

ANALISIS USAHA DAN STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS BUAH NAGA C.V KUSUMO WANADRI KULON PROGO

Business Analysis and Development Strategy of Dragon Fruit Agribusiness In CV. Kusumo Wanadri Kulon Progo

Rika Fitri Ilvira¹⁾, Any Suryantini²⁾, Dwidjono Hadi Darwanto²⁾

¹⁾Magister Manajemen Agribisnis Universitas Gadjah Mada

²⁾Fakultas Pertanian Universitas Gadjah Mada

ABSTRACT

The objective of this research are to determine the feasibility of dragon fruit agribusiness (seeding, cultivation and processing) and formulate strategies of agribusiness development in Kulon Progo regency. The method in this research is to used descriptive analysis. The analyzed data are forming performance of factors internal and external strategic agribusiness. The location is determined (purposive) at CV. Kusumo Wanadri located in Bebekan village, Glagah Indah, Temon district with considering of the company doing all the dragon fruit agribusiness activities (seeding, cultivation and processing). The analysis tools are: analysis of income, BEP analysis, B/C ratio, payback period and SWOT analysis .

Results of feasibility analysis showed that the activity seeding, cultivation and processing is feasible to be developed in Kulon Progo. Revenue of seeding activities Rp. 981.550.128, value of production BEP is 756 stem, and price BEP is Rp. 918 per stem, the value of B/C ratio is 37.11 and the payback period is 0.002 month. Revenue of cultivation activities Rp. 7.491.123.516 the value of production BEP is 73.035 kg and price BEP is Rp. 4.864 per kg, the value of B/C ratio is 4,13 and a payback period of 0.18 year. Revenue of processing activities Rp. 14.787.634, value of production BEP is 3.542 glass, price BEP is Rp. 2.725 per glass, the value of B/C ratio is 0,83 and a payback period is 0,03 month.

Strategy that is suitable for seeding is S-O (Strengths - Opportunies), S-T strategy (Strengths - Treaths) for cultivation activities and strategies W-O (Weakness - Opportunies) for dragon fruit processing activities.

Keywords : *dragon fruit, feasibility, development strategy*

INTISARI

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui kelayakan usaha agribisnis buah naga (pembibitan, budidaya dan pengolahan) dan merumuskan strategi pengembangan agribisnis buah naga di Kabupaten Kulon Progo. Metode yang digunakan adalah deskriptif analisis. Data yang dianalisis adalah data primer usahatani dan persepsi faktor-faktor strategis internal dan eksternal kegiatan agribisnis buah naga. Pemilihan lokasi ditentukan secara sengaja (*purposive sampling*) di CV. Kusumo Wanadri berlokasi di Desa Bebekan, Pantai Glagah Indah, Temon, Wates dengan pertimbangan perusahaan melakukan semua kegiatan agribisnis buah naga (pembibitan, budidaya dan pengolahan). Analisis yang digunakan : analisis pendapatan, analisis BEP, B/C ratio, *payback period* dan analisis SWOT.

Hasil analisis kelayakan usaha menunjukkan bahwa kegiatan pembibitan, budidaya dan pengolahan layak untuk diusahakan di Kabupaten Kulon Progo. Pendapatan kegiatan pembibitan sebesar Rp. 981.550.128, nilai BEP produksi 756 batang dan BEP harga Rp. 918 per batang, nilai B/C ratio 37,11 dan *payback period* 0,002 bulan. Pendapatan kegiatan budidaya sebesar Rp. 7.491.123.516, nilai BEP produksi 73.035 kg dan BEP harga Rp. 4.864 per kg, nilai B/C ratio 4,13 dan *payback period* 0,18 tahun. Pendapatan kegiatan pengolahan sebesar Rp. 14.787.634, nilai BEP produksi 3.542 gelas, BEP harga Rp. 2.725 per gelas, nilai B/C ratio 0,83 dan *payback period* 0,03 bulan.

Strategi yang sesuai untuk kegiatan pembibitan adalah S-O (*strengths-opportunities*), strategi S-T (*strengths-treaths*) untuk kegiatan budidaya dan strategi W-O (*weakness-opportunities*) untuk kegiatan pengolahan buah naga.

Kata Kunci: buah naga, strategi pengembangan

PENDAHULUAN

Buah naga merupakan buah yang berkhasiat bagi kesehatan. Menurut Cahyono (2009) buah naga berperan sebagai penyeimbang kadar gula darah, menurunkan dan mencegah kadar kolesterol darah, mencegah penyakit kanker dan tumor, melindungi kesehatan mulut dan lain-lain. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, persentase pengeluaran rata-rata perkapita nasional sebulan menurut kelompok barang (buah-buahan) dari tahun 2011 sampai dengan 2012, menunjukkan peningkatan dari 4,21% menjadi 4,72%.

Besarnya permintaan buah dan sayur direspon dengan penambahan luas panen buah-buahan dan sayuran tahunan di Kabupaten Kulon Progo. Luas panen buah-buahan khususnya buah naga di Kabupaten Kulon Progo semakin bertambah. Berdasarkan Statistik Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Kulon Progo (2005-2012) jumlah pohon buah naga tahun 2009 sebanyak 8.400 kemudian berturut-turut bertambah menjadi 43.912 pohon (2010) dan 45.905 pohon (2011). Kabupaten Kulon Progo merupakan salah satu kabupaten dari lima kabupaten/kota yang terletak di bagian barat Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Secara fisiografis, sebagian besar kondisi wilayahnya adalah daerah datar.

Kebutuhan konsumsi dan peluang ekspor buah naga di Indonesia cukup besar. Kebutuhan tersebut belum mampu dipenuhi baik oleh produsen di dalam negeri maupun diluar negeri. Winarsih (2007) dalam Kristanto (2008) melaporkan bahwa kebutuhan buah naga di Indonesia mencapai 200-400 ton per tahun, namun kebutuhan buah naga yang dapat dipenuhi masih kurang dari 50%. Permintaan produksi buah naga mengalami peningkatan setiap tahunnya. Sejalan dengan itu, penelitian yang dilakukan oleh Harvey, dkk. menunjukkan trend produksi buah naga pada tahun 2010 sebanyak 4.274 kg semakin meningkat menjadi 4.720 kg pada tahun 2011 (Harvey, dkk. 2009). Sehubungan dengan hal tersebut maka diperlukan perumusan strategi untuk pengembangan agribisnis buah naga mulai dari kegiatan pembibitan, budidaya dan pengolahan di Kabupaten Kulon Progo dengan menganalisis

kelayakan usaha setiap kegiatan agribisnis buah naga (pembibitan, budidaya dan pengolahan) dan merumuskan strategi pengembangan agribisnis buah naga melalui identifikasi faktor-faktor strategis internal dan eksternal.

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah dijelaskan, maka penelitian bertujuan untuk (1) mengetahui kelayakan usaha agribisnis buah naga (pembibitan, budidaya dan pengolahan) di Kabupaten Kulon Progo, (2) merumuskan strategi pengembangan agribisnis buah naga di Kabupaten Kulon Progo.

TINJAUAN PUSTAKA DAN TEORI

Suratiyah (2006) menyebutkan bahwa, ilmu usahatani merupakan ilmu yang mempelajari cara petani menentukan, mengorganisasikan dan mengkoordinasikan penggunaan faktor - faktor produksi seefektif dan seefisien mungkin sehingga usaha tersebut memberikan pendapatan semaksimal mungkin. Efektif bila petani atau produsen dapat mengalokasikan sumberdaya yang dimiliki sebaik-baiknya, dan efisien bila pemanfaatan sumberdaya tersebut menghasilkan keluaran (*output*) yang melebihi masukan (*input*).

Menurut Pearce dan Robinson dalam Kurniawan dan Hamdani (2008), manajemen strategi merupakan ilmu yang mengkaji kumpulan keputusan dan tindakan sebagai hasil dari penerapan rencana guna mencapai tujuan suatu perusahaan. Lebih lanjut David (2006), menyatakan bahwa manajemen strategis didefinisikan sebagai seni dan ilmu untuk memformulasikan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya.

Proses pengambilan keputusan strategis berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Perencana strategi harus mengevaluasi dan meninjau kembali misi dan tujuan perusahaan sebelum menentukan alternatif strategi yang layak (Rangkuti, 2009). Misi adalah ungkapan maksud dan tujuan yang unik yang mampu membedakan antara perusahaan satu dengan yang lainnya (Kurniawan dan Hamdani, 2008). Misi menggambarkan produk perusahaan, pasar dan

ruang lingkup lain yang mencerminkan prioritas pengambilan keputusan strategis. Tujuan merupakan hal yang ingin dicapai oleh lembaga atau organisasi kemudian merumuskan apa dan kapan diselesaikan, sebaiknya dapat diukur. Menurut Salusu (1996), fase pembuatan keputusan strategi diantaranya:

- 1) Fase I (identifikasi), yaitu: evaluasi terhadap kinerja organisasi, tujuan dan sasaran organisasi serta perumusan masalah.
- 2) Fase II (pengembangan), terdiri atas tiga langkah : i) menyimak dengan seksama faktor-faktor yang berpengaruh dalam lingkungan internal, kemudian memilih faktor-faktor strategis berupa kekuatan dan kelemahan organisasi, ii) menyimak dengan seksama faktor-faktor yang berpengaruh dalam lingkungan eksternal dan memilih faktor-faktor strategis berupa peluang dan ancaman atau tantangan dan iii) menganalisis SWOT.
- 3) Fase III (Penyelesaian), meliputi : i) review tujuan dan sasaran organisasi, ii) Perumusan alternative-alternatif strategis, iii) Memilih alternatif strategis, yaitu yang dijadikan keputusan dan iv) otorisasi keputusan strategis.
- 4) Fase IV (implementasi dan evaluasi) meliputi : i) implementasi keputusan strategis dan ii) evaluasi dan kontrol.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Penelitian dilakukan di Desa Bebekan, Pantai Glagah Indah, Temon, Wates Kabupaten Kulon Progo tepatnya CV. Kusumo Wanadri. Responden penelitian dipilih berdasarkan tujuan penelitian. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis kelayakan usaha dan penentuan strategi pengembangan agribisnis buah naga.

Pemilihan responden untuk perumusan strategi pengembangan agribisnis buah naga, dilakukan dengan mempertimbangkan bahwa responden mengetahui kondisi dan merupakan penentu kebijakan pengembangan agribisnis buah naga di Kabupaten Kulon Progo. Jumlah

responden untuk kegiatan pembibitan 10 orang, kegiatan budidaya 10 orang dan kegiatan pengolahan 12 orang.

Responden penentuan strategi pengembangan agribisnis buah naga adalah pihak internal (perusahaan CV. Kusumo Wanadri), dan pihak eksternal (pemerintah terkait). Internal perusahaan CV. Kusumo Wanadri adalah pemilik, para manajer dan staf yang berada dalam perusahaan. Pemerintah terkait meliputi Dinas Pertanian dan Kehutanan, Dinas Kesehatan, Badan Ketahanan Pangan dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Kulon Progo.

Analisis yang dilakukan meliputi : analisis usaha dan analisis SWOT untuk perumusan strategi pengembangan agribisnis buah naga.

1. Analisis usaha meliputi :

- a. Analisis pendapatan, dengan rumus yang digunakan untuk menghitung pendapatan yang diperoleh adalah :

$$\text{Pendapatan} = \text{Penerimaan} - \text{Total biaya eksplisit}$$

Dimana :

Penerimaan adalah nilai output dari kegiatan agribisnis buah naga (pembibitan, budidaya dan pengolahan) dikali dengan harga jual.

Total biaya eksplisit adalah komponen biaya sebenarnya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

- b. Break even point (BEP). Model rumus yang dapat digunakan dalam analisis titik impas (Kasmir, 2013) adalah:

$$\text{BEP (dalam satuan unit)} = \frac{\text{Total biaya eksplisit}}{\text{Harga jual produk}}$$

$$\text{BEP (dalam Rupiah)} = \frac{\text{Total biaya eksplisit}}{\text{Harga produk}}$$

- c. Benefit cost ratio (B/C ratio). Secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut: (Sockartawi, 1995)

$$\text{B/C ratio} = \frac{\text{Penerimaan}}{\text{Total biaya produksi}}$$

- d. Payback period, Secara matematis dapat dituliskan sebagai berikut : (Pasaribu, 2012)

$$\text{Payback Periods (PP)} = \frac{I}{Bt}$$

Dimana :

Investasi (I) adalah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan agribisnis buah naga (pembibitan, budidaya dan pengolahan)
Benefit tahunan (Bt) atau pendapatan adalah jumlah penerimaan dikurangi dengan biaya total

2. Analisis SWOT

Analisis SWOT dilakukan dengan mengidentifikasi faktor-faktor strategis internal dan eksternal melalui kuesioner. Kuesioner berupa daftar pertanyaan yang harus diisi oleh responden dibuat dengan menggunakan skala likert (likert scale), yaitu skala 1 sampai dengan 5, dimana nilai 1 adalah sangat setuju, dan nilai 5 adalah sangat tidak setuju. Hasil dari kuesioner digunakan untuk mendapatkan data tentang dimensi-dimensi dari konstruk-konstruk yang sedang dikembangkan dalam penelitian ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Usaha Kegiatan Pengembangan Agribisnis Buah Naga (Pembibitan, Budidaya Dan Pengolahan) Di Kabupaten Kulon Progo

Analisis usaha kegiatan pengembangan agribisnis buah naga CV. Kusumo Wandri meliputi Pembibitan, Budidaya dan Pengolahan. Hasil analisis terhadap usaha kegiatan tersebut seperti pada tabel 1-3 berikut.

Nilai BEP usaha kegiatan pembibitan (tabel 1) menunjukkan harga lebih kecil jika dibandingkan dengan harga jual bibit buah naga (Rp. 981 lebih kecil dari Rp. 35.000). Hasil BEP produksi menunjukkan angka 756, artinya perusahaan pada volume penjualan tersebut tidak mengalami untung ataupun rugi. Jumlah produksi bibit lebih besar dibandingkan BEP produksi (28.800 bibit lebih kecil dari 756 bibit). *B/C ratio* diperoleh sebesar jika dibandingkan dengan suku bunga saat ini lebih besar dari 0.11 (37.11 lebih besar dari 0.11). Nilai *payback period* sebesar 0.002 bulan menunjukkan bahwa perusahaan sudah dapat mengembalikan investasi dalam satu siklus proses produksi bibit buah naga (3 bulan).

Tabel 1. Analisis Usaha Kegiatan Pembibitan CV. Kusumo Wanadri Tahun 2013

No	Analisis	Hasil	Indikator	Kesimpulan
1	BEP			
	BEP harga (Rp/btg)	981	< 35.000	Layak
	BEP produksi (batang)	756	< 28.000	Layak
2	B/C ratio	37.11	> 0.11	Layak
3	Payback Period	0.002		Layak

Sumber : Data Primer diolah, 2014

Tabel 2. Analisis Usaha Kegiatan Budidaya di CV. Kusumo Wanadri Tahun 2013

No	Analisis	Hasil	Indikator	Kesimpulan
1	BEP			
	BEP harga (Rp/kg)	Rp. 4.864	< 25.000	Layak
	BEP produksi (kg)	73.035	< 375.000	Layak
2	B/C ratio	4,13	> 0,11	Layak
3	Payback Period	0.18		Layak

Sumber : Data Primer diolah, 2014

Tabel 3. Analisis Usaha Kegiatan Pengolahan di CV. Kusumo Wanadri Tahun 2013

No	Analisis	Hasil	Indikator	Kesimpulan
1	BEP			
	BEP harga (Rp/gelas)	Rp. 2.725	< 5.000	Layak
	BEP produksi (gelas)	3.542	< 6.500	Layak
2	B/C ratio	0.83	> 0,11	Layak
3	Payback Period	0.03		Layak

Sumber : Data Primer diolah, 2014

Berdasarkan perhitungan BEP harga dan produksi, B/C ratio dan *payback period* maka perusahaan layak untuk melanjutkan kegiatan pembibitan buah naga.

Berdasarkan nilai BEP usaha kegiatan budidaya (tabel 2) menunjukkan harga dan BEP produksi, kegiatan budidaya buah naga layak diusahakan karena nilai BEP harga sebesar Rp. 4.864 lebih kecil dari harga jual (Rp. 25.000) dan BEP produksi 73.035 kg lebih kecil dari produksi 375.000 kg. Nilai B/C ratio diperoleh sebesar 4,13 maka jika dibandingkan dengan suku bunga lebih besar dari 0.11 (korporasi). Nilai *payback period* sebesar 0.18 tahun menunjukkan bahwa perusahaan sudah dapat mengembalikan investasi dalam satu siklus proses produksi buah naga.

Berdasarkan perhitungan BEP usaha kegiatan pengolahan (tabel 3), menunjukkan harga dan produksi, B/C ratio dan *payback period* maka perusahaan layak untuk melanjutkan kegiatan budidaya buah naga. Berdasarkan nilai BEP harga dan BEP produksi, kegiatan pengolahan buah naga layak diusahakan karena nilai BEP harga sebesar Rp. 2.725 lebih kecil dari harga jual Rp. 5.000 dan BEP produksi 3.542 gelas lebih kecil dari produksi 6.500 gelas. Nilai B/C ratio diperoleh sebesar 0.83 maka jika dibandingkan dengan suku bunga saat ini sebesar 0.11 (korporasi). Nilai *payback period* sebesar 0.03 bulan menunjukkan bahwa perusahaan sudah dapat mengembalikan investasi kurang dari satu siklus kegiatan pengolahan buah naga (5 bulan). Berdasarkan perhitungan BEP harga dan produksi, B/C ratio dan *payback period* maka perusahaan layak untuk melanjutkan kegiatan pengolahan buah naga.

2. Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga (Pembibitan, Budidaya Dan Pengolahan) Di Kabupaten Kulon Progo

a. Pembibitan

Kekuatan terbesar yang dimiliki dalam pengembangan pembibitan buah naga di CV. Kusumo Wanadri Kabupaten Kulon Progo adalah sistem pembibitan secara vegetatif dengan nilai bobot sebesar 0,27 dan nilai tertimbang sebesar 0,935.

Nilai bobot dan nilai tertimbang tertinggi dari kedua faktor strategis tersebut ada pada faktor sistem pemasaran bibit buah naga, berturut-turut sebesar 1.122 dan 0.52. Berdasarkan nilai tersebut faktor pemasaran bibit buah naga merupakan faktor strategis yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Sistem pemasaran yang masih digunakan saat ini dapat diperluas dengan memanfaatkan media informasi yang ada baik elektronik maupun cetak.

Peluang paling besar yang menjadi faktor strategis eksternal untuk kegiatan pembibitan buah naga adalah jumlah pendatang baru yang masih sedikit. Faktor kepuasan pelanggan terhadap bibit yang dibeli juga merupakan peluang strategis bagi perusahaan, disamping itu perusahaan juga memiliki layanan purna jual bagi setiap pembeli bibit buah naga dalam jumlah besar.

Ancaman terbesar yang dihadapi perusahaan untuk kegiatan pembibitan adalah pada kondisi sosial masyarakat di lingkungan sekitar pengembangan bibit buah naga. Kondisi sosial yang dimaksud disini adalah kondisi dimana masyarakat sekitar yang tidak mau membeli bibit dari CV. Kusumo Wanadri. Masyarakat lebih

menyukai jika bibit buah naga tersebut diberikan secara cuma-cuma tanpa membayar.

Hasil skoring faktor internal dan eksternal kegiatan pembibitan buah naga seperti tercantum dalam tabel 4.

Jika kedua koordinat (x,y) tersebut dimasukkan dalam kuadran maka kegiatan pembibitan berada pada posisi seperti gambar 1.

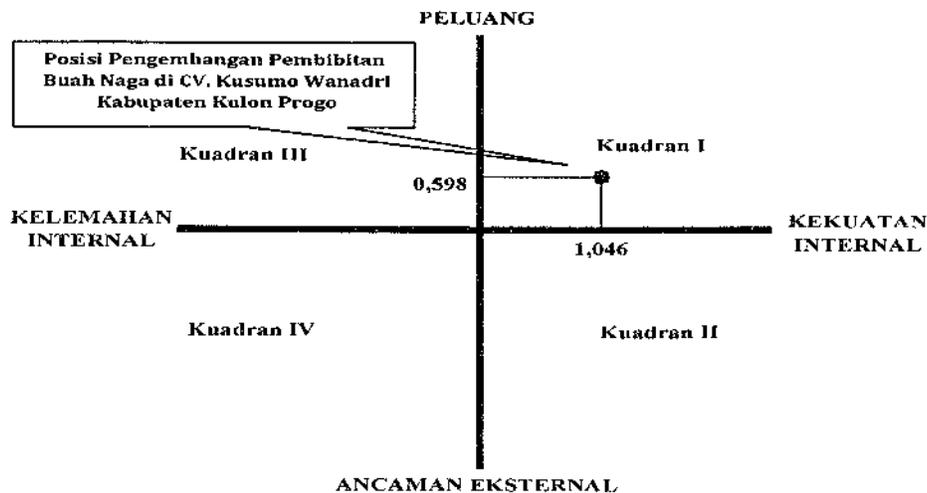
Peternakan Kabupaten Kulon Progo (2012), jumlah populasi peternakan di Kecamatan Temon Kabupaten Kulon Progo sebanyak 3.486 ekor merupakan gabungan dari 15 desa.

Tingkat pendidikan yang baik akan meningkatkan kesadaran tentang pentingnya pendidikan serta dapat menerima informasi dengan baik untuk kepentingan perusahaan.

Tabel 4. Hasil Skoring Faktor Internal dan Eksternal Kegiatan Pembibitan Buah Naga di CV.Kusumo Wanadri Tahun 2013

No	Kriteria	Nilai Tertimbang	Koordinat
Faktor internal			
1	Kekuatan (<i>strength</i>)	3,256	1,046
2	Kelemahan (<i>weakness</i>)	2,211	
Faktor eksternal			
1	Peluang (<i>opportunity</i>)	3,254	0,598
2	Ancaman (<i>threats</i>)	2,655	

Sumber : Data Primer diolah, 2014



Gambar 1. Posisi Kegiatan Pembibitan Buah Naga di CV. Kusumo Wanadri Kabupaten Kulon Progo dalam Analisis SWOT

Berdasarkan gambar 1 tersebut, maka posisi kegiatan pembibitan buah naga di CV. Kusumo Wanadri berada pada kuadran I. Kuadran I merupakan kuadran yang memanfaatkan peluang dengan kekuatan yang dimiliki perusahaan.

b. Budidaya

Ketersediaan pupuk organik dengan nilai tertimbang sebesar 0.4623. Berdasarkan data Dinas Kelautan, Perikanan dan

Faktor permintaan pasar terhadap produksi buah naga dapat dilihat dari besarnya pengeluaran untuk konsumsi buah pada tahun 2009-2010. Keberadaan dan peran lembaga keuangan (bank komersial) merupakan peluang yang baik bagi perusahaan untuk mengembangkan usaha agribisnis.

Pemerintah Kulon Progo berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 2 Tahun

2010 Tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Tahun 2009-2029 pasal 11 ayat (2) dan pasal 21 menyebutkan Kabupaten Kulon Progo menjadi kabupaten tempat berdirinya bandara baru. Hal ini merupakan ancaman paling besar yang dihadapi perusahaan dalam mengembangkan kegiatan budidaya.

Hasil skoring faktor internal dan eksternal kegiatan budidaya buah naga seperti tercantum dalam tabel 5.

Jika kedua koordinat (x,y) tersebut dimasukkan dalam kuadran maka kegiatan pembibitan berada pada posisi seperti gambar 2.

bahwa perusahaan menghadapi berbagai ancaman tetapi masih memiliki kekuatan dari segi internal untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Strategi yang sesuai untuk kegiatan budidaya adalah strategi ST yaitu strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk meminimalkan ancaman yang dihadapi dalam kegiatan budidaya buah naga.

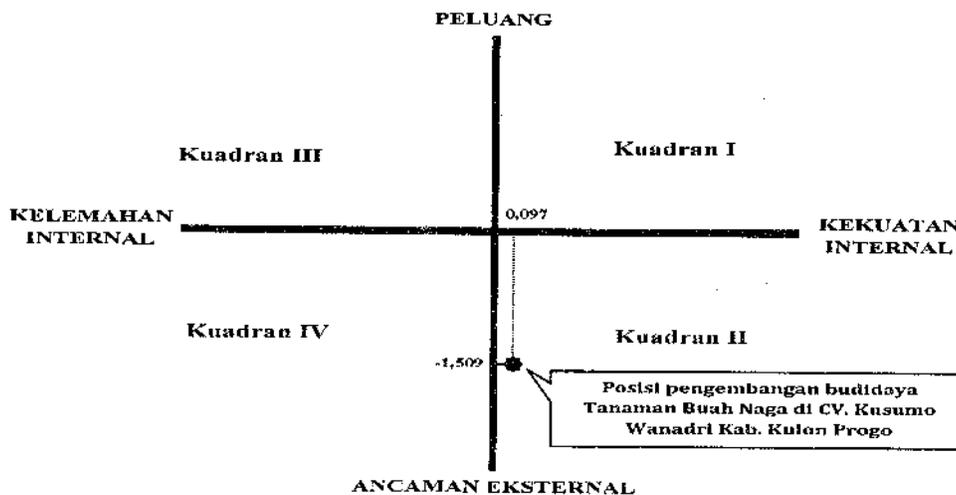
c. Pengolahan

Bahan baku pembuatan produk olahan buah naga berasal dari kebun sendiri. Kebun menerapkan teknik budidaya secara organik, sehingga buah yang dihasilkan adalah buah organik yang terjamin

Tabel 5. Hasil Skoring Faktor Internal dan Eksternal Kegiatan Budidaya Buah Naga di CV.Kusumo Wanadri Tahun 2013

No	Kriteria	Nilai Tertimbang	Koordinat
Faktor internal			
1	Kekuatan (<i>strength</i>)	3,165	0,0973
2	Kelemahan (<i>weakness</i>)	3,068	
Faktor eksternal			
1	Peluang (<i>opportunity</i>)	2,939	-1,5093
2	Ancaman (<i>threats</i>)	4,448	

Sumber : Data Primer diolah, 2014



Gambar 2. Posisi Kegiatan Budidaya Tanaman Buah Naga di CV. Kusumo Wanadri Kabupaten Kulon Progo dalam Analisis SWOT

Berdasarkan gambar 2 menunjukkan, posisi pengembangan kegiatan budidaya buah naga di CV. Kusumo Wanadri berada pada kuadran II. Kuadran ini menunjukkan

kualitasnya.

Kualitas buah dapat dilihat dengan berhasilnya perusahaan mendapatkan sertifikat Prima 3 dari Badan Ketahanan

Pangan dan Penyuluhan Provinsi DIY (BKPPP DIY). Sertifikat Prima 3 merupakan sertifikat yang diberikan kepada petani atau pelaku usaha yang bergerak di bidang pertanian.

Kelemahan yang terbesar yang dimiliki perusahaan adalah teknologi mesin dan alat pengolahan buah naga, ketersediaan dan keterampilan tenaga pengolahan (SDM) dan ketersediaan modal usaha pengolahan buah naga. Faktor teknologi mesin dan alat pengolahan yang digunakan perusahaan masih bersifat sederhana berupa industri rumah tangga. Kelemahan industri rumah tangga adalah jumlah produksi yang terbatas dan dibutuhkan waktu yang lebih panjang dalam proses pengolahan.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi untuk kegiatan budidaya biasanya terkait dengan kegiatan

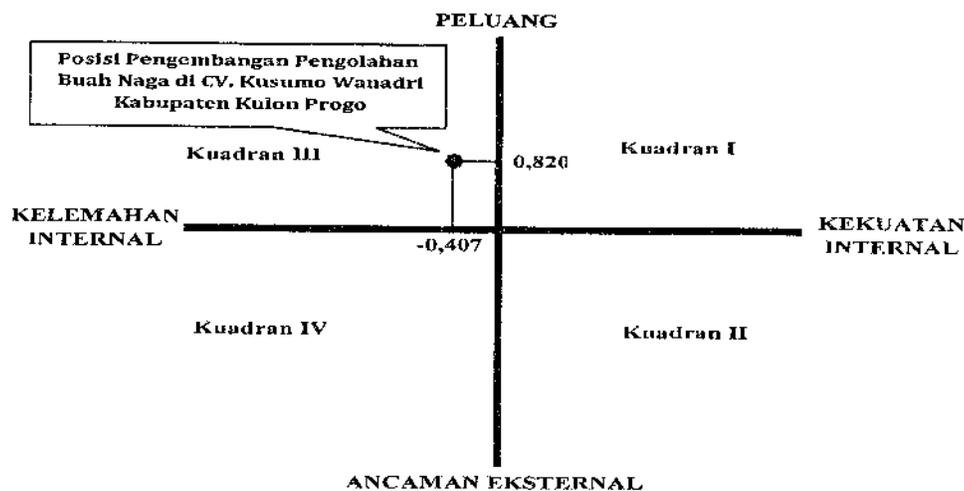
pemasaran. Adanya teknologi akan mempermudah bagian pemasaran untuk memasarkan produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Semakin baik bagian pemasaran memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi, akan berpeluang untuk meningkatkan pendapatan perusahaan.

Kompetitor substitusi yang dimaksud adalah perusahaan (kompetitor) yang menghasilkan produk olahan yang sama seperti yang dihasilkan oleh CV Kusumo Wanadri (sirup dan selai). Produk kompetitor dapat berupa sirup buah jeruk, mangga, melon, anggur, produk substitusi selai dapat berupa selai strawberry, nenas, coklat dan lain-lain. Kegiatan promosi oleh kompetitor dilakukan secara menyeluruh dengan memanfaatkan berbagai macam media promosi seperti media cetak, media elektronik dan jaringan internet.

Tabel 6. Hasil Skoring Faktor Internal dan Eksternal Kegiatan Pengolahan Buah Naga di CV.Kusumo Wanadri Tahun 2013

No	Kriteria	Nilai Tertimbang	Koordinat
Faktor internal			
1	Kekuatan (<i>strength</i>)	3,165	0,0973
2	Kelemahan (<i>weakness</i>)	3,068	
Faktor eksternal			
1	Peluang (<i>opportunity</i>)	2,939	-1,5093
2	Ancaman (<i>threats</i>)	4,448	

Sumber : Data Primer diolah, 2014



Gambar 3. Posisi Kegiatan Pengolahan Buah Naga di CV. Kusumo Wanadri Kabupaten Kulon Progo dalam Analisis SWOT

Keberhasilan promosi akan berakibat pada kenaikan volume penjualan produk, sehingga CV Kusumo Wanadri perlu mengantisipasi ancaman tersebut.

Hasil skoring faktor internal dan eksternal kegiatan pembibitan buah naga seperti tercantum dalam tabel 6.

Jika kedua koordinat (x,y) tersebut dimasukkan dalam kuadran maka kegiatan pembibitan berada pada posisi seperti gambar 3.

Berdasarkan gambar diatas maka kegiatan pengolahan buah naga di CV. Kusumo Wanadri berada pada kuadran III. Kuadran III merupakan situasi dimana perusahaan memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan internal kegiatan pengolahan buah naga. Strategi yang sesuai untuk perusahaan adalah strategi WO yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Usaha agribisnis buah naga (pembibitan, budidaya dan pengolahan) di Kabupaten Kulon Progo layak dilakukan sesuai dengan kriteria berikut :
 - a. Kegiatan pembibitan : pendapatan sebesar Rp. 981.550.128,- BEP (unit) = 756 batang, BEP (harga) = Rp. 918,- per batang B/C ratio = 37,11 dan *payback period* = 0,002.
 - b. Kegiatan budidaya : pendapatan sebesar Rp. 7.491.764.767,- BEP (unit) = 75.329 kg BEP (harga) = Rp. 5.022,- per kg B/C ratio = 3,98 dan *payback period* = 0,18.
 - c. Kegiatan pengolahan : pendapatan sebesar Rp. 1.883.299,- BEP (unit) = 924 gelas , BEP (harga) = Rp. 3.551,- per gelas B/C ratio = 0,41 dan *payback period* = 0,20.
2. Strategi yang paling sesuai untuk pengembangan agribisnis buah naga di Kabupaten Kulon Progo adalah :
 - a. S-O (*Strength-Opportunity*) yaitu mempertahankan pembibitan buah naga secara vegetatif sebagai keunggulan kompetitif untuk memperkuat posisi perusahaan sebagai penghasil bibit buah naga ($S_1, S_2, S_3, S_4, O_1, O_2, O_3$), menjalin kerjasama dengan pendatang baru (petani) budidaya buah naga untuk menghasilkan buah naga yang sesuai dengan kondisi lahan (S_2, S_3, O_2), membangun kemitraan dengan Pemerintah Daerah kabupaten sebagai penangkar bibit buah naga (S_3, S_4, O_4), mengembangkan varietas baru yang sesuai dengan kondisi lahan pasir (S_3, O_3, O_4), mendaftarkan bibit yang diproduksi sebagai bibit bersertifikat (S_3, S_4, O_5).
 - b. S-T (*Strengths-Treaths*) yaitu mempertahankan budidaya buah naga dengan sistem organik sebagai keunggulan kompetitif untuk memperkuat posisi perusahaan sebagai penghasil buah naga organik ($S_1, S_2, S_3, S_4, S_5, T_2$), merelokasi kegiatan budidaya dengan memperhatikan daya dukung lahan (S_2, T_4), melibatkan masyarakat sekitar melalui pembinaan dan pelatihan budidaya buah naga organik agar dapat melakukan budidaya buah naga secara mandiri. (S_1, S_8, T_1), meningkatkan kualitas buah dengan menambah sistem jaminan mutu pangan hasil pertanian dari Prima 3 menjadi Prima 2 (S_4, T_2), mengembangkan varietas baru untuk Mengembangkan varietas baru untuk menambah keragaman jenis/varietas buah naga sehingga memiliki keunggulan kompetitif selain budidaya secara organik (S_6, S_7, T_2, T_3).
 - c. W-O (*Weakness-Opportunities*) yaitu rekrutmen karyawan sesuai dengan spesifikasi bidang pengolahan (W_1, O_1, O_3), mengidentifikasi produk olahan lain dengan bahan baku buah naga dan disesuaikan dengan teknologi pengolahannya (W_3, O_3), mengembangkan kemampuan dan kapasitas karyawan melalui pembinaan dan pelatihan cara pengolahan makanan yang sesuai dengan SOP (W_1, O_3, O_6), meningkatkan hasil produksi buah naga dengan mempertimbangkan potensi pasar yang besar dan kredit bunga pinjaman yang kecil (W_4, O_1, O_2), melakukan ekspansi pasar untuk meningkatkan penjualan melalui promosi dengan memanfaatkan media cetak

dan elektronik seperti internet (W₅, O₁, O₃, O₄, O₅)

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka saran yang dapat diberikan untuk pengembangan kegiatan agribisnis buah naga adalah :

1. Mengikuti pelatihan dan pembinaan untuk setiap tenaga kerja baik itu pembibitan, budidaya dan pengolahan untuk meningkatkan daya saing perusahaan dan produktivitas tenaga kerja.
2. Melakukan kerjasama dengan stakeholder lain yang bergerak dibidang pariwisata dalam memasarkan produk olahan buah naga.
3. Perusahaan melakukan diversifikasi produk olahan lain dari buah naga untuk menambah pendapatan.
4. Mendaftarkan bibit buah naga yang dihasilkan ke Balai Pengawasan dan Sertifikasi Benih (BPSB)

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim , 2010. Pengeluaran untuk Konsumsi Penduduk Indonesia, Buku 1. Badan Pusat Statistik. Indonesia.
- , 2012. Bidang Hortikultura Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Kulon Progo. Dinas Pertanian dan Kehutanan Kabupaten Kulon Progo. Yogyakarta.
- Cahyono, B. 2009. Buku Terlengkap Bertanam Buah Naga. Pustaka Mina. Jakarta.

David, F.R 2006. Manajemen Strategis : Konsep, Edisi 10. Budi, I.S, penerjemah. Penerbit Salemba Empat. Jakarta. Terjemahan dari : *Strategic Management : Concepts and Cases, 10th ed.*

Harvey, Januar dan Kusmiati. 2009. Trend Produksi dan Prospek Pengembangan Komoditas Buah Naga di Kabupaten Jember. Jurnal Online Universitas Jember. <http://jurnal.unej.ac.id>

Kristanto, D. 2008. Buah Naga Pembudidayaan di Pot dan Kebun. Penebar Swadaya. Jakarta.

Kurniawan, F.L dan Hamdani, M. 2008. Manajemen Strategik dalam Organisasi. Penerbit Media Pressindo. Yogyakarta.

Rangkuti, F. 2009. Analisis SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Garamedia Pustaka Utama. Jakarta.

Soekartawi, 1995. Analisis Usahatani. Penerbit Universitas Indonesia. Jakarta.

Salusu. 1996. Pengambilan Keputusan Stratejik (Untuk Organisasi Publik Dan Organisasi Non Profit). PT. Gramedia Widiasarana Indonesia. Jakarta.

Suratiyah, K. 2006. Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya. Jakarta