondisi lingkungan internal dan eksternal adalah menetapkan strategi yang sesuai, antara lain:

1. *Stability Strategy*. Industri yang menggunakan strategi stabilitas dapat melanjutkan strategi yang sebelumnya dapat dikerjakan. Keputusan strategi utama difokuskan pada penambahan perbaikan terhadap pelaksanaan fungsinya, alasannya karena industri atau perusahaan telah berhasil dalam taraf kedewasaan, lingkungan relatif stabil, tidak terlalu berisiko.
2. *Retrenchment Strategy*. Strategi pengurangan pada umumnya digunakan untuk mengurangi produk pasar, alasannya karena industri atau perusahaan tidak berjalan dengan baik, lingkungan semakin mengancam, mendapat tekanan dari konsumen sehingga peluang tidak dimanfaatkan dengan baik.
3. *Growth Strategy*. Strategi pertumbuhan banyak dipertimbangkan untuk dapat diterapkan pada industri dengan pertimbangan bahwa keberhasilan industri adalah industri yang selalu terus berkembang. Strategi pertumbuhan melalui ekspansi dengan memperluas daerah pemasaran dan penjualan produk atau dapat berupa diversifikasi produk.

4. *Combination Strategy*. Strategi ini tepat digunakan bila industry banyak menghadapi perubahan lingkungan dengan kecepatan yang tidak sama, tidak mempunyai potensi masa depan yang sama serta mempunyai arus kas negatif.

Perusahaan atau Usaha Kecil dan Menengah (UKM) harus memiliki perencanaan strategis. Rangkuti (2006:2) menjelaskan:

“Pemimpin oraganiasai harus berusaha mencari kesuaian antara kekuatan internal dan kekuatan eksternal (peluang dan ancaman) suatu pasar. Kegiatannya meliputi pengamatan secara hati-hati persaingan, peraturan, tingkat inflasi, siklus bisnis, keinginan dan harapan konsumen, serta faktor-faktor lain yang dapat mengidentifikasi peluang dan ancaman.”

Dalam menjalankan suatu usaha harus tanggap dengan perubahan lingkungan. Kebijakan dan kegiatan usaha perlu mempertimbangkan strategi apa yang harus dilakukan dengan menggunakan alat perumusan strategi dibarengi dengan intuisi. Penggunaan alat perumusan strategi dikemukakan oleh David (2006:323), “Alat perumusan strategi seperti SWOT, Matriks SPACE, Matriks BCG, Matriks IE, dan QSPM dapat meningkatkan kualitas darai keputusan strategi secara signifikan, tetapi tidak pernah boleh digunakan untuk mendikte pilihan strategi”.

2.6 Analisis Lingkungan Perusahaan

Keunggulan yang dicapai perusahaan tergantung bagaimana perusahaan mampu menganalisis situasi kegiatannya. Perusahaan yang peka terhadap

lingkungan bisnis akan selalu menyadari bahwa lingkungan pemasaran selalu berubah dan perusahaan harus mampu mengikuti perubahan-perubahan tersebut. Lingkungan bisnis suatu perusahaan dibagi menjadi dua lingkungan, yakni lingkungan internal dan lingkungan eksternal perusahaan.

2.6.1 Analisis Lingkungan Internal

Lingkungan internal perusahaan adalah lingkungan yang berada di dalam perusahaan tersebut dan secara normal memiliki implikasi langsung dan khusus pada perusahaan serta mempengaruhi arah dan kinerja perusahaan dalam pencapaian tujuannya. Lingkungan internal dapat menentukan kinerja perusahaan sesuai dengan sumber daya yang dimiliki, kapabilitas, dan kompetensi inti. Analisis lingkungan internal dimaksudkan untuk mengembangkan daftar kekuatan yang dimanfaatkan oleh perusahaan dan daftar kelemahan yang harus diatasi oleh perusahaan tersebut.

Pendekatan fungsional diperlukan untuk menganalisis lingkungan internal perusahaan. Menurut David (2006), bidang fungsional yang menjadi variabel dalam analisis internal adalah :

1. Manajemen

Manajemen merupakan suatu tingkatan sistem pengaturan organisasi yang mencakup sistem produksi, pemasaran, pengelolaan sumber daya manusia dan keuangan. Menurut David (2006:171), fungsi manajemen terdiri dari lima aktivitas dasar yaitu perencanaan, pengorganisasian, pemotivasian, pengelolaan dan pengendalian. Kelima aktivitas manajemen ini akan

membantu dan mengarahkan perusahaan pada tujuan utamanya serta memberikan kekuatan bagi perusahaan tersebut.

2. Pemasaran

Pemasaran merupakan proses mendefinisikan, mengantisipasi, menciptakan dan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan akan produk dan jasa. (David, 2006:179). Tujuan pemasaran yang dikemukakan Keegan (2009:3) Tujuan masih tetap laba, tetapi cara mencapainya menjadi luas, mencakup seluruh bauran pemasaran (*marketing mix*), atau ‘empat P’ seperti yang sudah dikenal luas: produk, harga, promosi, dan tempat (saluran distribusi). Pengertian pemasaran yang dipaparkan Kotler (2009:3). “Menurut asosiasi pemasaran amerika ‘pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan seperangkat proses untuk menciptakan, mengomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemilik sahamnya.’ Saat berhadapan dengan proses pertukaran harus ada sejumlah besar pekerjaan dan keterampilan.”.

3. Keuangan

Kondisi keuangan sering dijadikan ukuran tunggal terbaik dalam menentukan posisi persaingan. Selain itu, kondisi keuangan perusahaan juga dapat menjadi daya tarik bagi investor. Penetapan kekuatan dan kelemahan finansial sebuah perusahaan sangat penting untuk memformulasikan strategi secara efektif. David (2006:185)

4. Produksi atau Operasi

Produksi/operasi dalam suatu perusahaan merupakan seluruh aktivitas yang mengubah *input* menjadi *output* yang berupa barang dan jasa. Manajemen produksi/operasi erat kaitannya dengan *input*, proses, dan *output* yang bervariasi antar industri. David (2006:191)

2.6.2 Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal bertujuan untuk mengembangkan daftar yang terbatas tentang peluang yang dapat memberi manfaat dan ancaman yang harus dihindari. Menurut David (2006:104), “audit eksternal menekankan pada identifikasi dan evaluasi *trend* kejadian yang berada di luar kendali perusahaan”. Peluang dan ancaman sebagian besar diluar kendali suatu organisasi, oleh karena itu digunakan istilah eksternal. Prinsip utama manajemen strategis ialah perusahaan harus merumuskan strategi untuk memanfaatkan peluang-peluang eksternal dan menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal yang merupakan kegiatan penting bagi keberhasilan perusahaan. Kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi lima kategori, yaitu:

1. Kekuatan Politik, Pemerintahan, dan Hukum

Stabilitas politik dan kebijakan pemerintah sangat menentukan kecenderungan dan arah perekonomian nasional. Kondisi lingkungan politik pemerintahan tersebut berpengaruh signifikan dan strategis terhadap aktivitas bisnis. Stabilitas nasional yang baik serta situasi politik yang kondusif merupakan sebuah angin segar bagi setiap kegiatan perusahaan

dan memberikan jaminan kepastian keamanan bagi kegiatan investasi dalam negeri. Pemerintah merupakan regulator, deregulator, pemberi subsidi, pemberi kerja, dan pelanggan dari berbagai organisasi. Oleh karena itu, faktor kekuatan politik, pemerintahan, dan hukum dapat menjadi peluang atau ancaman utama bagi organisasi yang kecil dan besar.

2. Kekuatan Ekonomi

Kondisi ekonomi suatu daerah atau negara dapat mempengaruhi iklim berbisnis suatu perusahaan. Semakin buruk kondisi ekonomi, semakin buruk pula iklim berbisnis. Selain itu, keadaan perekonomian pada waktu sekarang dan masa yang akan datang dapat mempengaruhi strategi perusahaan. Beberapa faktor kunci yang perlu diperhatikan dalam menganalisis ekonomi suatu daerah atau negara adalah: (1) siklus bisnis, (2) tingkat inflasi, (3) suku bunga, (4) investasi, (5) harga-harga produk dan jasa, (6) produktivitas, dan (7) tenaga kerja.

3. Kekuatan Sosial, Budaya, Demografi dan Lingkungan

Dalam berbagai interaksi yang terjadi antara satu perusahaan dengan aneka ragam kelompok masyarakat yang dilayaninya, faktor-faktor sosial sangat penting untuk disadari oleh para pengambil keputusan strategis. Berbagai faktor seperti keyakinan, sistem sosial yang dianut, sikap, opini, bahkan gaya hidup harus dikenali secara tepat. Faktor sosial tersebut berkembang dari pengaruh kultural, ekologi, demografi, agama, pendidikan dan etnik. Proses pengenalan ini tidaklah mudah, karena kenyataan menunjukkan bahwa faktor-faktor tersebut selalu berubah, ada

kalanya dengan intensitas yang sangat tinggi. Tidak dapat disangkal bahwa manusia selalu berupaya untuk melakukan penyesuaian-penyesuaian tertentu terhadap tuntutan sosial yang selalu berubah.

4. Kekuatan Teknologi

Ilmu pengetahuan dan teknologi dewasa ini berkembang dengan pesat. Perkembangan ini berakibat pada lahirnya berbagai ilmu baru dan beraneka ragam inovasi dalam bidang teknologi. Berbagai inovasi tersebut telah sedemikian rupa sehingga dapat dikatakan bahwa tidak ada lagi segi-segi dan proses pengelolaan bisnis yang tidak terjamah teknologi. Teknologi tidak hanya mencakup penemuan-penemuan baru, tetapi juga meliputi cara-cara pelaksanaan atau metode-metode baru dalam mengerjakan suatu pekerjaan yang memberikan gambaran luas, meliputi mendesain, menghasilkan dan mendistribusikan. Oleh karena itu, setiap pengambil keputusan strategis mutlak perlu memahami perkembangan teknologi yang sudah, sedang, dan yang akan terjadi. Dengan demikian dapat diketahui untuk segi dan proses bisnis yang mana teknologi tertentu akan diterapkan.

5. Kekuatan Kompetitif (Analisis Lingkungan Industri)

Industri dapat didefinisikan sebagai kumpulan atau sekelompok perusahaan yang menawarkan produk serupa atau dapat saling menggantikan. Model lima kekuatan Porter tentang analisis kekuatan kompetitif adalah pendekatan yang digunakan secara luas untuk mengembangkan strategi dalam banyak industri. Menurut Porter (1993:5),

Lima kekuatan persaingan yaitu kemungkinan masuknya pendatang baru, kekuatan tawar-menawar penjual/pemasok, kekuatan tawar-menawar pembeli, ancaman dari produk pengganti, dan persaingan di antara para pesaing yang ada (dalam satu industry). Lima kekuatan persaingan mencerminkan kenyataan bahwa persaingan dalam suatu industri tidak hanya terbatas pada para pemain yang ada.

2.7 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strength), dan (opportunity), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness), dan ancaman (threats), Rangkuti, (2006:18)

Menurut David (2006:284), “Matriks SWOT adalah alat untuk mencocokkan yang penting yang membantu manajer mengembangkan empat tipe strategi yaitu: SO (kekuatan-peluang), WO (kelemahan-peluang), ST (kekuatan-ancaman), dan WT (kelemahan-ancaman).” Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan juga meminimalkan kelemahan dan ancaman yang dihadapi perusahaan.

2.8 Analisis QSPM

QSPM (*Quantitative Strategy Planning Matrix*) adalah alat yang direkomendasikan bagi para ahli strategi untuk melakukan evaluasi pilihan strategi alternatif secara objektif, berdasarkan *key success factors* internal-eksternal yang telah diidentifikasi sebelumnya. Tujuan QSPM adalah untuk menetapkan kemenarikan relatif (*relative attractiveness*) dari strategi-strategi yang bervariasi yang telah dipilih, untuk menentukan strategi mana yang dianggap paling baik untuk diimplementasikan.

David (2006:308), menyebutkan bahwa dalam merancang dan memperoleh daftar prioritas strategi, “hanya ada satu teknik analisis dalam literatur yang didesain untuk menentukan daya tarik relatif dari alternatif tindakan yang layak”. Teknik tersebut adalah analisis QSPM yang merupakan tahap ketiga dalam kerangka analisis perumusan strategi. Teknik tersebut secara objektif menunjukkan strategi alternatif yang paling baik. QSPM menggunakan masukan dari analisis tahap pertama dan hasil-hasil pencocokan dari analisis tahap kedua, yaitu matriks SWOT.

2.9 Kajian Penelitian Terdahulu

Berdasarkan studi hasil literatur penelitian terdahulu yang dilakukan oleh beberapa penelitian yang tertera di tabel 2.1 dapat diambil kesimpulan bahwa penelitian mengenai Strategi Pengembangan Usahatani Jambu Biji Getas Merah di Desa Tamanrejo memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu. Pada umumnya alat analisis yang digunakan sama namun komoditas

dan lokasi berbeda, dan komoditas yang sama dengan tujuan dan alat analisis yang berbeda. Pada penelitian ini peneliti bertujuan merumuskan strategi usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamarejo.

Tabel 2.1.

Penelitian Terdahulu

No	Peneiti	Judul	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1	Tiara Kusuma	Pengembangan Produk Dan Kelayakan Produksi <i>Dehydrated</i> Jambu Biji Getas Merah (<i>Psidium guajava</i> Linn)	Metode Research and Developme nt dan analisis kelayakan usaha yang mencakup aspek teknis dan finansial secara sederhana	Proses produksi terbaik menggunakan metode pengeringan biasa dengan penambahan bisulfit 1000 ppm, asam sitrat, dan gula 25°Brix; dapat diketahui pula parameter mutu yang meliputi warna, aroma, rasa, tekstur, kandungan produk (uji proksimat), vitamin C, residu sulfit, cemaran logam, dan cemaran mikrobia sebagai bahan pertimbangan SNI. Prediksi umur simpan berdasarkan aw adalah 28,6 hari. Selain itu, usaha dapat dikatakan layak dijalankan berdasarkan aspek teknis meliputi rendemen sebesar 33,83%; perencanaan dan kebutuhan bahan baku, proses produksi, mesin dan peralatan, dan ketersediaan tenaga kerja; dan aspek finansial dengan nilai R/C Rasio > 1, BEP pada penjualan 447 kemasan/tahun, dan nilai NPV > 1.
2	Rian Elita Murdiyanti	Analisis Nilai Tambah Jambu Biji Getas Merah	<i>value analysis</i> , Content Validity	produk sirup memiliki nilai biaya tertinggi sedangkan dodol memiliki biaya terendah serta semua produk

		(<i>Psidium Guajava Linn</i>) Segar dan Produk Olahannya di Kabupaten Kendal	Ratio (CVR), Analytical Hierarchy Process (AHP), Uji organoleptic, dan analisis SWOT	memiliki nilai performansi yang sama. Produk yang memiliki nilai tambah tertinggi yaitu jambu biji getas merah sedangkan terendah adalah sari buah. Jambu biji getas merah lebih disukai oleh konsumen berdasarkan atribut warna, aroma, tekstur dan rasa daripada jambu merah Bojonegoro dan Karanganyar sebagai produk pesaing. Strategi pemasaran yang paling baik untuk dilakukan adalah melakukan produksi dalam skala besar. menjaga ketersediaan bahan baku dan memperluas daerah pemasaran
3	Nita Tri Damayanti	Potensi Pengembangan Tanaman Jambu Kristal (<i>Psidium guajava L</i>) Berdasarkan Aspek Agroklimat di Jawa Barat	Analisis deskriptif	Luas wilayah potensial di Provinsi Jawa Barat yang bisa dimanfaatkan sebagai usaha pengembangan tanaman jambu kristal yaitu seluas 189,200 ha atau sekitar 5.1% dari luas Provinsi Jawa Barat. Produktivitas jambu biji tertinggi terdapat di Kabupaten Cianjur yaitu sebesar 75.1 ton/ha namun, rekomendasi wilayah potensial terluas untuk pengembangan terdapat di Kabupaten Bogor yaitu seluas 29,400 ha atau 0.8% dari luas Provinsi Jawa Barat, terhampar pada ketinggian 50–700 m dpl dengan jenis tanah dominan berupa latosol, dan produktivitas sebesar 59.3 ton/ha. Kabupaten Sukabumi seluas 29,300 ha atau 0.8% dari luas provinsi, terhampar pada ketinggian 50–720 m dpl

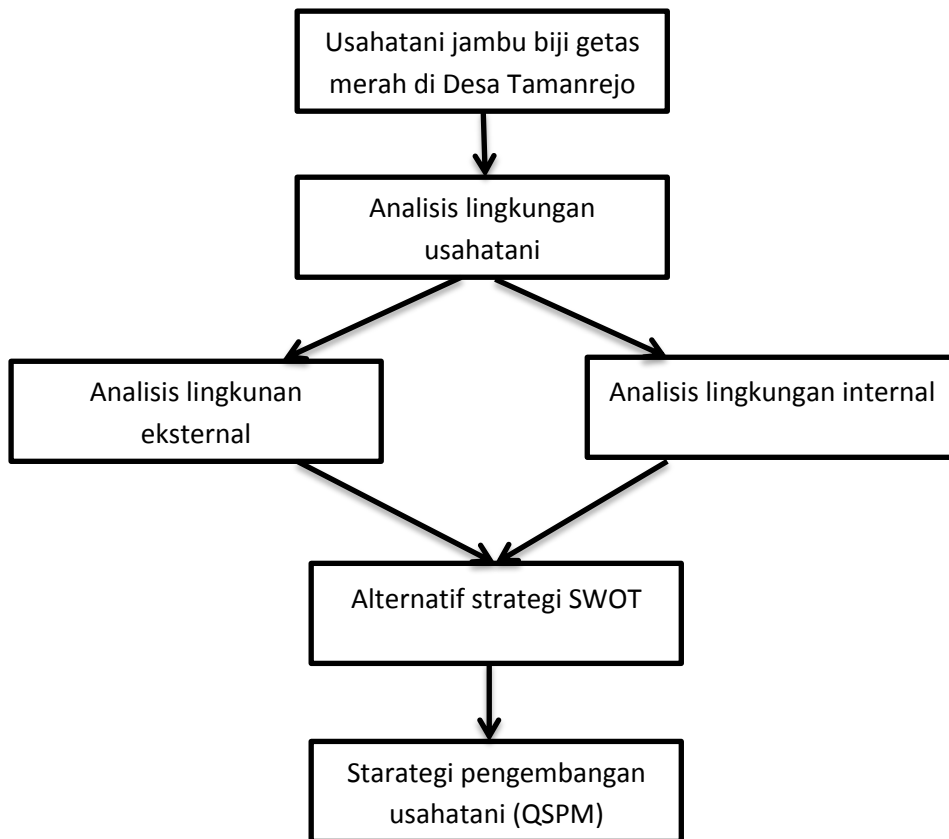
				dengan jenis tanah dominan berupa latosol, dan produktivitas sebesar 48.8 ton/ha.
4	Dwi Muji Ajeng Ariyani	Analisis Profitabilitas Usahatani Jambu Biji Getas Merah di Kabupaten Kendal	Analisis profitabilitas dan uji beda <i>one sample t - test</i>	Hasil penelitaian menunjukkan bahwa komponen biaya terdiri dari biaya tetap yang berupa penyusutan, sewa lahan, dan pajak tanah, sedangkan biaya variabel berupa biaya pupuk, pestisida, plastik, dan tenaga kerja. Penerimaan paling tinggi terjadi pada bulan Juni yaitu sebesar Rp 7.676.196,- dan penerimaan terendah terjadi di bulan November sebesar Rp 2.737.628,-. Pendapatan dan profitabilitas rata-rata paling tinggi dalam skala usahatani terjadi pada bulan Agustus yaitu sebesar Rp 5.437.237,- dengan profitabilitas 293,46% dan terendah terjadi di bulan November sebesar Rp 1.058.740,- dengan profitabilitas sebesar 63,06%. Uji <i>one sample t -test</i> menunjukkan hasil yang signifikan, sehingga usahatani jambu getas merah dinilai <i>profiTabel</i> .
5	Muhammad Azmi	Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usahatani Salak Pondoh di Desa Wonoharjo Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus	analisis finansial dan analisis SWOT	Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Usahatani salak pondoh di Desa Wonoharjo Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus secara finansial layak dan menguntungkan untuk diteruskan, (2) usahatani salak pondoh sensitif terhadap penurunan produksi, penurunan harga, dan kenaikan biaya, dan (3) strategi pengembangan

				usahatani salak pondoh: (a) memanfaatkan lahan yang subur untuk meningkatkan produksi sehingga mampu menguasai pasar (b) memanfaatkan sarana produksi yang mudah didapat (c) meningkatkan kualitas produksi salak pondoh.
6	La Ode Abdul Asis Hasidu	Strategi Pengembangan Usaha Biji Kakao Fermentasi Studi Kasus pada Lembaga Ekonomi Masyarakat (LEM) Sejahtera Desa Andomesinggu	analisis SWOT	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, untuk mengembangkan usaha biji kakao fermentasi, LEM Sejahtera Andomesinggu perlu menerapkan strategi integrasi vertikal untuk memutuskan rantai pasok dan rantai pemasaran yang terlalu panjang, membangun jejaring antar LEM Sejahtera, dan melakukan perekrutan anggota LEM Sejahtera sebanyak mungkin untuk menanamkan budaya fermentasi pada petani.

2.10 Kerangka Berpikir

Tahap pertama yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu menganalisis lingkungan eksternal terdiri dari analisis faktor ekonomi, sosial budaya, politik pemerintahan, teknologi dan industri. Selain itu dilakukan pula identifikasi kekuatan dan kelemahan melalui analisis internal yang mencakup analisis manajemen, pemasaran, keuangan, produksi/operasi serta penelitian dan pengembangan. Faktor-faktor strategis dari lingkungan eksternal ini diidentifikasi menjadi peluang dan ancaman. Sedangkan faktor-faktor strategis dari lingkungan internal diidentifikasi menjadi kekuatan dan kelemahan. Tahapan selanjutnya adalah analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats) digunakan untuk mengevaluasi kesempatan dan tantangan di lingkungan internal dan eksternal usahatani jambu biji getas merah.

Dari strategi tersebut diharapkan akan berdampak pada kontribusi yang akan mempengaruhi pendapatan total rumah tangga petani jambu biji di Desa Tamanrejo, Kecamatan Sukorejo, Kabupaten Kendal. Berdasarkan uraian di atas maka secara sistematis dapat digambarkan skema kerangka pemikiran sesuai dengan Gambar 2.1.



Gambar 2.1. Kerangka Berpikir

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

4.6 Kesimpulan

1. Dari hasil pembahasan strategi produksi maka dirumuskan satu strategi yaitu, penjadwalan masa panen. Menjadwalkan masa panen dilakukan untuk merencanakan kapan jambu biji berbuah sesuai dengan keinginan petani. Penjadwalan yang harus dilakukan petani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo adalah dengan memulai produksi di antara Bulan November-Januari.
2. Strategi pemasaran dalam pembahasan penelitian ini ada dua strategi. Strategi yang pertama adalah perluasan lokasi pemasaran, beberapa daerah yang dapat dijadikan daerah pemasaran yang baru adalah beberapa kota di Jawa Timur dan Bali. Strategi kedua adalah menjadi pemasok pabrik olahan jambu biji. Strategi ini dimaksudkan untuk mendongkrok harga jual jambu biji di Desa Tamanrejo.
3. Strategi pengembangan SDM usahatani jambu biji di Desa Tamanerjo dirumuskan dua strategi. Strategi yang pertama adalah menjaga hubungan antara petani, pemerintah, pedagang, dan kelompok tani lain. Strategi yang kedua adalah meningkatkan SDM dalam pengembangan bisnis olahan jambu biji

5.2 Saran

Berdasarkan kondisi dan hasil perumusan alternatif strategi usahatani jambu biji getas merah di Desa Tamanrejo, beberapa saran yang dapat diimplementasikan untuk pengembangan komoditas jambu biji, yaitu:

1. Petani jambu biji memperbaiki perencanaan waktu produksi. Daiharapkan petani jambu biji di Desa Tamanrejo bisa menghindari masa panen pada saat masa panen jambu biji di kawasan Kendal melimpah dan bersamaan di musim hujan yang biasanya terjadi di Bulan Februari-Mei.
2. Disarankan pedagang jambu biji di Desa Tamanrejo bisa mengembangkan pemasaran ke beberapa daerah lainnya yang masih memungkinkan untuk penjualan jambu biji. Memperluas jaringan pemasaran diharapkan bisa mengangkat harga beli jambu biji dari petani saat panen melimpah dan harga sangat rendah.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, H., Agustina, dan Z. Rizal. (2013). *Pengaruh Pemberian Jus Jambu Biji Merah (Psidiumguajava L.) terhadap Jumlah Sel Eritrosit, Hemoglobin, Trombosit dan Hematokrit Pada Mencit Putih. Jurnal Sains dan Teknologi Farmasi*. Volume 18 No. 1. Hal 43-48. Padang: STIFARM.
- Badan Pusat Statistik. (2018). *Jumlah Produksi Jambu Biji Menurut Provinsi 2008-2017*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Badan Pusat Statistik. (2018). *Jumlah Produksi Jambu Biji Menurut Kabupaten/Kota 2009-2016*. Semarang: Badan Pusat Statistik Jawa Tengah.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kendal. (2013). *Kabupaten Kendal dalam Angka 2013*. Kendal: Badan Pusat Statistik Kabupaten Kendal.
- Bouris, John., Kaldis, Panagiotis., Alexopoulos, George., dan Giannouzakou, Alexia. (2012). *Agricultural Marketing Competitive Strategies and Innovative Practices in Greece, International Science Convergence 6*. Hal 1-11. Athens: Agricultural University of Athens.
- Cahyono, B. (2010). *Sukses Budidaya Jambu Biji di Pekarangan dan Perkebunan*. Yogyakarta: Andi Offset.
- David, Fred R. (2006). *Manajemen Strategis Konsep Edisi Sepuluh*. Jakarta: Salemba.
- Dillon, John L., dan Hardaker, J. Brian. (1986). *Ilmu Usahatani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani Kecil*. Terjemahan Soekartawi. Jakarta: UI-Press.
- Dinas Pertanian. (2010). *Persebaran Tanaman Jambu Getas Merah 2010*. Kendal :Dinas Pertanian Kabupaten Kendal.
- Dinas Pertanian Republik Indonesia. (2015). *Cara Pembudidayaan Jambu Biji* <http://epetani.pertanian.go.id/berita/detail/22>. (Diakses tanggal 10 Juli 2018).
- Dindianto. (2012). *Nama Ilmiah Jambu Biji* <http://www.scribd.com/doc/98402147/Jambu-Biji-DenganNama-Ilmiah>. (Diakses tanggal 4 Juni 2017).
- Egar, Ngasbun., Yulian, Fitri., Dan Fahmi, Donny Anhar. (2016). *IbM Pengolahan Jambu Biji Getas Merah di Kabupaten Kendal. Reorientasi Bioteknologi dan Pembelajarannya Untuk Menyiapkan Generasi Indonesia Emas Berlandaskan Entrepreneurship*. Hal 397-406. Semarang: Universitas PGRI Semarang.

- Fahmi, Irham. (2013). *Manajmen Strategis Teori dan Aplikasi*. Bandung: CV Alfabet.
- Farhana, Jasmin Ara., Hossain, Md. Faruk., dan Mowlah, Aleya. (2017). *Antibacterial Effects of Guava (Psidium guajava L.) Extracts Against Food Borne Pathogens*, *International Journal of Nutrition and Food Sciences*, Vol. 6 No. 1. Hal 1-5. Patuakhali: Patuakhali Science and Technology University.
- Hunger, David J dan Wheelen, L. Thomas. (2001). *Manajemen Strategis*, Terjemahan Julianto Agung, Yogyakarta: Andi.
- Ibrahim, Mochamad Natsir. (2014). *Strategi Pengembangan Usaha Pembiayaan Konsumen pada PT Permata Finance Indonesia Cabang Gorontalo*. Tesis. Universitas Negeri Gorontalo
- Keegan, Warren J. (2009) *Manajemen Pemasran Global*. Terjemahan Alexander Sindoro. Jakarta: PT Indeks.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua Belas Jilid 1*. Terjemahan Benyamin Molan. Jakarta: PT Indeks.
- Kountur, Ronny. (2004). *Manajemen Risiko Operasional: Memahami Cara Mengelola Risiko Operasional Perusahaan*. Jakarta : PPM.
- Mankiw, Gregory N. (2006). *Pengantar Ekonomi Mikro*. Terjemahan Chriswan Sungkono. Jakarta: Salemba Empat.
- Margunani,., Martuti, Nana Kariada T., dan Karnowo. (2017). *Pengolahan Jambu Biji Merah Menyejahterakan Masyarakat di Kecamatan Sukorejo Kabupaten Kendal. Semnas BAPPEDA Provinsi Jawa Tengah 2017*. Hal 596-601. Semarang: Bappeda Provinsi Jawa Tengah.
- Pindyck, S. Robert., dan Rubinfeld, Daniel L.. (2014). *Mikroekonomi, Edisi Kedelapan*. Terjemahan Devri Barnadi Putera. Jakarta: Erlangga.
- Porter, M. E. (1993). *Strategi Bersaing: Teknik Menganalisis Industri dan Pesaing*. Maulana A, Terjemahan Hutauruk G. Jakarta: Erlangga.
- Rangkuti, F. (2006). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka..
- Roessali, Wiludjeng,., Purbayanti, Endang Dwi,., Setiadi, Agus, dan Dalmiyatun, Tutik. (2014). *Peningkatan Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Jambu Getas Merah*. *Jurnal Kedalatan Pangan dan Pertanian*. Hal 643-650. Yogyakarta: UGM.
- Rusdi, Pagdya Haninda N., Oenzil, Fadil., Chundrayetti, Eva. (2018). *Pengaruh Pemberian Jus Jambu Biji Merah (Psidium Guajava.L) Terhadap Kadar*

Hemoglobin dan Ferritin Serum Penderita Anemia Remaja Putri. Jurnal Kesehatan Andalas, 7(1). Hal 74-79. Padang: Universitas Andalas.

Sachitra, Vilani., dan Chong, Siong-Choy. (2016). *Firm Level Competitive Advantage in the Agricultural Sector: A Research Agenda*, *British Journal of Economics, Management & Trade* 12(3). Hal 1-12. Sri Lanka: University of Sri Jayewardenepura.

Sambou C.N., P. V. Y. Yamlean , dan W. A. Lh olo. (2014). *Uji Efektivitas Jus Buah Jambu Biji Merah (Psidium Guajava, Linn.) terhadap Kadar Hemoglobin (Hb) Darah Tikus Putih Jantan Galur Wistar (Rattus Norvergicus L.)*. *Jurnal Ilmiah Farmasi*. 3(3): 220-224.

Shinta, Agustina. (2011). *Ilmu Usahatani*. Malang: UB Press.

Sukirno, Sadono. (2010). *Mikroekonomi Teori pengantar*. Jakarta: Rajawali Pers.

Widiastuti, Indah., dan Wijayanto, Danar Susilo. (2018). *Implementasi Teknologi Irigasi Tetes pada Budidaya Tanaman Buah Naga. Jurnal Teknik Pertanian*, Vol. 6 No. 1. Hal 1-8. Bogor: Institut Pertanian Bogor.