

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS KELOR KABUPATEN TIMOR TENGAH UTARA
(Studi Kasus Kelompok Wanita Tani Melatih)**

***THE STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF MORINGA AGRIBUSINESS IN TIMOR TENGAH
UTARA REGENCY***

(Case Study of Women Farmers Group Melatih)

Rofinus Lake, Mardit Nikodemus Nalle¹

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Timor Provinsi NTT

ABSTRACT

The Women Farmers Training Group is one of the Women Farmers Groups in North Central Timor Regency which produces Moringa plants and has the largest contribution to the development of Moringa agribusiness. The purpose of this study was to determine the strategy of developing agribusiness and determining alternative strategies for Moringa in the Women Farmers Group, Bikomi Nilulat District, North Central Timor Regency. Data collection is done by using primary data and secondary data. Primary data was obtained from interviews, documentation, questionnaires, and surveys. While secondary data obtained from various references such as journals, theses, books, and the Central Bureau of Statistics. Sampling was 22 people. The sampling technique used in this study was purposive sampling where the data sources were taken with certain considerations. The data analysis used by the researcher is the SWOT and QSPM matrix. Results showed that Moringa agribusiness consists of 5 subsistence, namely; procurement of production facilities, production, processing, marketing, and supporting. Results of the SWOT matrix obtained 8 strategies for developing Moringa plants and were in quadrant II. Meanwhile, through QSPM matrix which is used to determine alternative strategies, there are 4 priority strategies for developing Moringa agribusiness, namely: 1) Utilizing existing processing technology to meet product demand; 2) Increase production by utilizing superior seeds owned to minimize the level of price competition; 3) Increase farmers' capital and modern technology to minimize price competition. 4) Utilize the nutritional content of Moringa plants to improve product quality and reach the target market.

Keywords: Moringa, Strategy, Agribusiness, SWOT, QSPM

INTISARI

Kelompok Wanita Tani merupakan salah satu Kelompok Wanita Tani di Kabupaten Timor Tengah Utara yang menghasilkan tanaman kelor dan memiliki kontribusi terbesar dalam pengembangan agribisnis kelor. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pengembangan agribisnis dan menentukan strategi alternatif tanaman kelor pada Kelompok Wanita Tani Kecamatan Bikomi Nilulat Kabupaten Timor Tengah Utara. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara, dokumentasi, angket, dan survei. Sedangkan data sekunder, peneliti peroleh dari berbagai referensi seperti jurnal, skripsi, tesis, buku, dan Badan Pusat Statistik. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling. Jumlah sampel 22 orang. Analisis data dengan matriks SWOT dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa agribisnis kelor terdiri dari 5 subsistem yaitu: pengadaan sarana produksi, produksi, pengolahan, pemasaran, dan penunjang. Diperoleh 8 strategi pengembangan tanaman kelor dan berada pada kuadran II. Sedangkan melalui matriks QSPM didapat 4 strategi prioritas pengembangan, yaitu: 1) Memanfaatkan teknologi pengolahan yang ada untuk memenuhi permintaan produk; 2) Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan benih unggul yang dimiliki untuk meminimalisasi tingkat persaingan harga; 3) Meningkatkan modal petani dan teknologi modern untuk meminimalkan persaingan harga. 4) Memanfaatkan kandungan nutrisi tanaman kelor untuk meningkatkan kualitas produk dan mencapai target pasar.

Kata kunci: kelor, strategi, agribisnis, SWOT, QSPM

¹ Alamat penulis untuk korespondensi: Mardit Nikodemus Nalle. e-mail: aditnale@gmail.com

PENDAHULUAN

Kabupaten Timor Tengah Utara merupakan salah satu Kabupaten yang memiliki potensi terhadap sektor pertanian. Menurut data (BPS TTU, 2016), menjelaskan bahwa lahan kering dan lahan basah yang ada di Kabupaten Timor Tengah Utara (TTU) memiliki luas lahan kering sebesar 447.300 ha dan luas lahan basah sebesar 1.200 ha. Hal ini menunjukkan bahwa luas lahan kering di Kabupaten TTU lebih besar dibanding dengan lahan basah sehingga lahan tersebut dapat dimanfaatkan untuk pengembangan agribisnis kelor.

Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM) Kabupaten Timor Tengah Utara, (2021) mengatakan bahwa tanaman kelor merupakan salah satu tanaman pangan yang mengandung kandungan nutrisi seperti PK Air 8,02%, PK Abu 9,22%, PK Protein 21,54% dan PK Lemak 10,24. Tahir *et al.*, (2016) menyebutkan kandungan kimia daun kelor per 100 g, Akar batang dan kulit batang kelor mengandung *saponin* dan *polifenol*. Selain itu kelor juga mengandung *alkaloida*, *tannin*, *steroid*, *flavonoid*, gula tereduksi dan minyak atsiri. Akar dan daun kelor juga mengandung zat yang berasa pahit dan getir. Sementara biji kelor mengandung minyak dan lemak (N. Syam, 2017).

Kelompok Wanita Tani Melatih termasuk salah satu Kelompok Wanita Tani di Kabupaten Timor Tengah Utara yang memproduksi tanaman kelor dan mempunyai kontribusi terbesar dalam pengembangan agribisnis kelor. Menurut Dinas Pertanian TTU, (2020) produksi tanaman kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih menghasilkan produk yang terbuat dari tanaman kelor antara lain teh kelor dan bubuk daun kelor. Produksi daun kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih dalam bentuk kering pada tahun 2018 sebanyak 58 kg, pada tahun 2021 mengalami peningkatan menjadi 100 kg dengan

luas lahan 11,8 ha. Peningkatan ini dipengaruhi oleh penambahan lahan/atau perluasan areal usahatani pada tahun 2019 dan 2020 sebanyak 6,8 hektar.

Berdasarkan uraian di atas maka tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi pengembangan Agribisnis dan penentuan alternatif strategi kelor dengan pendekatan matriks SWOT dan QSPM di Kelompok Wanita Tani Kecamatan Bikomi Nilulat Kabupaten Timor Tengah Utara.

METODE PENELITIAN

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari hasil wawancara, dokumentasi, angket, dan survey. Sedangkan data sekunder peneliti peroleh dari berbagai referensi seperti jurnal, skripsi, tesis, buku, dan Badan Pusat Statistik. Populasi penelitian ini sebanyak 22 orang. Teknik pengambilan sampel penelitian ini menggunakan *purposive sampling* dimana pengambilan sumber data dengan pertimbangan tertentu (Maharani & Bernard, 2018). Jumlah sampel penelitian ini sebanyak 22 orang. Analisis data yang digunakan peneliti adalah matriks SWOT dan QSPM.

Sayyed *et al.*, (2013) dalam matriks SWOT terdapat 2 faktor yakni faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman. Sedangkan QSPM merupakan (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) adalah alat yang memungkinkan ahli strategi untuk mengevaluasi strategi alternatif secara obyektif. Secara konsep, QSPM menentukan daya tarik relatif dari berbagai strategi berdasarkan pada sejauh mana faktor-faktor sukses kritis eksternal dan internal, berapapun jumlah strategi dapat menyusun suatu set, tetapi hanya strategi dalam set tertentu dievaluasi relatif terhadap yang lain (Jaenudin, 2017). Adapun penjelasan mengenai kuadran

matriks SWOT menurut (Rangkuti, 2016) sebagai berikut;

- Kuadran I (Positif, positif).

Kuadran I menjelaskan bahwa jika hubungan yang kuat antara kekuatan dan peluang (SO) dapat mewakili kondisi *sopi* yang baik dan memungkinkan penggunaan strategi yang agresif. (Prayitno *et al.*, 2012) menjelaskan strategi SO adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

- Kuadran II (Positif, negatif).

Kuadran ini memiliki hubungan yang kuat antara kekuatan dan ancaman (ST) dapat memungkinkan penggunaan strategi yang sifatnya beragam. (Purwanto, 2011) menjelaskan strategi ST yakni dilakukan dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki agar dapat menghindari ancaman.

- Kuadran III (Negatif, positif).

Kuadran III mengindikasikan sebuah organisasi yang lemah namun sangat berpeluang (WO). Strategi yang diterapkan adalah ubah strategi yang artinya mengubah strategi sebelumnya agar mencapai tujuan yang diinginkan organisasi. (Wulandari & Kristiawan, 2017) menjelaskan strategi WO ini diterapkan agar mampu memperkecil efek yang muncul dari beberapa kelemahan pada perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang dimiliki.

- Kuadran IV (Negatif, negatif).

Kuadran IV menjelaskan bahwa sebuah organisasi yang lemah dan menghadapi tantangan besar (WT) dapat menggunakan strategi bertahan. (Toselong, 2018) mengemukakan bahwa strategi WT yaitu meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Agribisnis Tanaman Kelor. Agribisnis merupakan bisnis yang berbasiskan pertanian. Pelaku agribisnis selain usahanya berbasiskan

pertanian, motivasinya mencari keuntungan melalui kegiatan transaksi (Abd. Rahim, 2005).

Yuhono (2007), melanjutkan bahwa dalam sistem agribisnis usahatani lada mencakup berbagai kegiatan, meliputi subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi, subsistem produksi, subsistem tata niaga produk atau produk olahannya, serta subsistem pelayanan pendukung seperti pemerintah, perbankan, dan lembaga pemasaran.

Agribisnis tanaman kelor dalam penelitian ini dijelaskan berdasarkan 5 subsistem berikut.

• Subsistem sarana produksi.

Subsistem sarana produksi dalam pengembangan agribisnis kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih Kecamatan Bikomi Nilulat yakni lahan produksi, cangkul, parang, linggis, polybag yang mendukung proses produksi tanaman kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih. Kasimin (2013), mengatakan bahwa tingkat ketersediaan sarana produksi bibit tanaman hortikultura masih kurang dari jumlah yang dibutuhkan petani.

• Subsistem produksi.

Subsistem produksi yang dilakukan di Kelompok Wanita Tani Melatih yakni setiap anggota kelompok tani memiliki lahan produksi yang menjadi pemasok bahan baku dalam proses pengolahan produk tanaman kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih. Yuliana (2002), mengatakan bahwa subsistem produksi berkaitan dengan aktivitas produksi suatu perusahaan. Umumnya subsistem produksi terbagi atas empat aktivitas berikut: *product design, planning and scheduling, production operations*, dan *cost accounting*.

• Subsistem pemasaran.

Sistem pemasaran yang dilakukan petani responden di Kelompok Wanita Tani Melatih yakni memasarkan pada konsumen tingkat menengah dan bekerja sama dengan Dinas Dekranasda Provinsi Nusa Tenggara Timur. Maulidah *et al.*,

(2017), mengatakan bahwa agribisnis mempunyai hubungan saling ketergantungan dengan subsistem pemasaran. Hubungan tersebut yaitu hubungan pemasaran (*relationship marketing*), merupakan pendekatan dalam pemasaran yang didasarkan pada pengembangan hubungan jangka panjang dengan pemasok dan pelanggan.

- **Subsistem pengolahan.** Proses pengolahan daun kelor yang dilakukan oleh petani responden di Kelompok Wanita Tani Melatih melalui beberapa tahap yakni penyediaan bahan baku (daun kelor), pengikatan, penyucian, pengeringan, penggilingan, pengemasan tahap satu sampai akhir.

Martiyanti *et al.*, (2018), mengatakan bahwa pengolahan daun kelor menjadi berbagai produk seperti tepung halus berwarna hijau dan teh kelor yang memiliki rasa khas dan aroma langu dari daun kelor.

- **Subsistem penunjang.** Strategi pengembangan agribisnis kelor di Kelompok Wanita Tani didukung oleh Pemerintah Kabupaten Timor Tengah Utara khususnya Dinas Pertanian yang memberikan surat ijin usaha dan pemberian sertifikasi label pada produk daun kelor oleh BPOM Kabupaten Timor Tengah Utara. Syam *et al.*, (2019), mengatakan bahwa sistem penunjang merupakan sebuah keputusan strategi pengembangan yang diharapkan dapat memberi dampak kepada pembangunan industri berkelanjutan.

Faktor Internal dan Eksternal Matriks SWOT. Faktor internal merupakan faktor-faktor yang berasal dari dalam suatu perusahaan. Sri Yati Prawitasari (2010), mengatakan bahwa Pentingnya perusahaan mengetahui faktor-faktor kunci sukses eksternal dan internal lingkungan perusahaan merupakan nilai lebih

untuk daya saing perusahaan. Faktor-faktor sukses tersebut misalnya kualitas produk, harga produk.

Jaenudin (2017), melanjutkan bahwa faktor-faktor pendorong dan penghambat pertumbuhan dan perkembangan perusahaan/usaha yakni faktor internal dan faktor eksternal merupakan faktor-faktor keberhasilan penting/faktor-faktor strategis (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman). Berdasarkan faktor internal dan eksternal tersebut maka berikut adalah pembobotan setiap faktor yaitu:

Pembobotan Faktor Internal. Pemberian bobot pada faktor internal didasarkan pada pengaruh posisi strategis yang diberi didasarkan pada dampaknya faktor strategis (Subaktillah *et al.*, 2018).

Setyorini *et al.*, (2016) melanjutkan bahwa dalam melakukan menentukan nilai tertimbang tiap faktor yang diperoleh dari perkalian bobot dengan rating setiap faktor. Nilai tertimbang setiap faktor kemudian dijumlahkan untuk memperoleh total nilai tertimbang.

Pengembangan agribisnis kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih memiliki kekuatan, kelemahan, yang penilaiannya menggunakan indikator yang diperoleh dari hasil pembagian pada nilai faktor strategis dengan skor total, sedangkan rating diperoleh dari hasil diskusi penulis dengan petani, dan skor diperoleh dari bobot dikalikan dengan rating. Berdasarkan hasil penentuan skor (bobot x rating) indikator kekuatan pengembangan agribisnis kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih memiliki nilai tertinggi empat yakni; 1) Produk olahan tanaman kelor yang bersertifikasi; 2) Lahan produksi tanaman kelor yang cukup luas; 3) Bibit unggul lokal yang digunakan ; 4) Kandungan nutrisi pada tanaman kelor. hasil penentuan rating pada faktor kekuatan sebesar 21 dengan jumlah bobot pada faktor kekuatan 0,50 dan jumlah skor pada faktor kekuatan 1,84.

Tabel 1. Hasil pembobotan Faktor Internal

No	Faktor Strategis	Rating	Bobot	Skor
	Kekuatan			
1	Produk olahan tanaman kelor yang bersertifikasi	4	0,09	0,37
2	Lahan produksi tanaman kelor yang cukup luas	4	0,08	0,35
3	Bibit unggul lokal yang digunakan	4	0,08	0,35
4	Kandungan nutrisi pada tanaman kelor	4	0,10	0,40
5	Pengalaman petani dalam budidaya tanaman kelor	3	0,08	0,24
6	Peran kelompok tani dalam pengembangan tanaman kelor	2	0,05	0,10
Jumlah		21	0,50	1,84
No	Kelemahan	Rating	Bobot	Skor
1	Sumberdaya manusia lemah	4	0,10	0,43
2	Modal petani lemah	4	0,10	0,43
3	Kurangnya peran penyuluh	2	0,05	0,10
4	Akses petani terhadap permodalan	4	0,10	0,43
5	Kurangnya teknologi pengolahan dan Industri pengolahan	4	0,10	0,43
6	Kurangnya pengalaman petani dalam pengolahan produk tanaman kelor	1	0,02	0,02
Jumlah 2		19	0,51	1,86
Total 1+2		40	1	3,70

Sedangkan berdasarkan hasil pembobotan pada faktor internal kelemahan pengembangan agribisnis kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih memiliki nilai tertinggi empat yakni; 1) Sumberdaya manusia lemah; 2) Modal petani lemah; 3) Akses petani terhadap permodalan; 4) Kurangnya teknologi pengolahan dan Industri pengolahan. Hasil penentuan rating pada faktor internal kelemahan sebesar 19 dan jumlah bobot sebesar 0,51 dengan skor 1,86.

Pembobotan Faktor Eksternal. Asfiansyah (2015), mengatakan bahwa analisis faktor strategis eksternal difokuskan pada kondisi yang

ada dan kecenderungan yang muncul dari luar, tetapi dapat memberi pengaruh kinerja organisasi.

Faktor eksternal merupakan faktor lingkungan yang berpengaruh dari luar. Faktor eksternal memiliki dua (2) indikator yakni peluang dan ancaman yang telah diidentifikasi untuk mengevaluasi pengaruhnya terhadap pengembangan agribisnis kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih. Berdasarkan hasil pengumpulan data dari setiap responden, faktor-faktor lingkungan yang tergolong peluang dan ancaman, yang telah dievaluasi dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Hasil pembobotan Faktor Eksternal

No	Faktor Strategis	Rating	Bobot	Skor
Peluang				
1	Peluang pasar	4	0,26	1,04
2	Harga jual	3	0,19	0,58
3	Permintaan produk	4	0,26	1,04
Jumlah		11	0,71	2,67
Kelemahan				
1	Persaingan harga	4	0,26	1,04
2	Alih fungsi lahan	1	0,06	0,06
Jumlah 2		5	0,32	1,10
Total 1+2		16	1	3,77

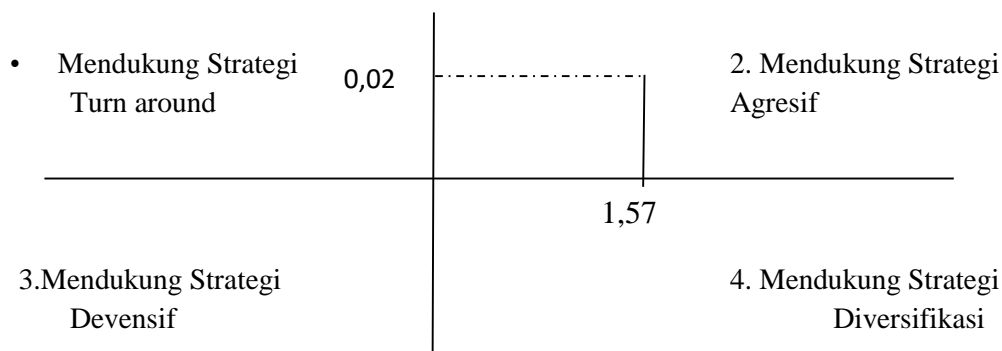
Berdasarkan hasil penentuan skor pada indikator (peluang) dalam faktor eksternal pada table 5 yakni dengan nilai rating tertinggi empat yaitu; 1) Peluang pasar yang terbuka bagi pengembangan agribisnis kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih; 2) Permintaan produk yang tinggi pada pengembangan agribisnis kelor; (3) Proses pengembangan tanaman kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih juga memiliki harga jual yang baik.

Hasil penentuan skor rating tertinggi pada faktor eksternal (ancaman) pada tabel 5 diatas yakni memiliki rating tertinggi empat yakni; 1) Persaingan harga dari produsen (Wira, 2016). Dari hasil penentuan skor pada faktor eksternal peluang yakni rating sebesar 11 dengan bobot 0,71 dan skor sebesar 2,67. Sedangkan penentuan skor pada faktor eksternal ancaman

yangni dengan rating sebesar 5 dan memiliki bobot 0,32 dengan nilai skor sebesar 1,10.

Analisis Quadrant. Ayie & Eva, (2013), menjelaskan bahwa untuk menentukan posisi kuadran maka perhitungan berdasarkan dari hasil penggabungan yang didapat dari matriks IFAS dan matriks EFAS. Astuti & Ratnawati (2020), mengemukakan bahwa penentuan posisi pada kuadran dengan penggabungan dari hasil faktor IFAS dan faktor EFAS untuk mencari titik koordinat pada suatu strategi.

Penggabungan faktor matriks evaluasi dapat dilakukan untuk mengetahui skor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga dapat dilakukan seberapa pengaruh antara kekuatan dan kelemahan terhadap peluang dan ancaman, pada proses pengembangan agribisnis kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih.



Gambar 1. Grafik posisi Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Kelor

Posisi strategi pengembangan agribisnis kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih berada pada kuadran 2 strategi Agresif di mana dengan kekuatan yang ada petani dapat menerapkan strategi peluang yang dimiliki, kekuatan yang dimiliki yakni produk olahan tanaman kelor yang bersertifikasi, potensi luas lahan yang cukup luas, bibit unggul lokal yang digunakan, kandungan nutrisi yang terdapat pada tanaman kelor untuk dapat dimanfaatkan. Sedangkan peluang yang dimiliki petani di Kelompok Wanita Tani Melatih yakni, peluang pasar, harga jual, permintaan produk, dengan adanya kekuatan yang dimiliki petani dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Penelitian ini serupa dengan yang dilakukan oleh Songi *et al.*, (2018), di mana menjelaskan bahwa strategi pengembangan agribisnis bawang merah di Kecamatan Paguyaman berada pada kuadran 1 yang mendukung strategi agresif. Keadaan ini menggambarkan situasi yang baik karena memanfaatkan pengalaman petani untuk mendukung bantuan dari pemerintah dan dinas terkait. Penelitian yang berbeda dilakukan oleh Fajrin (2020), di mana strategi pengembangan desa wisata kelor menunjukkan bahwa titik koordinat berada pada kuadran II yaitu tumbuh dan kembangkan. Dalam hal ini strategi yang sesuai dengan matriks IE pada kuadran II adalah penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk.

Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Kelor (*Moringa Oleifera*). Prayitno *et al.*,

(2012), strategi pengembangan agribisnis adalah suatu kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan hasil dan pemasaran yang ada hubungannya dengan pertanian dalam arti luas. Agribisnis memiliki pola keterpaduan antara subsistem agroinput, subsistem produksi tanaman, subsistem pengolahan hasil panen, subsistem pemasaran, dan subsistem dukungan produk pertanian.

Setelah mengidentifikasi grafik pada gambar grafik 1 hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa titik koordinat 0,02 ; 1,57 berada pada kuadran 2 (agresif). Untuk menentukan alternatif strategi pengembangan agribisnis tanaman kelor di Kelompok Wanita Tani Melatih maka disusun Matriks SWOT yang menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman dari pengembangan tanaman kelor tersebut dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang ada pada tabel 3.

Penentuan Alternatif Strategi Berdasarkan Matriks QSPM. Putri *et al.*, (2014), mengatakan bahwa matrik QSPM digunakan untuk penentuan strategi prioritas alternatif pada strategi pengembangan Restoran *Big Burger* dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dapat diterapkan yaitu penetrasi pasar dan pengembangan produk. Prioritas strategi dengan nilai *Total Attractive Score* tertinggi adalah meningkatkan mutu dan menjaga kehalalan pangan. Tabel 7 menjelaskan penentuan alternatif strategi sebagai berikut.

Tabel 3. Matriks SWOT Budidaya Tanaman Kelor

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>Strength (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sertifikasi label • Luas lahan • Bibit unggul lokal • Kandungan nutrisi • Pengalaman petani • Peran kelompok tani 	<p>Weaknes (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sumberdaya manusia • Modal petani • Kurangnya peran penyuluh • Akses terhadap permodalan • Teknologi pengolahan dan industri pengolahan • Kurangnya pengalaman petani
<p>Oportunity (O)</p> <p>Target pasar</p> <ul style="list-style-type: none"> • Harga jual <p>3. Permintaan produk</p>	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan kandungan nutrisi pada tanaman kelor untuk meningkatkan kualitas produk dan dapat menjangkau target pasar (S4, S3, S1, S5, O1) 2. Mengoptimalkan peran kelompok tani untuk meningkatkan produksi agar dapat memenuhi permintaan produk (S2, S3, S5, S6, O3) 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan teknologi pengolahan yang ada untuk memenuhi permintaan produk (W1, W2, W3, O4, O3) 2. Memanfaatkan harga jual yang ada untuk meminimalisir modal petani (W1, W2, W5, W6, O2)
<p>Threat (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan harga tanaman kelor 2. Alih fungsi lahan 	<p>Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan bibit unggul yang dimiliki untuk meminimalisir tingkat persaingan harga (S2, S3, S4, S5, T1) 2. Memanfaatkan potensi lahan yang dimiliki untuk dapat menghindari alih fungsi lahan (S2, S3, S5, S6, T2) 	<p>Strategi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan modal petani dan teknologi modern untuk dapat meminimalisir tingkat persaingan harga (W1, W2, W4, W6, T1) 2. Meningkatkan sumberdaya manusia untuk dapat menghindari alih fungsi lahan (W1, W3, W5, W6, T2)

Tabel 4. Alternatif Strategi

Strategi	Skor	Prioritas
Memanfaatkan kandungan nutrisi pada tanaman kelor untuk meningkatkan kualitas produk dan dapat menjangkau target pasar (S4, S3, S1, S5, O1)	2,4	4
Mengoptimalkan peran kelompok tani untuk meningkatkan produksi agar dapat memenuhi permintaan produk (S2, S3, S5, S6, O3)	2,08	5
Memanfaatkan teknologi pengolahan yang ada untuk memenuhi permintaan produk (W1, W2, W3, O4, O3)	2,43	1
Memanfaatkan harga jual yang ada untuk meminimalisir modal petani (W1, W2, W5, W6, O2)	1,89	6
Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan bibit unggul yang dimiliki untuk meminimalisir tingkat persaingan harga (S2, S3, S4, S5, T1)	2,38	2
Memanfaatkan potensi lahan yang dimiliki untuk dapat menghindari alih fungsi lahan (S2, S3, S5, S6, T2)	1,1	7
Meningkatkan modal petani dan teknologi modern untuk dapat meminimalisir tingkat persaingan harga (W1, W2, W4, W6, T1)	2,35	3
Meningkatkan sumberdaya manusia untuk dapat menghindari alih fungsi lahan (W1, W3, W5, W6, T2)	1,04	8

Berikut ini hasil analisis QSPM diperoleh total attractiveness score secara berturut-turut yakni 2,43; 2,38; 2,35; 2,4; 2,08; 1,89; 1,1; 1,04 untuk strategi WO1, ST1, WT1, SO1, SO2, WO2, ST2, WT2. Penentuan strategi alternatif pengembangan agribisnis kelor dalam penelitian ini, peneliti mengambil 4 strategi yang menjadi prioritas strategi yaitu yang memiliki skor tertinggi sehingga dapat diterapkan oleh petani di Kelompok Wanita Tani Melatih Kecamatan Bikomi Nilulat Kabupaten Timor Tengah Utara sebagai berikut:

- ***Memanfaatkan teknologi pengolahan yang ada untuk memenuhi permintaan produk.***

Memanfaatkan teknologi pengolahan yang ada untuk memenuhi permintaan produk. Artinya, petani di Kelompok Wanita Tani Melatih dapat memanfaatkan teknologi pengolahan yang ada untuk terus memproduksi produk olahan kelor sehingga dapat memenuhi permintaan produk tanaman kelor di pasaran. Gaina (2019), mengatakan bahwa dengan memanfaatkan teknologi pengolahan seperti

teknologi amoniase dapat meningkatkan kualitas jerami padi yang akan diberikan pada ternak.

- ***Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan bibit unggul yang dimiliki untuk meminimalisir tingkat persaingan harga.***

Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan bibit unggul yang dimiliki untuk meminimalisir tingkat persaingan harga. Artinya Kelompok Wanita Tani Melatih dapat meningkatkan produksi kelor dengan memanfaatkan potensi yang ada seperti bibit lokal yang digunakan agar dapat meminimalisir tingkat persaingan harga.

Carsono (2015), mengemukakan bahwa peran pemuliaan tanaman benih ataupun bibit, merupakan produk akhir dari suatu program pemuliaan tanaman, yang pada umumnya mempunyai peranan yang vital sebagai penentu batas-atas produktivitas dalam menjamin keberhasilan budidaya tanaman.

- ***Meningkatkan modal petani dan teknologi modern untuk dapat meminimalisir tingkat persaingan harga.***

Meningkatkan modal petani dan teknologi modern untuk dapat meminimalisir tingkat persaingan harga. Artinya untuk dapat meminimalisir tingkat persaingan harga tanaman kelor maka petani di Kelompok Wanita Tani Melatih dapat meningkatkan modal dan teknologi pengolahan sehingga produksi dan pengolahan produk dapat meningkat.

Zakaria (2010), mengatakan bahwa program pengembangan agribisnis kedelai dalam peningkatan produksi dan pendapatan petani bahwa untuk meningkatkan modal petani diperlukan kebijakan pemerintah yang berpihak kepada petani, antara lain penetapan harga dasar yang menarik, yang didukung dengan penyediaan teknologi budi daya yang sesuai, penyuluhan yang baik.

- ***Memanfaatkan kandungan nutrisi pada tanaman kelor untuk meningkatkan kualitas produk dan dapat menjangkau target pasar.***

Artinya produk olahan kelor yang di produksi di Kelompok Wanita Tani Melatih memiliki nilai gizi yang baik dan sudah diuji oleh BPOM perlu ditingkatkan sehingga produk olahan tanaman kelor di kelompok tani melatih dapat menjangkau target pasar. Citra (2019), mengatakan bahwa tanaman kelor mengandung vitamin A, C, dan E, total fenol, protein, kalsium, potasium, magnesium, besi, mangan, dan tembaga.

KESIMPULAN

Hasil penelitian ini berdasarkan matriks SWOT peneliti memperoleh 8 strategi pengembangan tanaman kelor. Sedangkan melalui matriks QSPM yang digunakan untuk menentukan alternatif strategi diperoleh 4 strategi prioritas pengembangan agribisnis kelor yakni: 1) Memanfaatkan teknologi pengolahan

yang ada untuk memenuhi permintaan produk; 2) Meningkatkan produksi dengan memanfaatkan bibit unggul yang dimiliki untuk meminimalisir tingkat persaingan harga; 3) Meningkatkan modal petani dan teknologi modern untuk dapat meminimalisir tingkat persaingan harga 4) Memanfaatkan kandungan nutrisi pada tanaman kelor untuk meningkatkan kualitas produk dan dapat menjangkau target pasar.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian ini peneliti memberikan saran kepada petani kelor agar terus mengembangkan kelor secara berkelanjutan agar kedepannya kelor yang ada saat ini semakin banyak diusahakan karena manfaat yang terkandung di dalamnya. Peneliti juga memberikan saran kepada pemerintah Kabupaten Timor Tengah Utara agar memperhatikan kelor sebagai komoditas potensial daerah yang dapat meningkatkan pendapatan asli daerah serta membuat kebijakan yang melindungi kelor dan memberikan sosialisasi terkait kandungan gizi yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Abd. Rahim, D. R. D. H. (2005). *Sistem Manajemen Agribisnis*. Sistem Manajemen Agribisnis (Rahim & Hastuti, 2005) (1)
- Asfiansyah, A. (2015). Strategi Implementasi Akuntansi Akrua Pada Pemerintah Daerah (Studi Kasus Pada Pemerintah Daerah Kota "S"). *Jurnal NeO-Bis*, 9(1), 1–19.
- Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), 58–70.
- Ayie, Eva, Y. (2013). *Strategi pengembangan industri kecil kerajinan genteng di Kabupaten Kebumen*. 2(3), 11.

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Timor Tengah Utara. 2016).
- Carsono, N. (2015). Peran Pemuliaan Tanaman. *Seminar on Agricultural Sciences Mencermati Perjalanan Revitalisasi Pertanian, Perikanan Dan Kehutanan Dalam Kajian Terbatas Bidang Produksi Tanaman, Pangan*, 1–8.
- Citra, K. (2019). Kandungan Nutrisi Tanaman Kelor. In *Fakultas Farmasi Universitas Surabaya* (Vol. 44, Issue 8).
- Dinas Pertanian Kabupaten Timor Tengah Utara. 2020.
- Fajrin, F. N. (2020). *Strategi Pengembangan Desa Wisata Kelor Bangunkerto Kecamatan Turi Kabupaten Sleman*. 2020.
- Freddy Rangkuti, 2016. Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT. Jakarta : PT Gramedia
- Gaina, C. D. (2019). Pemanfaatan Teknologi Pengolahan Pakan Untuk Mengatasi Masalah Pakan Ternak Sapi Di Desa Camplong Ii. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Peternakan*, 4(1), 71–84. <https://doi.org/10.35726/jpmp.v4i1.274>
- Jaenudin, I. N. (2017). *Strategi Perusahaan Cekeran Midun Dengan*. 2(1), 11–15.
- Kasimin, S. (2013). Keterkaitan Produk dan Pelaku Dalam Pengembangan Agribisnis Hortikultura Unggulan di Provinsi Aceh. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 10(2), 117–127.
- Maharani, S., & Bernard, M. (2018). Analisis Hubungan Resiliensi Matematik Terhadap Kemampuan Pemecahan Masalah Siswa Pada Materi Lingkaran. *JPMI (Jurnal Pembelajaran Matematika Inovatif)*, 1(5), 819. <https://doi.org/10.22460/jpmi.v1i5.p819-826>
- Martiyanti, M. A. A., Vita, V. V., & Martiyanti, M. A. (2018). Sifat organoleptik mi instan tepung ubi jalar putih penambahan tepung daun kelor. *Jurnal Teknologi Pangan*, 1(1), 1–13.
- Maulidah, S., Koestiono, D., & Vindari, M. (2017). Hubungan Pemasaran (Relationship Marketing) Agribisnis Beras Organik. *Agriekonomika*, 6(2), 174. <https://doi.org/10.21107/agriekonomika.v6i2.3080>
- Oviliani Yenty Yuliana. (2002). Rancangan Database Subsistem Produksi Dengan Pendekatan Semantic Object Model. *Jurnal Teknik Industri*, 4(1), 8–18. <http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php/ind/article/view/16006>
- Prayitno, A., Supardi, S., & Nurjayanti, E. D. (2012). Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Komoditas Sayuran Unggulan Di Asosiasi Aspakusa Makmur Kabupaten Boyolali. *Mediagro*, 8(2), 8–20.
- Purwanto, B. (2011). Kajian Prospek dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Aloe Vera Pada PT Libe Bumi Abadi. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 4(2), 163–175. <https://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/article/view/3797>
- Putri, N. E., Astuti, R., & Putri, S. A. (2014). Menggunakan Analisis SWOT dan Metode QSPM (Quantitative Strategic Planning Matriks) Studi Kasus Big Burger Malang. *Jurnal Industria*, 3(2), 93–106.
- Sayyed, M. R. G., Mansoori, M. S., & Jaybhave, R. G. (2013). SWOT analysis of Tandooreh National Park (NE Iran) for sustainable ecotourism. *Proceedings of the International Academy of Ecology and Environmental Sciences*, 3(4), 296–305. www.iaees.org
- Setyorini, H., Effendi, M., & Santoso, I. (2016). Marketing Strategy Analysis Using SWOT Matrix and QSPM (Case Study: WS Restaurant

- Soekarno Hatta Malang). *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53.
<https://doi.org/10.21776/ub.industria.2016.005.01.6>
- Songi, R. I., Baruwadi, M., & Rauf, A. (2018). Strategi Pengembangan Agribisnis Bawang Merah di Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 3(1), 30–38.
<http://ejurnal.ung.ac.id/index.php/AGR/article/view/9705%0Ahttp://ejurnal.ung.ac.id/index.php/AGR/article/download/9705/2566>
- Sri yati prawitasari. (2010). Analisis Swot Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi pada Dealer Honda Tunggal Sakti di Semarang). *Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang*, 75.
- Subaktilah, Y., Kuswardani, N., Yuwanti, S., & Magister. (2018). Analisis SWOT: Faktor internal dan eksternal pada pengembangan usaha gula merah tebu. *Jurnal Agroteknologi*, 12(02), 107–115.
- Syam, H., Ma'arif, M. S., Eriyatno, E., Sailah, I., Machfud, M., & Didu, M. S. (2019). Rancang Bangun Model Strategi Sistem Penunjang Keputusan Pengembangan Agroindustri Berbasis Kako Melalui Pola Jaringan Usaha. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 16(1), 18–27.
- Syam, N. (2017). Pengaruh pemberian *Moringa oleifera* multinutrient block terhadap kualitas semen segar sapi persilangan. 8(12), 34–36.
- Tahir, M., Hikmah, N., & Rahmawati, R. (2016). Analisis Kandungan Vitamin C Dan B- Karoten Dalam Daun Kelor (*Moringa Oleifera* Lam.) Dengan Metode Spektrofotometri Uv–Vis. *Jurnal Fitofarmaka Indonesia*, 3(1), 135–140.
<https://doi.org/10.33096/jffi.v3i1.173>
- Toselong, M. A. (2018). Pengembangan Agribisnis Sagu Sebagai Pangan Lokal Berkelanjutan. *Agribisnis*, 247.
- Wira, A. (2016). Komporasi Strategi Pemasaran Kelor dengan pendekatan model pengambilan keputusan. In *Applied Microbiology and Biotechnology* (Vol. 85, Issue 1).
- Wulandari, Y., & Kristiawan, M. (2017). Strategi Sekolah Dalam Penguatan Pendidikan Karakter Bagi Siswa Dengan Memaksimalkan Peran Orang Tua. *JMKSP (Jurnal Manajemen, Kepemimpinan, Dan Supervisi Pendidikan)*, 2(2), 290–303.
<https://doi.org/10.31851/jmksp.v2i2.1477>
- Yuhono, J. T. (2007). Sistem Agribisnis Lada dan Strategi Pengembangannya. *Jurnal Litbang Pertanian*, 26(3), 76–81.
- Zakaria, A. K. (2010). Program Pengembangan Agribisnis Kedelai dalam Peningkatan Produksi dan Pendapatan Petani. *Penelitian Dan Pengembangan Pertanian*, 29(4), 147–153.