

## STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGROWISATA DI KEBUN BENIH HORTIKULTURA, TOHUDAN, COLOMADU, KARANGANYAR

Titis Unika Sari, Mohd. Harisudin, Sutarto  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret Surakarta  
Jl.Ir.Sutami No.36 A Kentingan Surakarta 57126 Telp./Fax (0271) 637457  
Email: titisunika10@gmail.com /Telp: 085642118986

***Abstract :** The purpose of the research are to know the revenue in one year, knowing the factors internally and externally which became strengths, weaknesses, opportunities and threats, knowing a good alternative strategies to be formulated and know the priority good strategy to be applied in Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. The basic method of research is a descriptive analysis. Location of research in Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. The data used are primary and secondary data. The analysis of the data used are (1) Revenue analysis, (2) Internal Factor Evaluation (IFE), (3) External Factor Evaluation (EFE), (4) SWOT, (5) QSPM. The result showed that income received by Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar in one year is Rp 65.766.000,00. Internal Factor Evaluation (IFE) showed the garden have six strengths and nine weaknesses. External Factor Evaluation (EFE) showed the garden have six opportunities and five threats. SWOT analysis showed the alternatives strategies that can be applied are utilize advances in technology information to promoting and marketing, building a relationship of cooperation with the investor, expand marketing production result and improve the situation of the garden to make it more interesting. QSPM showed a good strategy priorities to be applied is improve the situation of the garden to make it more interesting.*

***Keywords :** Agro-tourism, EFE, IFE, QSPM, Revenue, SWOT.*

**Abstrak :** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan yang diterima oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar, mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, mengetahui alternatif strategi yang baik untuk dan mengetahui prioritas strategi yang baik untuk diterapkan dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. Metode dasar penelitian adalah deskriptif analisis. Lokasi penelitian yaitu Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Analisis data yang digunakan adalah (1) Analisis Pendapatan, (2) *Internal Factor Evaluation (IFE)*, (3) *External Factor Evaluation (EFE)*, (4) Analisis SWOT, (5) QSPM. Hasil penelitian menunjukkan: pendapatan yang diterima adalah Rp 65.766.000,00,00. *Internal Factor Evaluation (IFE)* menunjukkan kebun tersebut memiliki enam kekuatan dan sembilan kelemahan. *External Factor Evaluation (EFE)* menunjukkan kebun tersebut memiliki enam peluang dan lima ancaman. Analisis SWOT menghasilkan alternatif strategi yang dapat diterapkan yaitu memanfaatkan kemajuan teknologi yang ada untuk melakukan promosi dan pemasaran, menjalin hubungan kerjasama dengan penanam modal melalui sistem bagi hasil, memperluas pemasaran hasil produksi kebun serta melakukan perbaikan keadaan kebun agar lebih menarik. QSPM menghasilkan prioritas strategi yang baik untuk diterapkan adalah melakukan perbaikan keadaan kebun agar lebih menarik.

**Kata kunci :** Agrowisata, EFE, IFE, Pendapatan, QSPM, SWOT.

## PENDAHULUAN

Agribisnis menurut Sudradjat (2013) adalah bisnis berbasis usaha pertanian atau bidang lain yang mendukungnya, baik di sektor hulu maupun di hilir. Pengembangan agribisnis menurut Netty dan Elang (2008) dilakukan untuk memajukan pertanian di Indonesia. Salah satu cara yang dapat diterapkan di lahan-lahan perkebunan adalah dengan memanfaatkan kebun-kebun tersebut menjadi kawasan agrowisata bagi masyarakat. Agrowisata merupakan tujuan wisata yang banyak diminati sekarang ini karena masyarakat telah jenuh dengan kebisingan dan kemacetan yang ada saat ini dan mereka lebih memilih untuk *back to nature* atau kembali ke alam untuk mendapatkan kenyamanan. Agrowisata memiliki prospek yang cerah karena Indonesia memiliki tanah yang luas dengan beragam keunikan alamnya. Dunia agrowisata telah berkembang menjadi sangat beragam dan spesifik mengikuti selera konsumen dan disesuaikan dengan sumberdaya yang dimiliki.

Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar merupakan salah satu kebun satuan kerja milik Balai Benih Tanaman Pangan dan Hortikultura Wilayah Surakarta. Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar mempunyai luas lahan 5,65 Ha yang ditanami berbagai tanaman hortikultura seperti buah dan sayur. Kebun ini menurut Rusita *et al* (2015) menghasilkan berbagai produk hasil pertanian seperti buah klengkeng, mangga, jeruk, sawo, durian, melon, semangka, buah naga, belimbing, jambu air, pare, tomat, cabai dan terong. Kebun ini berfungsi sebagai

tempat produksi bibit dan buah tanaman hortikultura, sebagai tempat edukasi (pembelajaran) serta sumber informasi untuk dunia pendidikan khususnya di bidang pertanian mulai dari tingkat taman kanak-kanak sampai perguruan tinggi. Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar terus melakukan berbagai upaya untuk memajukan usaha kebunnya dan salah satu usaha yang sedang dirintis oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar tersebut ialah usaha agrowisata.

Widiyastuti (2015) mengatakan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar merupakan jenis usaha yang baru saja dirilis oleh pihak Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. Usaha agrowisata tersebut dikembangkan oleh pihak Kebun Benih Hortikultura Tohudan dengan memanfaatkan lahan yang ada serta dengan melihat peluang yang dimiliki oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar untuk dijadikan kebun agrowisata. Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar membudidayakan komoditas hortikultura dan menjual bibit buah-buahan yang berkualitas. Pengembangan usaha agrowisata diharapkan dapat menjadi tujuan wisata yang baru bagi masyarakat Surakarta walaupun keberadaannya masih kurang diketahui oleh masyarakat. Pihak Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar masih memerlukan berbagai saran dan masukan dari berbagai pihak untuk dapat memajukan usaha agrowisata yang baru dirilisnya sehingga tujuan pendirian agrowisata dapat tercapai.

Rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah (1) Berapa pendapatan yang diterima oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar? (2) Apa saja faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar? (3) Bagaimana alternatif strategi yang baik untuk dirumuskan dalam mengembangkan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar? (4) Bagaimana prioritas strategi yang baik untuk diterapkan dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar?

Tujuan dari penelitian Strategi Pengembangan Usaha di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar ini adalah (1) Untuk mengetahui pendapatan yang diterima oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. (2) Untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. (3) Untuk mengetahui alternatif strategi yang baik untuk dirumuskan dalam mengembangkan usaha agrowisata Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. (4) Untuk mengetahui prioritas strategi yang baik untuk diterapkan dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.

## **METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis. Metode deskriptif analisis yaitu suatu metode penelitian yang memusatkan pada pemaparan permasalahan yang ada saat ini yang dijelaskan dan dianalisis secara komprehensif. Metode ini dilakukan dengan cara mengamati, mendeskripsikan, menganalisis serta menjelaskan hal-hal yang berkaitan dengan masalah yang dikaji dalam penelitian ini (Surakhmad, 2004).

Penentuan *key informan* dalam penelitian ini dilakukan secara sengaja atau *purposive sampling* dengan mempertimbangkan narasumber yang dipilih memiliki kontribusi yang besar dalam perumusan strategi dan pelaksanaan strategi pengembangan agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar serta berperan dalam pengambilan keputusan. Narasumber dipilih untuk memberikan bobot dan rating yang akan digunakan dalam Internal Faktor Evaluation (IFE), Eksternal Faktor Evaluation (EFE) dan SWOT Pearce dan Robinson (Syaiful, 2010). Narasumber atau *Key Informan* yang dipilih sebanyak tiga orang yakni Kepala Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar, Mandor Lapang Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar dan Staf Administrasi Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. Ketiga *key informan* tersebut akan memberikan bobot dan nilai untuk matriks IFE dan EFE dan pemberian nilai dalam QSPM akan dilakukan oleh Kepala Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.

Metode analisis data yang digunakan untuk analisis pendapatan, IFE, EFE, SWOT model Pearce and Robinson untuk mendapatkan alternatif strategi dan QSPM.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Profil Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.**

Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar merupakan salah satu kebun cabang milik Balai Benih Tanaman Pangan dan Hortikultura Wilayah Surakarta. Kebun tersebut beralamat di Dukuh Kepoh, Desa Tohudan, Kecamatan Colomadu, Kabupaten Karanganyar. Kebun ini membudidayakan berbagai tanaman hortikultura khususnya buah dan sayur. Komoditi buah yang dibudidayakan di kebun ini adalah buah jeruk, lengkeng, jambu, rambutan, belimbing dan jeruk gulung. Komoditi sayuran yang dibudidayakan di kebun ini meliputi timun, tomat, terong, pare dan cabai. Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar mempunyai visi dalam menjalankan tugasnya. Visi tersebut adalah sebagai penyedia benih hortikultura bermutu varietas unggul sebagai wujud pelayanan kepada masyarakat. Kebun tersebut berupaya mencapai visi yang ada, akan tetapi keadaan yang ada, sarana dan prasarana serta kondisi lingkungan yang tidak mendukung menyebabkan kebun tersebut belum bisa menghasilkan benih hortikultura dan hanya mampu menghasilkan bibit tanaman dari hasil okulasi. Okulasi tersebut dilakukan dengan memanfaatkan tanaman yang ada seperti tanaman lengkeng, jambu, rambutan dan jeruk. Keterbatasan yang ada tersebut membuat pihak kebun terus berupaya melakukan

pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatannya. Salah satu usaha yang dikembangkan saat ini adalah usaha agrowisata. Usaha agrowisata tersebut dikembangkan dengan memanfaatkan peluang yang ada yaitu dengan memanfaatkan kebun dan letak kebun yang berada di daerah semi perkotaan. Pengembangan usaha agrowisata tersebut dirasa cocok untuk dikembangkan oleh pihak kebun karena kebun memiliki potensi dan letaknya yang berada tidak jauh dari perkotaan. Pengembangan usaha agrowisata tersebut juga sesuai dengan tujuan kebun yaitu meningkatkan dan mengoptimalkan fungsi kebun benih menjadi tempat pelayanan publik yang benar-benar dapat dimanfaatkan secara langsung keberadaan kebun oleh masyarakat.

### **Pendapatan Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar Dalam Satu Tahun.**

#### **Penerimaan**

Penerimaan yang diterima oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar terdiri dari penerimaan penjualan bibit, penjualan buah segar, penjualan sayuran dan sewa rumah dinas. Penerimaan yang diterima oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar dalam satu tahun adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Total Penerimaan Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.

<b>No</b>	<b>Jenis</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
1.	Penjualan Bibit Tanaman	31.800.000
2.	Penjualan Komoditas Buah Segar	112.000.000
3.	Penjualan Sayuran	104.900.000
<b>Total</b>		<b>248.700.000</b>

Sumber : Data Primer, 2016

Berdasarkan tabel 7. Penerimaan Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar dapat diketahui bahwa total penerimaan yang diterima oleh kebun tersebut sebesar Rp 248.700.000,00. Penerimaan tersebut diperoleh dari hasil penjualan bibit tanaman, penjualan buah segar, dan penjualan sayuran. Penerimaan tertinggi diperoleh dari hasil penjualan buah segar dan penerimaan terendah diperoleh dari penerimaan penjualan bibit tanaman.

**Biaya**

Biaya adalah semua pengeluaran yang dikeluarkan untuk membayar segala keperluan yang dibutuhkan untuk mengelola kebun. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar adalah sebagai berikut :

**Tabel 2. Biaya Pengeluaran Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar Dalam Satu Tahun.**

No.	Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Biaya Tenaga Kerja	155.520.000
2.	Biaya Pupuk dan Pestisida	19.620.000
3.	Biaya Benih	1.394.000
4.	Biaya Lain-Lain	6.400.000
<b>Total</b>		<b>182.934.000</b>

Sumber : Data Primer, 2016

Berdasarkan Tabel 8. Biaya Pengeluaran Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar Dlam Satu Tahun tersebut dapat diketahui bahwa jumlah total biaya yang dikeluarkan adalah Rp 182.934.000,00. Biaya tersebut dikeluarkan untuk membayar biaya

tenaga kerja, pupuk dan pestisida, benih dan biaya lain-lain.

**Pendapatan**

Pendapatan berarti laba bersih yang diterima dari hasil pengurangan antara penerimaan dengan biaya. Besarnya pendapatan yang diterima oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar dapat dilihat dalam tabel berikut ini.

**Tabel 3. Pendapatan Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar Dalam Satu Tahun.**

No.	Jenis	Total (Rp)
1.	Penerimaan	248.700.000
2.	Pengeluaran	182.934.000
<b>Pendapatan</b>		<b>65.766.000</b>

Sumber : Data Primer, 2016

Berdasarkan tabel 9. Pendapatan Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar Dalam Satu Tahun diatas dapat diketahui bahwa total penerimaan yang diterima adalah sebesar Rp 248.700.000,00 dan pengeluaran sebesar Rp 182.934.000,00 sehingga pendapatan yang diterima adalah sebesar Rp 65.766.000,00.

**Strategi Pengembangan Usaha Agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.**

*Matrik Internal Factor Evaluation (IFE)*

*Internal Factor Evaluation (IFE)* adalah tahap ekstraksi dalam menjalankan audit manajemen strategis. Alat strategi ini meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar (Diana *et al*, 2008). Berikut adalah matrik Internal Factor Evaluation (IFE).

Tabel 4. Matrik Internal Factor Evaluation (IFE) Pengembangan Usaha Agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.

IFE	Bobot (a)	Nilai (b)	Total Nilai (a x b)
<b>Kekuatan (S)</b>			
1. Sumber Daya Manusia Berpengalaman	0,0548	3	0,1644
2. Pelayanan Baik	0,0799	4	<b>0,3196</b>
3. Luas Lahan Memadai	0,0360	3	0,1080
4. Jenis Tanaman Beragam	0,0347	3	0,1041
5. Tanaman Sudah Terspesifikasi	0,0455	3	0,1365
6. Sudah Memiliki Website	0,0362	3	0,1086
<b>Jumlah</b>			<b>0,9412</b>
<b>Kelemahan (W)</b>			
1. Sarana Dan Prasarana Kurang Memadai	0,0974	2	0,1948
2. Kebun Kurang Terawat	0,0881	2	0,1762
3. Pintu Masuk Kurang Strategis	0,0614	2	0,1228
4. Modal Terbatas	0,0881	1	0,0881
5. Akses Bantuan Modal Susah	0,0614	2	0,1228
6. Pendapatan Rendah	0,0788	1	<b>0,0788</b>
7. Komoditi Sayuran Kurang Menarik	0,0601	2	0,1202
8. Promosi Kurang Dilakukan	0,0897	2	0,1794
9. Kurangnya Mitra Pemasaran	0,0879	2	0,1758
<b>Jumlah</b>	<b>1,0000</b>		<b>1,2589</b>

Sumber : Data Primer, 2016

Berdasarkan tabel 4. Matrik *Internal Factor Evaluation* (IFE) Pengembangan Usaha Agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar diatas dapat diketahui bahwa kekuatan utama yang dimiliki adalah pelayanan baik dengan total nilai 0,3196 dan kelemahan utamanya adalah pendapatan rendah dengan total nilai sebesar 0,0788. Secara keseluruhan berdasarkan hasil perhitungan yang dilakukan dapat diketahui bahwa total jumlah untuk kekuatan adalah 0,9412 dan total jumlah untuk kelemahan adalah 1,2589 sehingga jumlah dari IFE adalah 2,2001. Hasil penjumlahan tersebut

berada dibawah rata-rata (2,5) atau IFE (2,2001) < 2,5. Hal tersebut berarti bahwa kelemahan yang dimiliki lebih besar dari kekuatan yang ada.

Matrik *External Factor Evaluation* (EFE)

Faktor eksternal adalah faktor yang secara tidak langsung mempengaruhi pengembangan perusahaan yang terdiri dari peluang dan ancaman yang ada di luar ruang lingkup Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. Berikut adalah Matrik *External Factor Evaluation* (EFE) pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.

Tabel 5. Matrik External Factor Evaluation (EFE) Pengembangan Usaha Agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.

EFE	Bobot (a)	Nilai (b)	Total Nilai (a x b)
<b>Peluang (O)</b>			
1. Permintaan Pasar Tinggi	0,1083	3	0,3249
2. Adanya Dukungan Masyarakat	0,0845	3	0,2535
3. Keamanan Lingkungan Terjaga	0,0964	3	0,2892
4. Akses Jalan Baik (Sudah Aspal)	0,1062	3	0,3186
5. Adanya Peraturan Pemerintah Yang Mendukung	0,0851	3	0,2553
6. Kemajuan Teknologi Informasi	0,1285	4	<b>0,5140</b>
<b>Jumlah</b>			<b>1,9555</b>
<b>Ancaman (T)</b>			
1. Jumlah Pengunjung Sedikit	0,0621	3	0,1863
2. Adanya Pesaing Usaha Sejenis	0,0621	1	<b>0,0621</b>
3. Ketidakstabilan Keadaan Perekonomian Saat Ini	0,0762	2	0,1524
4. Fluktuatif Harga Sayuran Di Pasar	0,1166	2	0,2332
5. Kurang Dikenal Masyarakat	0,0740	2	0,1480
<b>Jumlah</b>	<b>1,0000</b>		<b>0,7820</b>

Sumber : Data Primer, 2016

Berdasarkan tabel 5. Matrik *External Factor Evaluation* (EFE) Pengembangan Usaha Agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar diatas dapat diketahui bahwa peluang utama yang dimiliki kemajuan teknologi informasi dengan total nilai 0,5140 dan Ancaman utamanya adalah adanya pesaing usaha sejenis dengan total nilai sebesar 0,0621. Secara keseluruhan berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total jumlah untuk peluang adalah 1,9555 dan total jumlah untuk ancaman adalah 0,7820 sehingga jumlah dari EFE adalah 2,7375. Hasil penjumlahan tersebut berada diatas rata-rata (2,5) atau EFE (2,7375) > 2,5. Hal tersebut berarti bahwa peluang yang dimiliki lebih besar dari ancaman yang dihadapi.

SWOT Pearce dan Robinson  
Koordinat titik X dan Y

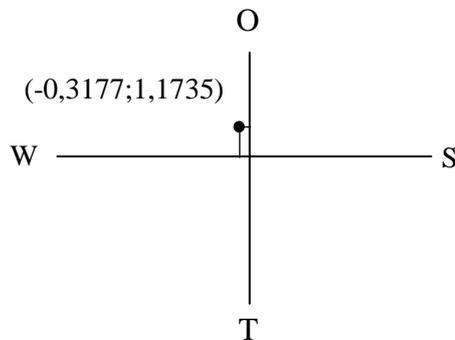
Koordinat titik X merupakan hasil dari pengurangan antara total nilai

kekuatan dengan total nilai kelemahan. Total nilai kekuatan (0,9412) dikurangi total nilai kelemahan (1,2589) sama dengan titik X (-0,3177). Hasil pengurangan antara kekuatan dengan kelemahan tersebut menunjukkan hasil yang negatif. Hal ini berarti koordinat titik X berada pada sumbu negatif atau berada pada sumbu kelemahan (W). Koordinat titik Y merupakan hasil dari pengurangan antara total nilai peluang dengan total nilai ancaman. Total nilai peluang (1,9555) dikurangi total nilai ancaman (0,7820) sama dengan titik Y (1,1735). Hasil pengurangan antara total nilai peluang dengan total nilai ancaman tersebut menunjukkan hasil yang positif. Hal ini berarti koordinat titik Y berada pada sumbu positif atau berada pada sumbu peluang (O).

Gambar Koordinat Titik X dan Y dalam Diagram SWOT Pearce dan Robinson

Hasil perhitungan koordinat titik X dan titik Y menunjukkan hasil

koordinat titik (X,Y) adalah (-0,3177;1,1735). Titik X berada pada sumbu negatif dan titik Y berada pada titik positif. Koordinat titik X dan titik Y tersebut dapat digambarkan dalam gambar diagram SWOT Pearce dan Robinson untuk mengetahui posisi Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar. Berikut adalah gambar SWOT Pearce dan Robinson untuk agrowisata Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.



Gambar 1. Posisi Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar Dalam Diagram SWOT

Berdasarkan Gambar 1. Posisi Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar diatas dapat diketahui bahwa Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar terletak pada sel 3 (-,+). Hal ini menunjukkan bahwa Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar menghadapi beberapa kelemahan internal namun memiliki peluang untuk mengembangkan usaha agrowisatanya.

Fokus strategi yang dapat diterapkan untuk mengembangkan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar ini adalah dengan meminimalkan masalah-masalah internal kebun sehingga dapat merebut peluang yang ada.

Strategi Pengembangan Usaha Agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.

Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar berada pada sel 3 (negatif, positif). Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar berada pada sumbu X negatif yaitu kebun berada pada sumbu *weakness* atau kelemahan. Dan kebun tersebut berada pada sumbu Y positif yaitu terletak pada sumbu *opportunities* atau peluang. Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar berada pada sel 3 (negatif, positif). Posisi ini menandakan bahwa Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar mempunyai beberapa kelemahan internal namun memiliki peluang. Fokus strategi yang dapat diterapkan adalah meminimalkan masalah-masalah internal sehingga dapat merebut peluang yang ada. Strategi yang dapat diterapkan oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar adalah sebagai berikut :

Tabel 6.Strategi Pengembangan Usaha Agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar.

Eksternal Internal	<p style="text-align: center;"><b>Peluang (O) :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan pasar tinggi.</li> <li>2. Adanya dukungan masyarakat.</li> <li>3. Keamanan lingkungan terjaga.</li> <li>4. Akses jalan baik (sudah aspal).</li> <li>5. Adanya peraturan pemerintah yang mendukung.</li> <li>6. Kemajuan teknologi informasi.</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Kelemahan (W) :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sarana dan prasarana kurang memadai.</li> <li>2. Kebun kurang terawat.</li> <li>3. Pintu masuk kurang strategis.</li> <li>4. Modal terbatas.</li> <li>5. Akses bantuan modal susah.</li> <li>6. Pendapatan rendah.</li> <li>7. Komoditi sayuran kurang menarik.</li> <li>8. Promosi kurang dilakukan.</li> <li>9. Kurangnya mitra pemasaran.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan kemajuan teknologi informasi yang ada untuk melakukan promosi dan pemasaran (W8,W9,O6).</li> <li>2. Menjalin hubungan kerjasama dengan penanam modal melalui sistem bagi hasil (W4,W5,O5).</li> <li>3. Memperluas pemasaran hasil produksi kebun (W6,W7,O1).</li> <li>4. Melakukan perbaikan keadaan kebun agar lebih menarik (W1,W2,W3,O2,O3,O4).</li> </ol>

Sumber : Data Primer, 2016

### QSPM

QSPM merupakan suatu metode analisis untuk membandingkan alternatif yang layak untuk digunakan dalam pengambilan keputusan. QSPM sangat diperlukan dalam mengambil keputusan setelah tahap input dan tahap analisis dilakukan. QSPM sangat berhubungan dengan metode-metode lain yang digunakan dalam tahap input dan tahap analisis sebagai bentuk informasi untuk tahap QSPM itu sendiri. Kondisi eksternal-internal

organisasi sangat diperlukan dalam penggunaan metode ini, sehingga dapat diputuskan pemilihan prioritas strategi mana yang akan digunakan sesuai dengan keadaan organisasi tersebut. QSPM merupakan suatu teknik yang dalam pengaplikasiannya memerlukan intuisi yang baik dalam melakukan penilaian. Metode ini cocok digunakan untuk mengevaluasi pemilihan strategi alternatif yang dapat digunakan oleh sebuah perusahaan secara objektif (Puspitasari et al, 2013).

Tabel 7. Matrik *Quantitative Strategic Planning* (QSPM).

Faktor-Faktor Kunci	Bobot	Alternatif Strategi							
		Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
<b>Faktor-Faktor Internal</b>									
Kekuatan :									
1. Sumber daya manusia berpengalaman	0,0531	1	0,0531	3	0,1593	2	0,1062	4	0,2124
2. Pelayanan baik	0,0796	2	0,1592	4	0,3184	3	0,2388	1	0,0796
3. Luas lahan memadai	0,0354	1	0,0354	2	0,0708	4	0,1416	3	0,1062
4. Jenis tanaman beragam	0,0354	1	0,0354	3	0,1062	4	0,1416	2	0,0708
5. Tanaman sudah terspesifikasi	0,0442	1	0,0442	2	0,0884	3	0,1326	4	0,1768
6. Sudah memiliki website	0,0354	4	0,1416	1	0,0354	2	0,0708	3	0,1062
Kelemahan									
1. Sarana dan prasarana kurang memadai	0,0973	2	0,1946	3	0,2919	1	0,0973	4	0,3892
2. Kebun kurang terawat	0,0885	1	0,0885	3	0,2655	2	0,1770	4	0,3540
3. Pintu masuk kurang strategis	0,0619	3	0,1857	1	0,0619	2	0,1238	4	0,2476
4. Modal terbatas	0,0885	2	0,1770	3	0,2655	4	0,3540	1	0,0885
5. Akses bantuan modal susah	0,0619	1	0,0619	4	0,2476	3	0,1857	2	0,1238
6. Pendapatan rendah	0,0796	2	0,1592	3	0,2388	4	0,3184	1	0,0796
7. Komoditi sayuran kurang menarik	0,0619	2	0,1238	1	0,0619	4	0,2476	3	0,1857
8. Promosi kurang dilakukan	0,0885	4	0,3540	1	0,0885	3	0,2655	2	0,1770
9. Kurangnya mitra pemasaran	0,0885	4	0,3540	1	0,0885	3	0,2655	2	0,1770
Total Bobot	1,0000								
<b>Faktor-Faktor Eksternal</b>									
Peluang									
1. Permintaan pasar tinggi	0,1064	3	0,3192	2	0,2128	4	0,4256	1	0,1064
2. Adanya dukungan masyarakat	0,0851	2	0,1702	3	0,2553	1	0,0851	4	0,3404
3. Keamanan lingkungan terjaga	0,0957	1	0,0957	3	0,2871	2	0,1914	4	0,3828
4. Akses jalan baik (sudah aspal)	0,1064	1	0,1064	2	0,2128	3	0,3192	4	0,4256
5. Adanya peraturan pemerintah yang mendukung	0,0851	1	0,0851	4	0,3404	2	0,1702	3	0,2553
6. Kemajuan teknologi	0,1277	4	0,5108	3	0,3831	2	0,2554	1	0,1277
Ancaman									
1. Jumlah pengunjung sedikit	0,0638	3	0,1914	1	0,0638	2	0,1276	4	0,2552
2. Adanya pesaing usaha sejenis	0,0638	3	0,1914	1	0,0638	2	0,1276	4	0,2552
3. Ketidakstabilan keadaan perekonomian saat ini	0,0745	4	0,2980	2	0,1490	1	0,0745	3	0,2235
4. Fluktuatif harga sayuran di pasar	0,1170	3	0,3510	2	0,2340	4	0,4680	1	0,1170
5. Kurang dikenal masyarakat	0,0745	4	0,2980	1	0,0745	2	0,1490	3	0,2235
Total Bobot	1,0000								
<b>Total Nilai Daya Tarik (TAS)</b>		4,7848		4,6652		5,2600		<b>5,2870</b>	

Sumber : Data Primer, 2016

Keterangan Tabel :

- Strategi 1 = Memanfaatkan kemajuan teknologi informasi yang ada untuk melakukan promosi dan pemasaran. Menjalinkan hubungan
- Strategi 2 = kerjasama dengan penanam modal melalui sistem bagi hasil.
- Strategi 3 = Memperluas pemasaran hasil produksi kebun.
- Strategi 4 = Melakukan perbaikan keadaan kebun agar lebih menarik.

Berdasarkan hasil perhitungan QSPM yang telah dilakukan seperti yang tertulis dalam tabel 17. *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM) diatas dapat diketahui bahwa strategi yang paling baik untuk diterapkan diantara keempat strategi yang ada adalah melakukan perbaikan keadaan kebun agar lebih menarik. Strategi melakukan perbaikan keadaan kebun agar lebih menarik tersebut terpilih menjadi strategi terbaik untuk diterapkan di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar untuk mengembangkan usaha agrowisatanya karena memiliki *Total Attractiveness Score* (TAS) tertinggi.

### SIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian Strategi Pengembangan Usaha Agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohdan, Colomadu, Karanganyar yang telah dilakukan adalah (1) Pendapatan yang diterima oleh Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar pada tahun 2015 adalah sebesar Rp 65.766.000,00 (2) Faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi

kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar adalah (a) Faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar adalah Sumber Daya Manusia (SDM) berpengalaman, pelayanan baik, luas lahan memadai, jenis tanaman beragam, tanaman sudah terspesifikasi dan sudah memiliki *website*, (b) Faktor-faktor internal yang menjadi kelemahan dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar adalah sarana dan prasarana kurang memadai, kebun kurang terawat, pintu masuk kurang strategis, modal terbatas, akses bantuan modal susah, pendapatan rendah, komoditi sayuran kurang menarik, promosi kurang dilakukan dan kurangnya mitra pemasaran, (c) Faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar adalah permintaan pasar tinggi, adanya dukungan masyarakat, keamanan lingkungan terjaga, akses jalan baik (sudah aspal), adanya peraturan pemerintah yang mendukung dan kemajuan teknologi informasi, (d) Faktor-faktor eksternal yang menjadi ancaman dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar adalah jumlah pengunjung sedikit, adanya pesaing usaha sejenis, ketidakstabilan keadaan perekonomian saat ini, fluktuatif harga sayuran di pasar dan kurang dikenal masyarakat, (3) Alternatif strategi yang

baik untuk diterapkan dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar adalah memanfaatkan kemajuan teknologi yang ada untuk melakukan promosi dan pemasaran, menjalin hubungan kerjasama dengan penanam modal melalui sistem bagi hasil, memperluas pemasaran hasil produksi kebun serta melakukan perbaikan keadaan kebun agar lebih menarik, (4) Prioritas strategi yang baik untuk diterapkan dalam pengembangan usaha agrowisata di Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar adalah melakukan perbaikan keadaan kebun agar lebih menarik.

Saran yang dapat diberikan berdasarkan kegiatan penelitian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut (1) Sebaiknya pihak Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar menjalin hubungan kerjasama dengan pihak lain dalam pelaksanaan kegiatan budidaya sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang diterima, (2) Sebaiknya pihak Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar memanfaatkan peluang terbesar yang ada yakni kemajuan teknologi informasi untuk mengenalkan kebun agrowisata kepada masyarakat dengan cara membuat akun media sosial seperti instagram dan facebook sehingga masyarakat akan tertarik untuk berkunjung ke kebun agrowisata tersebut, (3) Sebaiknya pihak Kebun Benih Hortikultura Tohudan, Colomadu, Karanganyar memperbaiki keadaan kebun yang ada seperti misalnya dengan menambah sarana dan prasarana yang dimiliki serta menambah fasilitas yang diberikan kepada pengunjung sehingga

akan menarik perhatian masyarakat untuk berkunjung ke kebun agrowisata tersebut.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Diana, A. Cahyani, R. Rosyid, A. 2008. *Perilaku Organisasi*. Jakarta : Salemba Empat.
- Netty, T. Elang, M. 2008. *Punya Bisnis Sendiri Itu Nikmat*. Jakarta : PT. Gramedia.
- Puspitasari, N. Rumita, R. Pratama, G. 2013. Pemilihan Strategi Bisnis dengan Menggunakan QSPM dalam Studi Kasus Sentra Industri Gerbah di Bantul Yogyakarta. *Jurnal Teknik Industri Undip* 8(3): 170-179.
- Rusita, D. Sugiyarti. Dian, U. Novita, Y. Yola. 2015. *Laporan Magang Mahasiswa di Balai Benih Tanaman Pangan dan Hortikultura Wilayah Surakarta*. Surakarta : Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Sudradjat, L. 2013. Model dan Strategi Pengembangan Agribisnis. <http://disperta.cianjurkab.go.id/>. Diakses pada tanggal 20 Oktober 2015.
- Surakhmad, W. 2004. Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metoda Teknik. Bandung : Tarsito.
- Syaiful, M. 2010. *Strategi Pengembangan Agrowisata Kandank Jurank Doank*. Program Studi Agribisnis Fakultas Sains dan Teknologi Uin Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Widiyastuti. 2015. *Manajemen Pemasaran Buah Melon di Balai Benih Tanaman Pangan dan Hortikultura Wilayah Surakarta*. Surakarta : Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.