

Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Durian Montong di CV. Nusa Tani Kecamatan Banyuurip Kabupaten Purworejo

Tsania Nisa Faudiyah*, Isna Windani, Uswatun Hasanah

Universitas Muhammadiyah Purworejo

*Email: tsanianisa69@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: 1) Mengetahui faktor internal apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan usaha pembibitan durian montong CV. Nusa Tani Purworejo. 2) Mengetahui faktor eksternal apa saja yang menjadi peluang dan ancaman usaha pembibitan durian montong CV. Nusa Tani Purworejo. 3) Mengetahui strategi yang dapat digunakan dalam mengembangkan usaha pembibitan durian montong CV. Nusa Tani Purworejo. 4) Menentukan prioritas strategi apa yang dapat diterapkan untuk mengembangkan usaha pembibitan durian montong CV. Nusa Tani Purworejo. Penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif metode pendekatan studi kasus. Populasi penelitian produsen tanaman bibit buah dan menggunakan teknik *purposive sampling* untuk menentukan sampel. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 5 orang, terdiri dari informan kunci, utama, dan pendukung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal meliputi bibit bersertifikat, waktu pembibitan singkat, harga bibit kompetitif, daya adaptasi tinggi, hasil buah berkualitas, tidak adanya tenaga kerja pemeriksaan mutu, rentan hama penyakit, umur bibit pendek, keterbatasan benih. Faktor eksternal meliputi permintaan tinggi, kesadaran konsumen pada bibit bersertifikat, peluang kerja sama, potensi ekspansi ke lahan potensial, dukungan pemerintah, serangan hama penyakit, cuaca, keterbatasan benih unggul, persaingan metode lain, risiko kerusakan distribusi. Hasil alternatif strategi yaitu pemanfaatan sertifikasi dan kualitas bibit, peningkatan kemitraan, penguatan mutu bibit, optimalisasi kualitas bibit, penguatan distribusi dan pengemasan. Hasil skor tiga teratas prioritas strategi yaitu pemanfaatan sertifikasi dan kualitas bibit, penguatan mutu bibit, peningkatan kemitraan.

Kata Kunci: Strategi usaha, Durian montong, Pembibitan durian

ABSTRACT

This study aims to: 1) Determine what internal factors are the strengths and weaknesses of the durian montong nursery business of CV. Nusa Tani Purworejo. 2) Determine what external factors are the opportunities and threats to the durian montong nursery business of CV. Nusa Tani Purworejo. 3) Determine the strategies that can be used in developing the durian montong nursery business of CV. Nusa Tani Purworejo. 4) Determine the priority of what strategies can be applied to develop the durian montong nursery business of CV. Nusa Tani Purworejo. This study uses a qualitative descriptive case study approach method. The population of the study was fruit seedling plant producers and used a purposive sampling technique to determine the sample. The number of samples in this study was 5 people, consisting of key informants, main informants, and supporters. The results of the study indicate that internal factors include certified seeds, short nursery time, competitive seed prices, high adaptability, quality fruit yields, lack of quality inspection workers, susceptibility to pests and diseases, short seed life, limited seeds. External factors include high demand, consumer awareness of certified seeds, opportunities for cooperation, potential expansion to potential land, government support, pest and disease attacks, weather, limited superior seeds, competition from other methods, risk of distribution damage. Alternative strategy results are utilization of certification and seed quality, increasing partnerships, strengthening seed quality, optimizing seed quality, strengthening distribution and packaging. The results of the top three priority strategy scores are utilization of certification and seed quality, strengthening seed quality, increasing partnerships.

Keywords: Working strategy, Montong durians, Durians nursery

I. PENDAHULUAN

Sektor pertanian di Indonesia memiliki peran penting dalam mendukung perekonomian nasional melalui peningkatan produksi, ekspor, dan kesejahteraan petani (Soekartawi,

2016). Salah satu komoditas potensial yang tengah berkembang adalah durian montong (*Durio zibethinus*), yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan permintaan pasar yang terus meningkat, baik di dalam negeri maupun untuk ekspor. Durian montong dikenal memiliki karakteristik unggul seperti ukuran buah besar, daging buah tebal, aroma kuat, rasa manis, dan biji kecil (Sapareng, Idris, Intisari, Yasin, & Rosnina, 2019).

Kabupaten Purworejo merupakan salah satu daerah yang aktif dalam kegiatan pembibitan tanaman buah, termasuk durian montong. Berdasarkan data Dinas PMPTSP Kabupaten Purworejo (2024), terdapat lebih dari 28 produsen bibit buah di wilayah ini, salah satunya adalah CV. Nusa Tani yang berlokasi di Kecamatan Banyuurip. Perusahaan ini telah memiliki izin resmi dan memproduksi berbagai jenis bibit buah unggulan, termasuk durian montong, dengan teknik okulasi mata tempel yang mempercepat pertumbuhan dan menjamin kemurnian varietas.

Permintaan terhadap bibit durian montong di CV. Nusa Tani menunjukkan tren peningkatan signifikan dalam tiga tahun terakhir, yaitu sebanyak 7.500 bibit pada tahun 2022, 8.350 bibit pada 2023, dan 10.000 bibit pada tahun 2024. Namun, peningkatan permintaan ini belum diimbangi dengan sistem manajemen mutu yang memadai. Saat ini, perusahaan belum memiliki tenaga kerja khusus untuk *quality control* dan belum menerapkan SOP standar untuk pengujian mutu dan pengemasan bibit. Akibatnya, sebagian bibit diterima konsumen dalam kondisi tidak optimal, yang dapat berdampak pada kepuasan pelanggan dan kredibilitas perusahaan.

Tantangan eksternal seperti perubahan iklim, risiko penyakit tanaman, keterbatasan benih unggul, serta persaingan antar produsen menjadi faktor yang perlu diantisipasi. Oleh karena itu, diperlukan perumusan strategi pengembangan usaha berbasis analisis yang menyeluruh. Penelitian ini menggunakan pendekatan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal, serta metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk menentukan prioritas strategi yang paling sesuai. Hasil strategi diharapkan dapat membantu CV. Nusa Tani dalam meningkatkan kualitas produksi, memperluas pasar, dan menjaga keberlanjutan usaha pembibitan durian montong. Pada sektor usaha strategi sangat penting untuk mencapai visi dan misi perusahaan serta tujuan dan sasaran jangka pendek dan jangka panjang dalam hal kinerja (Nurmitasari, 2020).

II. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus (Satori & Komariah, 2009). Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai kondisi dan permasalahan yang terjadi dilapangan. Studi kasus dianggap relevan dalam konteks ini karena fokus penelitian ditujukan pada satu objek tertentu, yaitu CV. Nusa Tani. Melalui pendekatan ini, peneliti dapat mendeskripsikan secara sistematis strategi pengembangan usaha pembibitan durian montong di CV. Nusa Tani, Kecamatan Banyuwirip, Kabupaten Purworejo.

Metode deskriptif digunakan sebagai dasar untuk menggambarkan situasi dan kondisi CV. Nusa Tani secara objektif tanpa melakukan perlakuan terhadap objek penelitian (Kountur, 2003). Wawancara berbasis kuesioner, dokumentasi, dan observasi adalah metode yang digunakan untuk mengumpulkan data (Rofi'ul Huda (2023)). Pendekatan ini dipilih untuk menggali informasi secara mendalam mengenai kondisi internal dan eksternal perusahaan yang mempengaruhi arah pengembangan usaha. Populasi penelitian ini yaitu produsen tanaman bibit buah di kabupaten Purworejo dan menggunakan teknik *purposive sampling* untuk menentukan sampel. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 5 orang yang terdiri dari informan kunci yaitu pemilik/direktur CV. Nusa Tani, informan utama yaitu kepala bagian produksi dan pemasaran, serta informan pendukung meliputi produsen benih dan *reseller*.

Penelitian ini juga menggunakan alat analisis strategis berupa matriks Internal-Eksternal (IE) untuk menentukan posisi perusahaan dalam peta strategi, analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki, serta analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) untuk mengevaluasi dan menentukan prioritas strategi yang paling sesuai dan efektif dalam pengembangan usaha pembibitan durian montong di CV. Nusa Tani.

Populasi dalam penelitian merupakan wilayah yang ingin diteliti oleh peneliti. Menurut Sugiyono (2011) dalam (Pradana & Reventiary, 2016), populasi adalah kategori luas yang terdiri dari hal-hal atau orang-orang dengan atribut tertentu yang dipilih oleh peneliti untuk diselidiki dan kesimpulan dibuat. Populasi dari penelitian ini adalah produsen tanaman bibit buah di kabupaten Purworejo. Data diperoleh dari hasil *Focus Group Discussion* (FGD) dengan informan yang berkaitan dengan CV Nusa Tani.

Informan dalam penelitian ini terdiri dari informan kunci (pemilik CV. Nusa Tani), informan utama (tenaga kerja bagian produksi dan pemasaran), serta informan pendukung (pengepul benih dan *reseller*), yang dinilai memiliki pengetahuan dan pengalaman relevan terhadap usaha pembibitan durian montong. Data dianalisis menggunakan beberapa tahapan analisis strategi yaitu:

1. Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Setiap bisnis bertujuan untuk mempraktikkan strategi yang menyoroti kekuatan internal dan menghilangkan kelemahan. Mengingat kekuatan dan kelemahan badan usaha, strategi pada faktor internalnya diidentifikasi menggunakan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis*). Faktor eksternal perusahaan diidentifikasi menggunakan matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis*) dalam konteks peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan. Bisnis perlu mengembangkan rencana untuk memanfaatkan peluang luar dan mencegah atau mengurangi efek dari ancaman luar (David, 2011:120) dalam (Aris, 2016).

2. Matrik Internal Eksternal (IE)

Bagian divisi disusun pada sembilan sel dalam matrik Internal Eksternal. Matriks IE didasarkan pada dua dimensi kunci yaitu skor total tertimbang IFE pada sumbu X dan skor tertimbang total EFE pada sumbu Y (David & David (2017:181).

3. Teknik Pembobotan

Teknik pembobotan dalam penelitian ini menggunakan metode *paired comparison* menurut Kinnear & Taylor (1996) dalam Pertiwi, Widiyantono, & Wicaksono (2022), untuk menentukan tingkat kepentingan relatif antar faktor internal dan eksternal. Skala 1, 2, dan 3 digunakan berdasarkan perbandingan tingkat kepentingan tiap faktor, yang dinilai langsung oleh informan. Hasil pembobotan ini menjadi dasar dalam analisis SWOT dan QSPM untuk merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat bagi CV. Nusa Tani.

4. Teknik Peratingan

Pemberian peringkat dalam kuesioner didasarkan pada kondisi aktual masing-masing faktor di perusahaan perusahaan (Junardi, Tritisari, & Perdana, 2012).

Peringkat faktor internal (kekuatan dan kelemahan) diberikan berdasarkan tingkat dominansi, sementara faktor eksternal (peluang dan ancaman) dinilai berdasarkan kemampuan perusahaan merespons peluang atau tingkat dampak dari ancaman. Skala peringkat 1, 2, 3, dan 4 ini digunakan untuk memperkuat analisis SWOT dan menjadi dasar dalam penyusunan strategi yang tepat bagi pengembangan usaha CV. Nusa Tani.

5. Analisis SWOT

Matriks SWOT dapat digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal dalam pengembangan suatu usaha. Matriks ini dapat dengan jelas menggambarkan kekuatan dan ancaman eksternal yang dihadapi serta dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan guna merumuskan alternatif strategi berdasarkan hasil IFAS dan EFAS. Keseimbangan hubungan faktor internal dan eksternal adalah tujuan analisis (Rangkuti, 2009).

6. Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Analisis QSPM guna menentukan prioritas strategi berdasarkan total *attractiveness score* (TAS) agar tepat sasaran. Identifikasi strategi alternatif didasarkan pada komponen penentu capaian dari banyak strategi yang diidentifikasi sebelumnya yang telah diperiksa secara menyeluruh (M. E. David *et al.*, 2009).

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Profil CV. Nusa Tani

CV. Nusa Tani merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pertanian dengan fokus utama pada usaha pembibitan berbagai jenis tanaman, baik tanaman buah, kehutanan, maupun tanaman hias. Berlokasi di Desa Candingasinan, Kecamatan Banyuurip, Kabupaten Purworejo, perusahaan ini didirikan oleh Ardi Sarwono sejak 24 Agustus 2010 dan berkembang dari skala kecil menjadi badan usaha berbentuk *Commanditaire Vennootschap* (CV). Dengan visi “Menciptakan dan Membangun Perusahaan yang Bonafit,” serta misi untuk menghasilkan bibit berkualitas tinggi secara tepat jumlah dan waktu, CV. Nusa Tani turut berkontribusi dalam peningkatan produktivitas pertanian dan kehutanan melalui penyediaan bibit unggul sesuai kebutuhan pasar dan kondisi tumbuh.

2. Analisis Faktor Internal dan Eksternal

a. Analisis Matrik IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*)

Hasil analisis perhitungan faktor internal strategi pengembangan usaha pembibitan durian montong di CV. Nusa Tani dijelaskan pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis Matrik IFAS

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor = Bobot × Rating
Kekuatan			
1. Bibit bersertifikat BPSB Jateng	0,13	4	0,52
2. Waktu pembibitan singkat	0,10	3,8	0,38
3. Harga bibit kompetitif	0,08	4	0,32
4. Bibit adaptif terhadap berbagai kondisi lahan	0,12	3,8	0,456
5. Bibit menghasilkan buah berkualitas tinggi	0,11	4	0,44
Kelemahan			
1. Tidak adanya tenaga kerja pemeriksaan mutu bibit	0,12	3,4	0,408
2. Bibit rentan hama dan penyakit	0,08	3	0,24
3. Umur bibit pendek	0,07	3	0,21
4. Sistem pengemasan belum standar	0,10	3	0,3
5. Keterbatasan benih unggul	0,08	3,2	0,352
Total	1	35,2	3,62

Berdasarkan Tabel 1, hasil analisis Matriks IFAS, dapat disimpulkan bahwa CV. Nusa Tani memiliki kekuatan internal yang lebih dominan dibandingkan kelemahannya, dengan total skor sebesar 3,62. Kekuatan utama terletak pada aspek legalitas bibit, adaptabilitas terhadap kondisi lahan, serta kualitas buah yang dihasilkan. Sementara itu, kelemahan internal seperti keterbatasan tenaga pemeriksa mutu dan benih unggul masih perlu mendapatkan perhatian. Temuan ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki potensi yang kuat untuk meningkatkan daya saing melalui optimalisasi kekuatan yang dimiliki dalam menghadapi tantangan internal.

b. Analisis Matriks EFAS (*Eksternal Factors Analysis Summary*)

Hasil analisis perhitungan faktor internal strategi pengembangan usaha pembibitan durian montong di CV. Nusa Tani dijelaskan pada Tabel 2. Berdasarkan Tabel 2, hasil analisis Matriks EFAS, dapat disimpulkan bahwa CV. Nusa Tani memiliki peluang eksternal yang kuat dengan total skor sebesar 3,358. Peluang utama berasal dari meningkatnya kesadaran konsumen terhadap bibit bersertifikat, potensi kerja sama dengan produsen bibit bersertifikat, serta pertumbuhan permintaan pasar.

Tabel 2. Analisis Matriks EFAS

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor = Bobot × Rating
Peluang			
1. Permintaan pasar meningkat	0,10	3,8	0,38
2. Kesadaran konsumen terhadap bibit bersertifikat	0,13	4	0,52
3. Peluang kerja sama dengan produsen bibit bersertifikat	0,11	3,8	0,418
4. Potensi ekspansi ke daerah dengan lahan potensial	0,09	3,6	0,324
5. Dukungan pemerintah pada sertifikasi bibit	0,10	3,8	0,38
Ancaman			
1. Serangan hama dan penyakit	0,08	2,6	0,208
2. Cuaca yang tidak menentu mengganggu produksi	0,09	2,8	0,252
3. Keterbatasan benih unggul menghambat produksi	0,12	3	0,36
4. Persaingan dengan metode perbanyakan lain	0,12	3	0,36
5. Risiko kerusakan bibit selama distribusi jarak jauh	0,06	2,6	0,156
Total	1	33	3,358

Meskipun dihadapkan pada beberapa ancaman seperti keterbatasan benih unggul dan kondisi iklim yang tidak menentu, peluang yang ada memberikan dasar yang kokoh bagi perusahaan untuk memperluas pasar dan meningkatkan kualitas produk. Oleh karena itu, strategi pengembangan sebaiknya difokuskan pada pemanfaatan peluang eksternal secara maksimal guna menghadapi dan mengurangi dampak dari berbagai ancaman yang ada.

3. Kurva Matriks IE

Matriks IE menempatkan divisi sembilan sel organisasi di lokasi yang tepat. Skor total tertimbang IFE pada sumbu x dan skor total tertimbang EFE pada sumbu y berfungsi sebagai dasar untuk matriks IE. Penentuan strategi menggunakan matriks IE (*Internal-Eksternal*) menunjukkan bahwa titik pertemuan antara sumbu X dengan total skor pada matriks IFAS 3,62 dan sumbu Y dengan total skor pada matriks EFAS 3,358.

Berdasarkan Tabel 3, hasil analisis Matriks IFAS dan EFAS, CV. Nusa Tani berada pada Kuadran I Matriks IE dengan skor IFAS sebesar 3,62 dan EFAS sebesar 3,358. Posisi ini mencerminkan kondisi internal yang kuat dan peluang eksternal yang besar, sehingga perusahaan berada dalam kategori “*Grow and Build*” atau “Tumbuh dan Bangun” David & David (2017:181). Hal ini menunjukkan bahwa CV. Nusa Tani berada dalam posisi strategis yang sangat menguntungkan untuk melakukan ekspansi.

Tabel 3. Matriks IE

		KUAT	RATA RATA		LEMAH
		4,0	3,0	2,0	1,0
TINGGI	3,0	I Pertumbuhan	II Pertumbuhan	III Penciutan	
MENENGAH	2,0	IV Stabilitas	V Pertumbuhan	V1 Penciutan	
			Stabilitas		
RENDAH	1,0	VII Pertumbuhan	VIII Pertumbuhan	IX Likuidasi	

4. Analisis SWOT

Berdasarkan dari hasil matriks IE tersebut maka alternatif strategi pengembangan yang sesuai digunakan adalah matrik SWOT. Analisis matrik SWOT dapat dilihat pada Tabel 4 yang menyajikan strategi alternatif guna dalam peningkatan usaha pembibitan bibit durian montong di CV. Nusa Tani. Alternatif yang dapat digunakan sebagai strategi pengembangan (Afridhal, 2017) antara lain:

Tabel 4. Matriks SWOT

IFAS	STRENGTH (S)		WEAKNESS (W)	
	EFAS			
	1. Bibit bersertifikat BPSB Jateng 2. Waktu pembibitan singkat 3. Harga bibit kompetitif 4. Bibit adaptif terhadap berbagai kondisi lahan 5. Bibit menghasilkan buah berkualitas tinggi		1. Tidak adanya tenaga kerja pemeriksaan mutu bibit 2. Bibit rentan hama dan penyakit 3. Umur bibit pendek 4. Sistem pengemasan belum standar 5. Keterbatasan benih unggul	

OPPORTUNITIES (O) 1. Permintaan pasar meningkat 2. Kesadaran konsumen terhadap bibit bersertifikat 3. Peluang kerja sama dengan produsen bibit bersertifikat 4. Potensi ekspansi kedaerah dengan lahan potensial 5. Dukungan pemerintah pada sertifikasi bibit	STRATEGI S-O a. Pemanfaatan sertifikasi dan kualitas bibit untuk ekspansi pasar (S1, O1), (S5, O2) (S4, O4) b. Peningkatan kemitraan dengan produsen bibit bersertifikat (S2, O3), (S3, O5), (S4, O2)	STRATEGI W-O Penguatan sistem mutu (<i>quality control</i>) (W1, O5), (W3, O2), (W5, O4)
THREATS (T) 1. Serangan hama dan penyakit 2. Cuaca yang tidak menentu mengganggu produksi 3. Keterbatasan benih unggul menghambat produksi 4. Persaingan dengan metode perbanyakan lain 5. Risiko kerusakan bibit selama distribusi jarak jauh	STRATEGI S-T a. Optimalisasi kualitas bibit untuk menghadapi ancaman produksi dan persaingan (S5, T1) (S2, T2), (S4, T4)	STRATEGI W-T Penguatan distribusi dan pengemasan tahan jarak jauh (W2, T5), (W4, T3), (W4, T2)

a. Strategi S-O (*Strength-Opportunities*)

Pemanfaatan sertifikasi dan kualitas bibit untuk ekspansi pasar CV. Nusa Tani memiliki peluang besar untuk mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan keunggulan bibit bersertifikat dan kualitas buah yang unggul. Didukung oleh tren pasar yang positif, yaitu meningkatnya permintaan dan kesadaran konsumen terhadap sertifikasi serta mutu bibit, perusahaan dapat memperluas jangkauan pasar ke wilayah-wilayah baru yang potensial untuk budidaya durian. Strategi ini memperkuat posisi CV. Nusa Tani sebagai penyedia bibit durian montong yang terpercaya dan berkualitas tinggi.

Peningkatan kemitraan dengan produsen bibit bersertifikat efisiensi produksi CV. Nusa Tani melalui waktu pembibitan yang singkat dan harga yang kompetitif menjadi keunggulan strategis dalam memenuhi permintaan pasar. Peluang untuk menjalin kemitraan dengan produsen bibit bersertifikat lain serta dukungan pemerintah terhadap sertifikasi dapat dimanfaatkan untuk memperkuat keberlanjutan pasokan. Dengan kualitas bibit yang adaptif dan legal, perusahaan mampu menjangkau pasar yang lebih luas dan tetap menjaga mutu serta daya saing harga, sejalan dengan meningkatnya selektivitas konsumen terhadap bibit yang berkualitas dan bersertifikat.

b. Strategi S-T (*Strength-Threats*)

Optimalisasi kualitas bibit untuk menghadapi ancaman produksi dan persaingan. Ketiadaan tenaga kerja khusus untuk pengawasan mutu (*quality control*) menjadi kelemahan yang perlu segera diatasi oleh CV. Nusa Tani, mengingat umur bibit yang pendek dan keterbatasan benih unggul memerlukan pengawasan ketat untuk menjaga kualitas. Strategi penambahan fungsi *quality control* menjadi penting guna memastikan setiap bibit yang dikirim memenuhi standar mutu dan siap tanam. Hal ini krusial terutama dalam mendukung ekspansi ke wilayah baru yang memiliki potensi pasar tinggi, agar reputasi perusahaan sebagai penyedia bibit berkualitas tetap terjaga.

c. Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)

Penguatan sistem mutu (*quality control*). Meskipun ancaman hama, penyakit, dan cuaca tidak menentu dapat mengganggu proses pembibitan, CV. Nusa Tani tetap memiliki daya saing berkat kualitas bibit yang unggul dan adaptif serta waktu pembibitan yang cepat. Untuk menghadapi tantangan ini dan bersaing dengan metode perbanyakan lain seperti kultur jaringan atau stek akar, perusahaan perlu meningkatkan ketahanan bibit dan efisiensi produksi melalui perbaikan sistem pemupukan dan sanitasi lingkungan persemaian. Strategi ini mendukung keberlanjutan produksi sekaligus menjaga kualitas bibit di tengah kondisi eksternal yang tidak menentu.

d. Strategi W-T (*Weakness-Threats*)

Penguatan distribusi dan pengemasan tahan jarak jauh. Tantangan dalam pengiriman jarak jauh akibat kondisi bibit yang rentan dan umur yang pendek menuntut perbaikan sistem pengemasan dan distribusi. CV. Nusa Tani perlu mengembangkan kemasan yang kuat dan efisien serta mempercepat proses distribusi untuk menjaga kualitas bibit selama pengiriman. Strategi ini penting guna memastikan bibit tetap layak tanam saat sampai di tangan konsumen, sekaligus meminimalkan risiko kerusakan yang dapat menurunkan kepercayaan pasar terhadap produk perusahaan.

5. Analisis Matriks QSPM

Matriks QSPM dapat digunakan untuk memprioritaskan dan melaksanakan rencana pembuatan usaha pembibitan durian montong di CV. Nusa Tani kecamatan Banyuwangi kabupaten Purworejo. Matriks QSPM menghasilkan tiga prioritas strategi alternatif teratas dengan menggabungkan matriks IE dan SWOT, yaitu:

- a. Strategi I Pemanfaatan. Sertifikasi dan kualitas bibit untuk ekspansi pasar Strategi dengan skor TAS sebesar 6,91 menempati prioritas utama dalam pengembangan CV. Nusa Tani. Strategi ini didukung oleh kekuatan internal berupa bibit durian montong yang telah bersertifikat resmi dan mampu menghasilkan buah berkualitas tinggi, yang sejalan dengan meningkatnya permintaan pasar serta kesadaran konsumen terhadap pentingnya bibit legal dan unggul. Kemampuan adaptasi bibit terhadap berbagai jenis lahan juga mendukung upaya ekspansi ke wilayah potensial. Dengan demikian, fokus strategi diarahkan pada perluasan pasar melalui penekanan pada keunggulan sertifikasi dan mutu bibit sebagai nilai jual utama.
- b. Strategi III Penguatan sistem mutu (*quality control*). Strategi prioritas kedua dengan skor TAS sebesar 6,82 difokuskan pada peningkatan pengawasan mutu internal CV. Nusa Tani. Permasalahan utama yang dihadapi adalah belum tersedianya tenaga kerja khusus untuk melakukan pemeriksaan mutu bibit secara menyeluruh sebelum pengiriman, padahal hal ini krusial mengingat umur bibit yang pendek dan tingginya ekspektasi konsumen terhadap mutu produk. Dengan memanfaatkan dukungan pemerintah terhadap sistem sertifikasi, perusahaan dapat menyusun standar operasional prosedur (SOP) pemeriksaan mutu serta membentuk tim *quality control* (QC) internal guna memastikan bibit yang dikirim telah memenuhi standar kualitas dan kebutuhan pasar.
- c. Strategi II Peningkatan kemitraan dengan produsen bibit bersertifikat Strategi peringkat ketiga dengan skor TAS sebesar 6,79 berfokus pada penguatan kemitraan melalui kerja sama dengan produsen bibit bersertifikat lain. CV. Nusa Tani memiliki keunggulan dalam efisiensi waktu pembibitan dan harga yang kompetitif, yang menjadi modal penting untuk meningkatkan kapasitas produksi dan menjaga kesinambungan pasokan benih unggul. Dukungan pemerintah terhadap program sertifikasi serta meningkatnya kesadaran konsumen terhadap legalitas produk turut memperkuat efektivitas strategi ini. Dengan demikian, strategi ini tidak hanya memperluas jaringan distribusi, tetapi juga memperkuat posisi perusahaan di pasar dan menjamin ketersediaan bibit secara berkelanjutan.

IV. KESIMPULAN

CV. Nusa Tani memiliki kekuatan internal yang kuat, terutama pada aspek kualitas dan legalitas bibit, seperti bibit bersertifikat, waktu pembibitan singkat, harga bibit kompetitif, daya adaptasi tinggi, dan hasil buah berkualitas. Namun demikian, kelemahan seperti, tidak adanya tenaga kerja pemeriksaan mutu, rentan hama penyakit, umur bibit pendek, pengemasan belum standar, dan keterbatasan benih perlu segera dibenahi. Dari sisi eksternal, perusahaan dihadapkan pada peluang besar seperti permintaan tinggi, kesadaran konsumen pada bibit bersertifikat, peluang kerja sama dengan produsen bibit bersertifikat, potensi ekspansi ke lahan potensial, dan dukungan pemerintah, meskipun demikian, beberapa ancaman tetap perlu diantisipasi, antara lain serangan hama penyakit, cuaca, keterbatasan benih unggul, persaingan metode lain, dan risiko kerusakan distribusi.

Usaha pembibitan durian montong di CV. Nusa Tani terdapat 5 strategi alternatif, yaitu pemanfaatan sertifikasi dan kualitas bibit untuk ekspansi pasar, peningkatan kemitraan dengan produsen bibit, penguatan sistem mutu (quality control), optimalisasi kualitas bibit untuk menghadapi ancaman produksi dan persaingan, penguatan distribusi dan pengemasan tahan jarak jauh. Prioritas strategi berdasarkan analisis QSPM dalam pengembangan usaha pembibitan durian montong yang tepat dilakukan oleh CV. Nusa Tani Purworejo terdapat 3 skor tertinggi yaitu pemanfaatan sertifikasi dan kualitas bibit untuk ekspansi pasar dengan skor TAS 6,91. Penguatan sistem mutu (quality control) dengan skor TAS 6,82. Peningkatan kemitraan dengan produsen bibit bersertifikat merupakan strategi prioritas ketiga dengan skor TAS sebesar 6,79.

DAFTAR PUSTAKA

- Afridhal, M. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalangka Kabupaten Bireuen. *Jurnal S. Pertanian*, 1(3), 223–233.
- Aris, M. J. (2016). *Strategi Pengembangan Produksi Kemukus di Desa Banyuasin Kembaran Kecamatan Loano Kabupaten Purworejo*. Universitas Muhammadiyah Purworejo.
- David, F. R., & David, F. R. (2017). *Strategic Management: Concepts and Cases: A Competitive Advantage Approach*. Pearson.
- David, M. E., David, F. R., & David, F. R. (2009). The Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) Applied to a Retail Computer Store. *The Coastal Business Journal*, 8(1), 4.

- Huda, R. (2023). Strategi Pengembangan Agrowisata Durian di Desa Lumbang Kecamatan Lumbang Kabupaten Pasuruan. *Jurnal Penelitian Ilmu Humaniora*, 2(1), 28–34.
- Junardi, J., Tritisari, A., & Perdana, D. (2012). Pengembangan Industri Rumah Tangga Berbasis Pengolahan Produk Pertanian Berkerarifan Lokal. *Vokasi: Jurnal Publikasi Ilmiah*, 12(1).
- Kinnear, T. C., & Taylor, J. R. (1996). *Marketing Research: An Applied Approach*. New Jersey: McGraw-Hill.
- Kountur, R. (2003). *Metode untuk Penulisan Skripsi & Tesis*. Jakarta: CV. Taruna Grafika.
- Nurmitasari, M. F. (2020). *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Bibit Benih Mentimun Guna Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di Kecamatan Tugu Kabupaten Trenggalek*. IAIN Tulungagung.
- Pertiwi, A. I., Widiyantono, D., & Wicaksono, I. A. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Brokoli di Kecamatan Ngablak Kabupaten Magelang (Studi Kasus di SOGA Farm Indonesia Kabupaten Magelang). *Surya Agritama: Jurnal Ilmu Pertanian Dan Peternakan*, 11(2), 14–27.
- Pradana, M., & Reventiary, A. (2016). Pengaruh Atribut Produk terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Merek Customade (Studi di Merek Dagang Customade Indonesia). *Jurnal Manajemen*, 6(1), 1–10. <https://doi.org/10.26460/jm.v6i1.196>
- Rangkuti, F. (2009). *Strategi Promosi yang kreatif & Analisis kasus – Integrated Marketing Communication*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Sapareng, S., Idris, M. Y., Intisari, I., Yasin, S. M., & Rosnina, R. (2019). Kualitas Bibit Durian Unggul Lokal Palopo. *Caradde*, 1(2), 76–83.
- Satori, D., & Komariah, A. (2009). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Soekartawi. (2016). *Analisis Usaha Tani*. Jakarta: UI-Press.