

STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS KOMODITI JAMBU BIJI MERAH

Livina Aisyara
STKIP Budidaya Binjai

ABSTRACT

Keywords:

*Agribusiness, Red Guava,
Development Strategy*

This study aims to formulate an effective and sustainable red guava commodity agribusiness development strategy in the research area. Red guava has great potential as a superior commodity because of its high nutritional content, stable market demand, and good adaptation to local climate. However, the development of its agribusiness still faces various obstacles, ranging from production, post-harvest, to marketing aspects. This study will use survey and in-depth interview methods with qualitative and quantitative descriptive approaches (SWOT and AHP analysis). Data will be collected from farmers, traders, consumers, and related stakeholders. Predictive results indicate that development strategies should focus on improving product quality, diversifying processing, strengthening farmer institutions, and increasing market access. This study is expected to provide comprehensive strategic recommendations for stakeholders to maximize the potential of red guava agribusiness.

This is an open access article under the [CC BY-NC](#) license.



Corresponding Author:

Nama: Livina Aisyara

Email: Livinaaisyara@gmail.com

PENDAHULUAN

Sektor pertanian mempunyai peran yang cukup vital bagi perekonomian Indonesia. Sektor pertanian tidak hanya mempunyai fungsi sebagai penyedia pangan tetapi juga sebagai sumber mata pencaharian dan penggerak pembangunan daerah. Sub sector hortikultura, khususnya buah-buahan menunjukkan *trend* pertumbuhan yang signifikan seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan gaya hidup yang sehat dan sering mengkonsumsi buah-buahan. Salah satu komoditas buah yang memiliki potensi besar dan peluang usaha yang cukup menjanjikan adalah jambu biji merah yang bernama latin *Psidium Guajava* L.

Jambu biji merah dikenal luas memiliki kandungan vitamin C, Likopen, dan juga serat yang tinggi. Kandungan vitamin yang baik tersebut membuat buah ini sangat diminati oleh konsumen baik untuk konsumsi segar maupun olahan (Khoo *et al.*,2011). Selain itu, tanaman jambu biji merah mudah untuk dibudidayakan dan adaptif terhadap berbagai kondisi tanah dan iklim di Indonesia. Permintaan pasar terhadap jambu biji merah, baik di tingkat lokal maupun nasional, cenderung stabil, bahkan meningkat seiring dengan popularitasnya sebagai bahan baku jus dan produk olahan lainnya (Badan Pusat Statistik, 2023).

Meskipun memiliki potensi yang menjanjikan, pengembangan agribisnis jambu biji merah seringkali dihadapkan pada berbagai permasalahan. Dari sisi *on-farm (produksi)*, kendala yang

sering ditemui meliputi: rendahnya kualitas bibit, serangan hama dan penyakit, praktik budidaya yang belum standar, serta kurangnya akses petani terhadap teknologi dan informasi (Wulandari & Wijaya, 2019). Pada tahap pascapanen, penanganan yang kurang tepat dapat menyebabkan kerusakan dan penurunan kualitas buah, berujung pada kerugian ekonomi (Setyawati et al., 2020). Selanjutnya, dalam aspek pemasaran, petani seringkali menghadapi panjangnya rantai pasok, fluktuasi harga, serta keterbatasan akses terhadap pasar yang lebih luas dan informasi harga (Rukmana, 2005). Selain itu, kelembagaan petani yang masih lemah dan kurangnya sinergi antara petani, pemerintah, swasta, dan akademisi juga menjadi faktor penghambat (Kartasapoetra, 2005).

Untuk mengatasi berbagai permasalahan tersebut dan mengoptimalkan potensi jambu biji merah, diperlukan suatu strategi pengembangan agribisnis yang komprehensif dan terencana. Strategi ini harus mampu mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang ada, serta merumuskan langkah-langkah inovatif dari hulu hingga hilir. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi agribisnis jambu biji merah, menganalisis kondisi eksisting, dan pada akhirnya merumuskan strategi pengembangan yang tepat agar komoditas ini dapat memberikan kontribusi maksimal bagi kesejahteraan petani dan perekonomian daerah.

BAHAN DAN METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan kuantitatif (mixed methods). Pendekatan kualitatif digunakan untuk menggali informasi mendalam mengenai persepsi, kendala, dan harapan dari para pemangku kepentingan, sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk analisis data numerik dan perumusan prioritas strategi.

Metode Penelitian

- Wawancara Mendalam (In-depth Interview): Dilakukan dengan petani, pedagang, dan pemangku kepentingan untuk menggali informasi kualitatif mengenai praktik budidaya, permasalahan, rantai pasok, permintaan pasar, dan pandangan terhadap pengembangan agribisnis jambu biji merah.
- Kuesioner: Disusun berdasarkan indikator-indikator yang relevan untuk analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat), dibagikan kepada responden terpilih untuk penilaian kuantitatif.
- Observasi Lapangan: Dilakukan untuk melihat langsung kondisi budidaya, penanganan pascapanen, dan aktivitas pemasaran di lokasi penelitian.
- Studi Dokumentasi: Mengumpulkan data sekunder dari laporan, publikasi, dan dokumen relevan lainnya.

Teknik Pengambilan Sampel

- Petani: Menggunakan teknik *purposive sampling* atau *snowball sampling* untuk mendapatkan petani yang aktif dan representatif, dengan jumlah sampel yang memadai (misalnya, 30-50 petani).
- Informan Kunci: Ditentukan berdasarkan keahlian dan relevansi dengan topik penelitian.

Analisis Data

Data yang terkumpul akan dianalisis melalui beberapa tahapan:

1. Analisis Deskriptif: Menggambarkan karakteristik umum responden, kondisi budidaya, aspek pemasaran, dan kelembagaan agribisnis jambu biji merah.
2. Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat):
 - Tahap Identifikasi: Mengidentifikasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang memengaruhi agribisnis jambu biji merah melalui wawancara dan kuesioner.
 - Tahap Pembobotan dan Skoring: Memberikan bobot dan skor pada setiap faktor SWOT menggunakan metode kuesioner yang disebarkan kepada informan kunci (misalnya menggunakan skala Likert).
 - Tahap Matriks IFAS (Internal Factors Analysis Summary) dan EFAS (External Factors Analysis Summary): Menghitung total skor IFAS dan EFAS untuk menentukan posisi strategis agribisnis jambu biji merah.
 - Tahap Matriks SWOT: Membangun matriks SWOT untuk memformulasikan alternatif strategi berdasarkan kombinasi S-O, S-T, W-O, dan W-T.
3. Analisis AHP (Analytical Hierarchy Process): Digunakan untuk menentukan prioritas strategi pengembangan agribisnis jambu biji merah yang telah dirumuskan dari analisis SWOT. Informan kunci akan diminta memberikan penilaian berpasangan terhadap kriteria dan alternatif strategi. Hasil AHP akan menunjukkan bobot prioritas dari setiap strategi.
4. Perumusan Strategi: Merumuskan strategi pengembangan yang paling tepat berdasarkan hasil analisis SWOT dan AHP.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis umum terhadap komoditas hortikultura dan potensi jambu biji merah, pembahasan akan berfokus pada identifikasi elemen-elemen SWOT dan perumusan strategi.

☐ Kekuatan (Strengths - S):

- Kandungan gizi tinggi (Vitamin C, likopen) dan manfaat kesehatan yang dikenal luas.
- Permintaan pasar yang tinggi untuk konsumsi segar dan olahan (jus, selai).
- Tanaman adaptif dan relatif mudah dibudidayakan.
- Ketersediaan lahan yang cukup potensial di daerah penelitian.
- Potensi pasar ekspor untuk produk olahan.

☐ Kelemahan (Weaknesses - W):

- Kualitas dan standarisasi produk yang belum seragam (ukuran, rasa, warna).
- Penanganan pascapanen yang kurang baik menyebabkan susut hasil tinggi.
- Keterbatasan modal dan akses petani terhadap teknologi modern.
- Kelembagaan petani yang masih lemah (belum optimal dalam pemasaran dan permodalan).
- Variasi harga yang tinggi karena ketergantungan pada tengkulak/pedagang perantara.

☐ Peluang (Opportunities - O):

- Meningkatnya kesadaran masyarakat akan produk sehat dan alami.
- Perkembangan teknologi pengolahan pangan yang memungkinkan diversifikasi produk.
- Dukungan pemerintah terhadap pengembangan komoditas unggulan daerah.

- Potensi kerjasama dengan industri pengolahan besar atau *supermarket*.
- Pemanfaatan media digital untuk pemasaran dan promosi.

□ **Ancaman (Threats - T):**

- Fluktuasi harga yang disebabkan oleh kelebihan pasokan atau kurangnya manajemen panen.
- Serangan hama dan penyakit yang belum terkendali secara terpadu.
- Persaingan dengan komoditas buah lain atau jambu biji dari daerah lain.
- Perubahan iklim yang tidak menentu.
- Regulasi perdagangan yang berubah-ubah atau tidak mendukung.

Posisi Strategis

Berdasarkan hasil pembobotan dan skoring IFAS-EFAS, posisi agribisnis jambu biji merah di daerah penelitian diprediksi berada pada kuadran Strategi Agresif (Growth/Perkembangan) **atau** Strategi Diversifikasi (Turn Around). Ini menunjukkan bahwa agribisnis jambu biji merah memiliki kekuatan internal yang cukup dan menghadapi peluang eksternal yang besar, namun juga memiliki kelemahan yang perlu diperbaiki untuk memanfaatkan peluang tersebut secara maksimal.

Rumusan Strategi

Dari matriks SWOT, berbagai alternatif strategi dapat dirumuskan. Setelah dianalisis dengan AHP, beberapa strategi prioritas yang diprediksi akan muncul adalah:

1. Strategi S-O (Memanfaatkan Kekuatan untuk Peluang):

- Meningkatkan standarisasi kualitas dan sertifikasi produk jambu biji segar (misalnya, Good Agricultural Practices/GAP) untuk memenuhi permintaan pasar modern dan ekspor.
- Mengembangkan diversifikasi produk olahan jambu biji merah (jus, selai, keripik, minuman fungsional) untuk menambah nilai jual dan memperluas pasar.
- Memaksimalkan promosi jambu biji merah sebagai produk kesehatan di media sosial dan platform e-commerce.

2. Strategi W-O (Mengatasi Kelemahan untuk Peluang):

- Meningkatkan kapasitas petani melalui pelatihan budidaya yang baik (pemangkasan, pemupukan, pengendalian hama terpadu) dan penanganan pascapanen yang benar.
- Membangun atau menguatkan kelembagaan petani (kelompok tani, koperasi) untuk meningkatkan posisi tawar dalam pemasaran dan akses permodalan.
- Menciptakan sistem informasi pasar yang transparan bagi petani untuk mengurangi peran tengkulak.

3. Strategi S-T (Menggunakan Kekuatan untuk Menghindari Ancaman):

- Membangun merek dan citra produk jambu biji merah khas daerah untuk menghadapi persaingan.
- Mengembangkan sistem kontrak pertanian dengan industri pengolahan atau ritel besar untuk menjamin stabilitas harga dan pasar.

4. Strategi W-T (Meminimalkan Kelemahan dan Menghindari Ancaman):

- Mengembangkan teknologi pengolahan limbah jambu biji untuk mengurangi kerugian pascapanen.

- o Meningkatkan penelitian dan pengembangan varietas unggul yang tahan hama/penyakit dan adaptif terhadap perubahan iklim.

Hasil Penelitian

Hasil penelitian menunjukkan bahwa agribisnis komoditi jambu biji merah di (Nama Kabupaten/Kota) berada pada posisi strategis kuadran Agresif (Growth) dengan nilai total skor IFAS sebesar 3.25 dan EFAS sebesar 3.05. Hal ini mengindikasikan bahwa kekuatan internal dan peluang eksternal lebih dominan dibandingkan kelemahan dan ancaman.

Faktor Internal Kunci:

- Kekuatan tertinggi: Kandungan gizi tinggi (bobot 0.15, skor 4.0), Permintaan pasar yang tinggi (bobot 0.12, skor 3.8).
- Kelemahan tertinggi: Penanganan pascapanen yang buruk (bobot 0.10, skor 2.0), Kualitas produk belum standar (bobot 0.11, skor 2.2).

Faktor Eksternal Kunci:

- Peluang tertinggi: Meningkatnya kesadaran akan produk sehat (bobot 0.14, skor 4.1), Potensi diversifikasi produk olahan (bobot 0.13, skor 3.9).
- Ancaman tertinggi: Fluktuasi harga (bobot 0.10, skor 2.5), Serangan hama/penyakit (bobot 0.09, skor 2.8).

Prioritas Strategi Berdasarkan AHP: Berdasarkan analisis AHP, ditemukan bahwa strategi pengembangan agribisnis jambu biji merah yang paling prioritas adalah:

1. Peningkatan Kualitas dan Standardisasi Produk (Bobot Prioritas: 0.25): Meliputi penerapan GAP, penanganan pascapanen yang baik, dan sertifikasi produk.
2. Diversifikasi Produk Olahan dan Peningkatan Nilai Tambah (Bobot Prioritas: 0.20): Pengembangan jus, selai, keripik, dan produk inovatif lainnya.
3. Penguatan Kelembagaan Petani (Bobot Prioritas: 0.18): Pembentukan atau revitalisasi kelompok tani/koperasi, peningkatan kapasitas manajerial dan kewirausahaan petani.
4. Peningkatan Akses Pasar dan Pemanfaatan Teknologi Informasi (Bobot Prioritas: 0.15): Membangun jejaring dengan supermarket/industri, penggunaan *e-commerce*, promosi digital.
5. Peningkatan Kapasitas Petani melalui Pelatihan dan Pendampingan (Bobot Prioritas: 0.12): Terkait budidaya, penanganan pascapanen, dan manajemen usaha.

Hasil ini mengindikasikan bahwa pengembangan agribisnis jambu biji merah harus dimulai dengan perbaikan fundamental pada aspek kualitas dan pascapanen, diikuti dengan peningkatan nilai tambah produk, serta penguatan internal petani dan perluasan jangkauan pasar.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis (hipotetis) dalam penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa:

1. Agribisnis komoditi jambu biji merah di (Nama Kabupaten/Kota) memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan lebih lanjut, dengan posisi strategis yang menunjukkan bahwa kekuatan internal dan peluang eksternal lebih dominan.

2. Faktor kualitas produk, penanganan pascapanen, dan kelembagaan petani merupakan kelemahan utama yang perlu segera diatasi untuk mengoptimalkan potensi jambu biji merah.
3. Terdapat peluang besar dari meningkatnya kesadaran konsumen akan produk sehat dan potensi diversifikasi produk olahan yang dapat dimanfaatkan.
4. Strategi pengembangan agribisnis jambu biji merah yang paling prioritas adalah peningkatan kualitas dan standardisasi produk, diikuti dengan diversifikasi produk olahan, penguatan kelembagaan petani, dan peningkatan akses pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Produksi Hortikultura Indonesia 2022*. BPS.
- Kartasapoetra, G. (2005). *Pengantar Agribisnis: Teori dan Aplikasi*. Bumi Aksara.
- Khoo, H. E., Azlan, A., Tang, S. T., & Lim, S. M. (2011). Anthocyanidins and anthocyanins: Colored pigments as food, pharmaceutical, and cosmetic additives. *Food & Nutrition Research*, 55.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson Education.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.
- Rukmana, R. (2005). *Jambu Biji: Budidaya dan Pasca Panen*. Kanisius.
- Setyawati, E., Yuliani, D., & Haryati, D. (2020). Analisis Rantai Pasok dan Nilai Tambah Komoditi Jambu Biji Merah di Kabupaten X. *Jurnal Agribisnis dan Pengembangan Pertanian*, 11(2), 101-115.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suprpto, H. (2007). *Jambu Biji: Budidaya dan Manfaatnya*. Penebar Swadaya.
- Thamrin, M. H., & Hasibuan, S. (2019). Analisis SWOT dalam Perumusan Strategi Pengembangan Agribisnis Jeruk Siam di Kabupaten Karo. *Jurnal Agribisnis dan Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian*, 10(1), 1-15.
- Tjiptono, F. (2014). *Strategi Pemasaran*. Andi.
- Wibowo, S., & Sari, D. K. (2018). Strategi Pengembangan Agribisnis Mangga di Kabupaten Indramayu. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 6(1), 54-68.
- Wulandari, S., & Wijaya, H. T. (2019). Analisis Kelayakan Usaha Tani Jambu Biji Merah di Kecamatan X. *Jurnal Ilmu Pertanian*, 24(2), 150-165.
- Zaenudin, R., & Hartati, D. (2017). Peran Kelembagaan Petani dalam Meningkatkan Produktivitas Usahatani Cabai Merah. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 10(2), 121-135.