

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CENGKEH
DI DESA TENOGO KECAMATAN PANINGGARAN
KABUPATEN PEKALONGAN**

Ratih Kumala Dewi, Dr. Ir. Kusnandar, M. Si., R. Kunto Adi, S.P., M.P.,
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret
Jl.Ir. Sutami No. 36 A Ketingan Surakarta 57126 Telp./Fax.(0271)637457
Email: Ratih202195gmail.com/Telp: 085842551005

Abstract: The objectives of this research are to (1) identify internal and external factors of clove agribusiness (2) to formulate alternative of clove agribusiness development strategy (3) and to determine priority of clove agribusiness development strategy. The research location of clove agribusiness is in Desa Tenogo Kecamatan Paninggaran Kabupaten Pekalongan. The method of determining the respondents was conducted purposive sampling. The method of analyzing the data used Strategic Position and Action Evaluation Matrix (SPACE) and Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM). The results showed that the total score obtained from the SPACE matrix was (1.7; -0.2) and showed that the clove agribusiness position was in the competitive quadrant. Based on these positions, six alternative strategies are formulated, but four alternative strategies are considered suitable for the existing conditions and that can be applied in clove agribusiness in Desa Tenogo Kecamatan Paninggaran Kabupaten Pekalongan that is developing essential oil industry, establishing and developing nursery industry, emphasizing / tighten the promotions directly to cigarette manufacturers, pharmaceutical industries, fragrance and or food industries, and open online stores. The chosen strategy priority based on QSPM matrix calculation is to establish and develop the nursery industry.

Keywords: Clove, SPACE, QSPM, Developing Strategy

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi faktor internal dan eksternal agribisnis cengkeh (2) merumuskan alternatif strategi pengembangan agribisnis cengkeh (3) dan menentukan prioritas strategi pengembangan agribisnis cengkeh. Lokasi penelitian yaitu agribisnis cengkeh di Desa Tenogo Kecamatan Paninggaran Kabupaten Pekalongan. Metode penentuan responden secara *purposive sampling*. Analisis data yang digunakan antara lain *Matriks Strategic Position and Action Evaluation* (SPACE) dan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa total skor yang diperoleh dari matriks SPACE adalah (1,7;-0,2) dan menunjukkan posisi agribisnis cengkeh berada pada kuadran kompetitif. Berdasarkan posisi tersebut maka dirumuskan enam alternatif strategi, tetapi dipilih empat alternatif strategi yang dirasa sesuai dengan kondisi yang ada saat ini dan yang dapat diterapkan di agribisnis cengkeh di Desa Tenogo Kecamatan Paninggaran Kabupaten Pekalongan yaitu mengembangkan industri minyak atsiri, mendirikan dan mengembangkan industri pembibitan, menekankan / mengencangkan promosi secara langsung kepada industri pabrik rokok, industri farmasi, industri minyak wangi dan atau industri makanan, serta membuka toko online. Prioritas strategi yang terpilih berdasarkan perhitungan matriks QSPM adalah mendirikan dan mengembangkan industri pembibitan.

Kata Kunci: Cengkeh, SPACE, QSPM, Strategi Pengembangan.

PENDAHULUAN

Tanaman perkebunan adalah komoditas yang mempunyai nilai ekonomis yang sangat tinggi. Apabila dikelola secara baik dapat dimanfaatkan sebagai pemasok devisa negara. Salah satu tanaman perkebunan yang telah memberikan sumbangan devisa negara sebagai komoditi ekspor adalah komoditi cengkeh (Tumanggor, 2009).

Usaha perkebunan berskala besar dapat menghasilkan produk yang mampu bersaing di pasar dalam maupun luar negeri. Namun, kenyataannya masih memiliki banyak kelemahan di antaranya kurangnya perhatian dalam bidang pemasaran produk itu sendiri. Mengingat produk cengkeh adalah produk yang pemanenannya musiman, yang mana belum tentu setiap tahunnya berbunga. Hal ini dikarenakan oleh faktor yang paling mendominasi tanaman cengkeh untuk bisa berbunga yaitu faktor iklim (Aak, 2005). Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), Kabupaten Pekalongan memiliki 9 daerah penghasil cengkeh, yaitu Kecamatan Kandangserang, Kecamatan Paninggaran, Kecamatan Lebakbarang, Kecamatan Petungkriyono, Kecamatan Talun, Kecamatan Doro, Kecamatan Karanganyar, Kecamatan Kajen dan Kecamatan Kesesi. Pekalongan merupakan salah satu daerah penghasil cengkeh, dimana kontribusi per Kecamatan yang diberikan oleh Pekalongan dalam produksi cengkeh pertahunnya seperti dijelaskan pada Tabel 1.

Tabel 1. Luas Panen, Produksi, dan Produktivitas Cengkeh Tahun 2015 Kabupaten Pekalongan

Kecamatan	2015		
	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ha)	Produktivitas (Ton/Ha)
1. Kandangserang	399	30	0,075
2. Paninggaran	522	46	0,088
3. Lebakbarang	252	22	0,087
4. Petungkriyono	148	12	0,081
5. T a l u n	230	20	0,086
6. D o r o	236	21	0,088
7. Karanganyar	109	9	0,082
8. K a j e n	77	5	0,064
9. Kesesi	29	2	0,068

Sumber: BPS Kabupaten Pekalongan 2016

Tabel 1. menunjukkan bahwa sektor perkebunan cengkeh di Kabupaten Pekalongan merupakan sektor yang mampu berkembang jika dilihat dari jumlah produksinya pertahun, meskipun terjadi fluktuasi antara 2013-2015. Hasil produk cengkeh terbesar pada tahun 2015 terdapat di Kecamatan Paninggaran yaitu 46 ton dengan luas panen 522 hektar dengan hasil produksi cengkeh terbaik. Hasil produksi cengkeh dapat dilihat dari Tabel 2:

Tabel 2. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Cengkeh Tahun 2015

No	Desa	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1	Kaliboja	6	0,539	0.089833
2	Kaliombo	33	2,963	0.089788
3	Tangeran	25	2,245	0.089800
4	Botosari	36	3,233	0.089806
5	Sawangan	40	3,592	0.089800
6	Paninggaran	52	4,670	0.089808
7	Lumeneng	61	5,478	0.089803
8	Krandegan	19	1,706	0.089789
9	Wardi	22	1,976	0.089818
10	Winduaji	27	2,425	0.089815
11	Domiyang	42	3,722	0.088619
12	Tenogo	52,31	4,697	0.089809
13	Lamangelun	53	4,759	0.089792
14	Notogiwang	40,25	3,614	0.089789
15	Bedaagung	14	1,257	0.089786
Jumlah		522,56	46,926	0.0898

Sumber : Kabupaten Pekalongan dalam Angka, 2016

Hasil produksi dari usaha tani cengkeh di Desa Tenogo yaitu sebesar 4,697 ton dengan luas panen 52,31 Ha pada tahun 2015. Jika dibandingkan dengan daerah di Kecamatan Paninggarran yang lain, produksi yang dihasilkan oleh Desa Tenogo tentu menunjukkan efektifitas dari penggunaan lahan yang sedikit dengan hasil yang optimal. Tanaman cengkeh yang dibudidayakan di Desa Tegono ini adalah jenis cengkeh Zanzibar dan Siputih. Namun dengan luasan lahan yang sangat luas belum dapat dimanfaatkan dengan maksimal oleh para petani. Hal tersebut dibuktikan dengan masih rendahnya produktivitas dari hasil panennya yang masih sangat kecil. Beberapa kendala atau permasalahan yang dialami oleh petani cengkeh, diantaranya masih rendahnya kemampuan petani dibidang permodalan untuk menunjang keberlanjutan tanaman cengkeh, sehingga untuk usaha peremajaan (bibit) masih memerlukan uluran tangan dari pemerintah, masih kurangnya pengetahuan dan keterampilan petani dalam hal perawatan terhadap budidaya cengkeh khususnya dalam pemupukan dan pengendalian hama dan penyakit sehingga hasil panen cengkeh belum optimal. Disamping itu, penanganan pasca panen dan panen yang masih sangat rendah sehingga kualitas cengkeh pun relatif rendah, sehingga para petani tidak bisa memperoleh harga jual cengkeh yang tinggi. Pemasaran hasil cengkeh yang masih belum sesuai harapan petani juga menjadi kendala yang dihadapi petani, hal ini dikarenakan harga yang masih dikendalikan oleh tengkulak, yang berimbas pula pada harga jual

cengkeh yang relatif rendah. Beberapa masalah tersebut menjadikan agribisnis cengkeh di Desa Tenogo Kecamatan Paninggarran Kabupaten Pekalongan sulit berkembang. Berdasarkan latar belakang masalah yang ada maka penulis tertarik mengadakan penelitian terkait dengan strategi pengembangan agribisnis cengkeh di Desa Tenogo Kecamatan Paninggarran Kabupaten Pekalongan.

METODE PENELITIAN

Metode Dasar Penelitian

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitik (Sugiyono, 2011).

Metode Penentuan Lokasi

Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (purposive). Lokasi penelitian dilakukan di perkebunan cengkeh di Desa Tenogo Kecamatan Paninggarran Kabupaten Pekalongan yang merupakan agribisnis perorangan yang membudidayakan tanaman cengkeh.

Metode Penentuan Sampel Responden

- a. Penentuan subyek penelitian untuk identifikasi faktor internal dan faktor eksternal.

Tabel 3. Subyek Penelitian Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal

No.	Subyek Penelitian	Jumlah
1.	Ketua kelompok tani Cengkeh Desa Tenogo Kecamatan Paninggarran	4
2.	Dinas Pertanian, Perkebunan, Perikanan dan Kehutanan Kabupaten Pekalongan	1
3.	Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Pekalongan	1
4.	Kepala Desa Tenogo	1
5.	Konsumen cengkeh (Pabrik Djarum, Kretek atau Sampoerna)	3
Total		10

- b. Penentuan subyek penelitian untuk penentuan bobot dan rating matriks SPACE serta skor daya tarik dalam QSPM

Penentuan subyek penelitian pada tahap penentuan bobot dan rating matriks SPACE serta skor daya tarik dalam QSPM dilakukan dengan cara purposive (Surakhmad, 2004). Subyek penelitian yang dipilih yaitu Kepala Desa Tenogo, Kepala Dinas Pertanian, dan ketua kelompok tani cengkeh di Desa Tenogo.

Metode Analisis Data

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini antara lain:

1. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal dan Perumusan Alternatif Strategi menggunakan Matriks SPACE

Tabel 4. Matriks SPACE

Posisi Strategis Internal		Posisi Strategis Eksternal	
Kekuatan Finansial (FS)	Rating	Stabilitas Lingkungan (ES)	Rating
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	-	-
Total Nilai		Total Nilai	
Keunggulan Kompetitif (CA)		Kekuatan Industri (IS)	
-	Rating	-	Rating
-	-	-	-
-	-	-	-
Total Nilai		Total Nilai	

Sumber: David, 2010

2. Tahap Pemilihan Prioritas Strategi Pengembangan dan Pengambilan Keputusan

Alat analisis pada tahap ini menggunakan dengan *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal

1. Faktor Internal

a. Kekuatan Finansial (*Financial Strength-FS*)

1) Modal Kerja

Modal kerja adalah jumlah dana yang digunakan petani cengkeh dalam melakukan kegiatan agribisnis untuk menghasilkan pendapatan. Modal kerja merupakan unsur yang penting bagi petani untuk menjalankan aktivitas operasional, karena tanpa modal kerja kegiatan operasional dalam usahannya tidak dapat dijalankan. Dalam agribisnis cengkeh membutuhkan sejumlah dana atau biaya untuk melakukan kegiatan operasional, dimana biaya tersebut dipenuhi oleh modal kerja yang dimiliki oleh petani.

2) Laba

Laba merupakan selisih antara jumlah penerimaan yang diperoleh dan besarnya biaya yang dikeluarkan oleh petani tanaman cengkeh. Laba yang diperoleh petani sudah cukup sesuai dengan harapan agribisnis cengkeh di Desa Tenogo Kabupaten Pekalongan. Laba yang dihasilkan bervariasi tergantung dari harga pasar atau harga jual cengkeh dan hasil panen cengkeh.

b. Keunggulan Kompetitif
(*Competitive Advantage-CA*)

1) Pemasaran

a) Produk (product)
Produk cengkeh di Desa Tenogo merupakan produk unggulan yaitu cengkeh Zanzibar.

b) Harga (price)
Cengkeh basah dihargai Rp. 30.000,00 perkilo dan Rp. 100.000,00 perkilo untuk cengkeh kering.

c) Promosi (promotion)
Promosi merupakan sarana pemasaran, untuk memberitahukan atau menawarkan hasil panen cengkeh pada konsumen dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli. Untuk sarana promosi masih sangat sederhana yaitu dari mulut ke mulut, dan mengundang wartawan saat agribisnis mengadakan acara besar, seperti saat Panen Raya Kabupaten Pekalongan.

d) Distribusi (place)
Distribusi cengkeh di Desa Tenogo Kabupaten Pekalongan ada yang dilakukan dari petani langsung ke pembeli atau konsumen tetapi ada yang melalui pengepul atau tengkulak lalu ke distributor baru sampai ke konsumen seperti pabrik-pabrik rokok.

2) Kepuasan Konsumen

Kepuasan konsumen adalah keseluruhan sikap yang ditunjukkan konsumen terhadap produk setelah mereka memperoleh dan menggunakannya. Apabila seorang konsumen merasa puas dengan nilai yang diberikan oleh produk maka besar kemungkinan konsumen ini akan menjadi pelanggan atau konsumen setia.

2. Faktor Eksternal

a. Stabilitas Lingkungan
(*Environmental Stability-ES*)

1) Tekanan Kompetitif

Tekanan kompetitif yaitu tekanan persaingan yang terjadi antara agribisnis cengkeh yang satu dengan agribisnis cengkeh yang lain.

2) Resiko Bisnis

Resiko bisnis yang di hadapi yaitu gagal panen yang dikarenakan hama penyakit, jamur tanaman yang menyebabkan kondisi tanaman cengkeh yang tidak sehat / layu / mati, penanganan pada saat pemanenan atau pasca panen yang tidak menggunakan alat yang tepat sehingga tanaman ada yang rusak dan harga cengkeh yang tidak stabil karena adanya permainan harga dari tengkulak.

3) Peran Pemerintah

Peran pemerintah dalam mengembangkan agribisnis cengkeh antara lain: 1) mengadakan pelatihan dan

sosialisasi, bintek, sekolah lapang pengendalian hama terpadu kepada kelompok tani agar dapat meningkatkan produksi cengkeh, cara budidaya atau pola tanam dengan SOP yang tepat, penanganan tanaman cengkeh saat panen dan pasca panen, pengendalian hama dan penyakit; 2) memonitoring proses tanam, distribusi, dan harga cengkeh; 3) memberikan bantuan berupa bibit, pupuk, obat-obatan, dan alat penyulingan minyak cengkeh guna pengadaan awal industri pembibitan yang dilakukan oleh petani.

b. Keunggulan Industri (*Industrial Strength-IS*)

1) Potensi Laba

Potensi laba yaitu seberapa kuat potensi yang dimiliki oleh petani cengkeh untuk menghasilkan laba atau keuntungan maksimal. Petani cengkeh di Desa Tenogo Kabupaten Pekalongan belum cukup mampu mengoptimalkan agribisnis cengkeh guna mendapatkan laba yang maksimal. Meski sebenarnya agribisnis cengkeh di Desa Tenogo dirasakan memiliki prospek yang menjanjikan ke depannya, dikarenakan kualitas cengkeh di Desa Tenogo merupakan kualitas dari jenis yang unggul.

2) Utilisasi Sumberdaya

a) Sumberdaya manusia (man)

Agribisnis cengkeh memanfaatkan sumber daya manusia sebagai tenaga kerjanya. Tiap kelompok tani memiliki jumlah sebanyak 25-30 anggota, dan masing-masing pemilik kebun cengkeh atau anggota kelompok tani memiliki pekerja sebanyak 1-10 orang tergantung luas lahan yang digarap.

b) Sumberdaya modal (money)

Modal dalam utilitas sumber daya modal yang dimaksud adalah modal tetap, atau modal yang tidak bergerak, yaitu tanah atau lahan tanam bagi agribisnis cengkeh. Tanah atau lahan juga merupakan modal yang utama yang dimiliki petani untuk kelangsungan agribisnis cengkeh Desa Tenogo.

c) Sumberdaya bahan baku (material)

Bahan baku agribisnis cengkeh tidaklah susah didapat, karena pemerintah telah memberikan bantuan berupa bibit, pupuk dan obat-obatan.

d) Sumberdaya teknologi (machine)

Pemanfaatan sumber daya teknologi oleh petani cengkeh di Desa Tenogo Kabupaten

Pekalongan belum memanfaatkan dengan dilakukan dengan cara sederhana atau maksimal karena masih tradisional.

3. Pemberian Skor Faktor Internal dan Faktor Eksternal dengan matriks SPACE

Tabel 5. Tabel Matriks SPACE

Posisi Strategis	Skor						Total Skor
INTERNAL							
Kekuatan Finansial (FS)	1	2	3	4	5	6	
1. Modal Kerja							
Modal operasional awal dipenuhi sendiri		√					
2. Laba							
a. Omset melebihi harapan			√				
b. Laba melebihi harapan		√					
Rata-rata Skor							$2 + 3 + 2 = 7 : 3 = 2,3$
Keunggulan Kompetitif (CA)	-1	-2	-3	-4	-5	-6	
1. Pemasaran :							
a. Produk (<i>Product</i>)							
1) Kualitas produk unggul		√					
2) Hasil panen melebihi target			√				
b. Harga (<i>Price</i>) bagi petani							
1) Harga berdasarkan musim panen / dikendalikan tengkulak				√			
c. Promosi (<i>Promotion</i>)							
1) Menggunakan cara tradisional			√				
2) Belum mampu menjual secara langsung ke luar daerah				√			
d. Distribusi (<i>Distribution</i>)							
1) Ditentukan oleh tengkulak			√				
2) Belum ada wadah kemandirian penjualan cengkeh				√			
2. Kepuasan Konsumen							
a. Testimoni, saran dan keluhan konsumen		√					
b. Memiliki pelanggan tetap (harga yang ditawarkan sesuai)		√					
Rata-rata Skor							$(-1) + (-2) + (-4) + (-3) + (-4) + (-3) + (-3) + (-1) + (-1) = -22 : 9 =$

-2,7						
EKSTERNAL						
Stabilitas Lingkungan (ES)	-1	-2	-3	-4	-5	-6
1. Tekanan Kompetitif		√				
Permainan harga dari tengkulak						
2. Resiko Bisnis			√			
Gagal panen / sedikit karena hama / penyakit						
3. Peran Pemerintah						
a. Adanya dukungan dari pemerintah kabupaten Pekalongan			√			
b. Adanya dukungan dari pemerintah desa Tenogo			√			
Rata-rata Skor						$(-2) + (-3) + (-3) + (-2) = -10 : 4 = -2,5$
Kekuatan Industri (IS)	1	2	3	4	5	6
1. Potensi Laba				√		
Usaha Agribisnis cengkeh berkembang / memiliki prospektif						
2. Utilisasi Sumberdaya:						
a. Sumberdaya Manusia (<i>Man</i>)					√	
Mayoritas pendidikan petani lulusan SMP						
b. Sumberdaya Modal (<i>Money</i>)			√			
Modal tetap / tanah / lahan						
c. Sumberdaya Bahan Baku (<i>Material</i>)						√
Bahan baku bibit masih mengandalkan pemerintah						
d. Sumberdaya Teknologi (<i>Machine</i>)				√		
Penerapan teknologi pengolahan agribisnis cengkeh masih rendah						
Rata-rata Skor						$4+5+3+6+4 = 22 : 5 = 4,4$

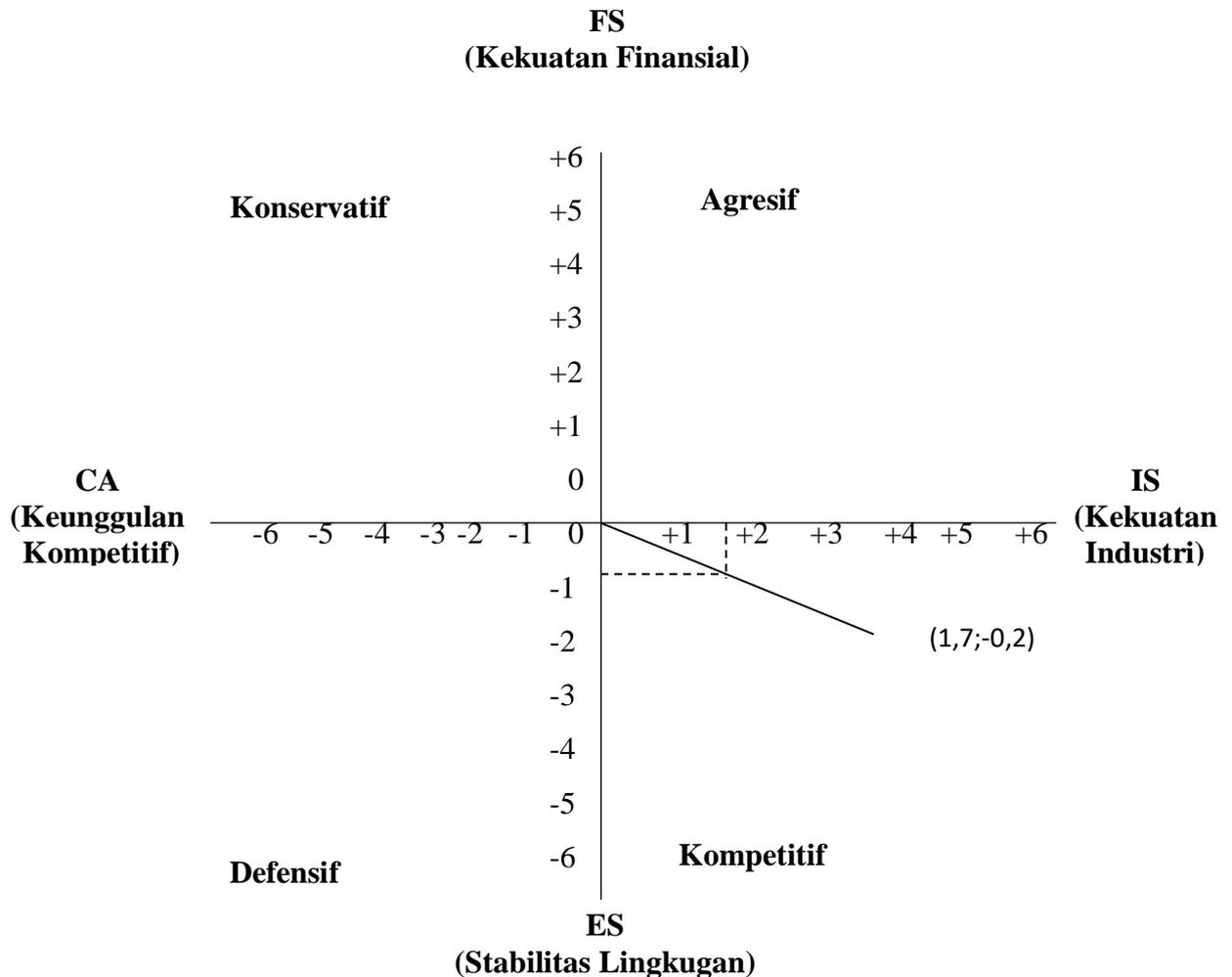
Sumber: Analisis Data Primer, 2017

Berdasarkan analisis Matriks SPACE pada Tabel 5 menunjukkan bahwa tabel total skor masing-masing dimensi yang terdiri dari kekuatan finansial mempunyai rata-rata skor sebesar 2,3, kekuatan industri rata-rata skor sebesar 4,4, keunggulan

kompetitif sebesar -2,7 dan stabilitas lingkungan sebesar -2,5, dengan menjumlahkan rata-rata skor pada arah horizontal yaitu Keunggulan Kompetitif (CA) dan Kekuatan Industri (IS) serta arah vertikal yaitu Kekuatan Finansial (FS) dan

Stabilitas Lingkungan (ES); X => CA FS = - 2,5 + 2,3 = -0,2.
+ IS = - 2,7 + 4,4 = 1,7 ; Y => ES +

B. Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Agribisnis Cengkeh



Gambar 1. Matriks SPACE Agribisnis Cengkeh Desa Tenogo Kecamatan Paninggaran Kabupaten Pekalongan

Hasil dari grafik Matriks SPACE memperoleh hasil bahwa rata-rata skor tiap faktor yaitu: kekuatan finansial (FS) sebesar 2,3; kekuatan industri (IS) sebesar 4,4; keunggulan kompetitif (CA) sebesar -2,7; dan stabilitas lingkungan (ES) sebesar -2,5. Sehingga sumbu yang dihasilkan pada koordinat (X;Y) = (1,7 ; -0,2) atau berada di posisi kuadran kompetitif yang artinya meskipun menghadapi berbagai ancaman, petani cengkeh masih memiliki kekuatan

dari segi internal yaitu kekuatan produk unggulan.

Sehingga alternatif strategi pengembangan yang sesuai dengan agribisnis cengkeh di Desa Tenogo, antara lain :

1. Strategi integrasi ke depan (Mengembangkan industri minyak atsiri).
2. Strategi integrasi ke belakang
 - a. Mendirikan dan Mengembangkan industri pembibitan.

- b. Mengembangkan industri pupuk kandang / kompos.
3. Strategi penetrasi pasar (Menekankan / mengencangkan promosi secara langsung kepada industri pabrik rokok, industri farmasi, industri minyak wangi dan atau industri makanan).
4. Strategi pengembangan pasar
- a. Menjalin kerjasama dan kontrak kerja dengan distributor atau reseller / toko-toko di berbagai daerah yang membutuhkan produk cengkeh.
- b. Membuka toko online

C. Penentuan Prioritas Strategi Pengembangan Agribisnis Cengkeh di Desa Tenogo Kecamatan Paninggaran Kabupaten Pekalongan

Tabel 6. Matriks QSPM

Faktor-Faktor Utama	Bobot	Alternatif Strategi							
		1		2		3		4	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Faktor-Faktor Internal									
Kekuatan Finansial (FS)									
Modal Kerja	0,08	3	0,24	4	0,32	2	0,16	1	0,08
Laba	0,07	2	0,14	1	0,07	4	0,28	3	0,21
Keunggulan Kompetitif (CA)									
Produk / Kualitas Cengkeh	0,30	3	0,90	4	1,20	1	0,30	2	0,60
Harga Cengkeh	0,09	2	0,18	1	0,09	4	0,36	3	0,27
Promosi	0,11	1	0,11	2	0,22	4	0,44	3	0,33
Distribusi Cengkeh	0,13	2	0,26	1	0,13	3	0,39	4	0,52
Kepuasan Konsumen	0,22	3	0,66	4	0,88	1	0,22	2	0,44
Total Nilai	1,00								
Total Nilai Faktor Internal			2,49		2,91		2,15		2,45
Faktor-Faktor Eksternal									
Stabilitas Lingkungan (ES)									
Tekanan kompetitif	0,18	1	0,18	4	0,72	2	0,36	3	0,54
Resiko bisnis	0,08	1	0,08	4	0,36	2	0,16	3	0,24
Peran pemerintah	0,12	3	0,36	4	0,48	2	0,24	1	0,12
Kekuatan Industri (IS)									
Potensi Laba	0,12	1	0,12	4	0,48	2	0,24	3	0,36
Utilisasi sumber daya manusia	0,15	3	0,45	4	0,60	1	0,15	2	0,30
Utilisasi sumber daya modal	0,09	1	0,09	4	0,36	3	0,27	2	0,18
Utilisasi sumber daya bahan baku	0,19	1	0,19	4	0,76	3	0,57	2	0,38
Utilisasi sumber daya teknologi	0,07	4	0,28	3	0,21	1	0,07	2	0,14
Total Nilai	1,00								
Total Nilai Faktor Eksternal			1,75		3,97		2,06		2,26
Total Nilai Strategi			4,24		6,88		4,21		4,71

Sumber: Analisis Data Primer, 2017

Berdasarkan Tabel 6, diperoleh perhitungan Total Attractive Score (TAS) sebagai berikut:

1. Mengembangkan industri minyak atsiri (4,24).
2. Mendirikan dan mengembangkan industri pembibitan (6,88).

3. Menekankan / mengencangkan promosi secara langsung kepada industri pabrik rokok, industri farmasi, industri minyak wangi dan atau industri makanan (4,21).
4. Membuka toko online (4,71).

Hasil analisis QSPM dapat diketahui bahwa strategi terbaik yang dapat dilakukan oleh usaha cengkeh adalah strategi 2 yaitu mengembangkan industri pembibitan dengan nilai Total Attractive Score (TAS) sebesar 6,88.

SIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil adalah 2 posisi agribisnis cengkeh berdasarkan hasil analisis Matriks SPACE (*Strategic Position And Action Evaluation*) berada di kuadran kompetitif yang mengindikasikan bahwa agribisnis cengkeh unggul dalam persaingan, dengan strategi yang dapat diterapkan yaitu penetrasi pasar, pengembangan pasar, integrasi ke belakang, dan integrasi ke depan.

Empat alternatif strategi terpilih yang dirasa sesuai dengan kondisi yang ada saat ini dan dapat diterapkan di agribisnis cengkeh, antara lain:

- a. Mengembangkan industri minyak atsiri.
- b. Mendirikan dan mengembangkan industri pembibitan.
- c. Menekankan / mengencangkan promosi secara langsung kepada industri pabrik rokok, industri farmasi, industri minyak wangi dan atau industri makanan.
- d. Membuka toko online.

Prioritas strategi pengembangan yang dapat dilakukan oleh agribisnis cengkeh di Desa Tenogo Kabupaten Pekalongan adalah dengan mendirikan dan mengembangkan industri pembibitan.

Saran yang dapat diberikan meliputi: 1) Pemerintah Daerah diharapkan dapat memberikan bantuan modal, teknologi, dan sarana produksi untuk pengembangan industri pembibitan, sedangkan lahan pembibitan dari gabungan lahan petani, yang kemudian bibit cengkeh dapat digunakan untuk agribisnis cengkeh di Desa Tenogo dan di jual ke petani cengkeh desa lain jika kebutuhan di Desa Tenogo sudah terpenuhi sehingga bisa untuk menambah penghasilan untuk modal agribisnis cengkeh; 2) Pemerintah Daerah diharapkan dapat memberikan bimbingan teknis mengenai tata cara pembibitan kepada kelompok tani dalam upaya pengembangan industri pembibitan; 3) Pemerintah Daerah diharapkan dapat mengaktifkan kembali peran asosiasi cengkeh guna mendukung industri pembibitan; 4) Pemerintah Daerah diharapkan dapat mengadakan program pelatihan, sekolah lapangan tentang cara budidaya yang baik dari awal penanaman, pemeliharaan, panen dan pasca panen yang dilaksanakan selama 16x tatap muka selama 2 bulan; 5) Petani diharapkan agar lebih aktif dalam asosiasi gabungan petani, dan memberikan keluhan serta mengungkapkan masalah-masalah yang timbul supaya kerjasama antara pemerintah daerah dan petani dapat berjalan lancar dan berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- AAK. 2005. *Bagaimana Menanam Cengkeh*. Yogyakarta: Kanisius.
- BPS. 2016. *Pekalongan Dalam Angka, Luas Panen, Rata-rata Produksi dan Produksi Cengkeh di Kabupaten Pekalongan*. Jakarta: Badan

Pusat Statistik Republik
Indonesia.

- David, F.R. 2010. *Manajemen Strategi Konsep, Terjemahan: Edisi 12 Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Surakhmad, W. 1994. *Pengantar Penelitian Ilmiah, Dasar, Metode, dan Teknik: Edisi Ketujuh*. Bandung: Tarsito.
- Tumanggor.2009. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Cokelat Di Kabupaten Dairi*. Tesis Sekoah Pascasarjana Universitas Sumatera Utara, Medan.