

**STRATEGI DAYA SAING PENGUMPUL BUAH PEPAYA
(*Carica papaya* L) CALIFORNIA DI KECAMATAN TAMBANG**

**COMPETITIVE STRATEGY OF CALIFORNIA PAPAYA COLLECTOR
(*Carica papaya* L) IN TAMBANG DISTRICT**

Rahmat Saputra Sinuraya¹, Vonny Setiaries Johan², Imelda Yunita²

¹)Mahasiswa Jurusan Teknologi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Riau

²)Dosen Jurusan Teknologi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Riau

Email korespondensi: rahmat.saputra4051@student.unri.ac.id

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi yang tepat bagi pengumpul buah pepaya california dalam meningkatkan daya saing menggunakan metode (SWOT) dan proses hierarki analisis (AHP). Penelitian ini menggunakan analisis SWOT dan analisis AHP yang meliputi analisis faktor internal, analisis faktor eksternal, matriks SWOT, hierarki strategi alternatif, dan pengolahan data hierarkis untuk menemukan prioritas strategi bagi pedagang pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang. Analisis menggunakan metode SWOT menunjukkan 8 strategi alternatif. Selanjutnya, untuk menentukan prioritas strategi, digunakan metode AHP, yang menunjukkan 3 strategi prioritas termasuk membangun kerja sama dengan pemasok (0,305), membangun kerja sama dengan koperasi pertanian (0,264), dan memanfaatkan media sosial (0,122).

Kata kunci: Analisis SWOT, Analisis AHP, pengumpul.

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyse the right strategy for california papaya fruit collector in improving competitiveness using the (SWOT) methods and (AHP) methods. This research uses SWOT analyse and AHP analyse which includes internal factor analyse, external factor analysis, SWOT matrix, alternative strategy hierarchy, and hierarchical data processing through to find strategy priorities for california papaya collecting traders in Kecamatan Tambang. Analyse using the SWOT method shows 8 alternative strategies. Furthermore, to determine the priority of the strategy, the AHP method is used, which shows 3 priority strategies including establishing cooperation with suppliers (0.305), establishing cooperation with agricultural cooperatives (0.264), and utilizing social media (0.122).

Keywords: *SWOT analyse, AHP analyse, collector*

PENDAHULUAN

Provinsi Riau merupakan provinsi penghasil komoditas hortikultura terbesar di Indonesia. Komoditas hortikultura yang dihasilkan salah satunya adalah buah pepaya. Produksi buah pepaya yang dimiliki Provinsi Riau pada tahun 2022 sebesar 24.403 ton (BPS Riau, 2022). Kabupaten Kampar menjadi sentra produksi pepaya terbesar ke-3 di Provinsi Riau dengan jumlah produksi pada tahun 2021 sebesar 2.560 ton/tahun dan meningkat pada tahun 2022 sebesar 3.059,6 ton/tahun (BPS Kab. Kampar, 2022). Kenaikan jumlah produksi buah pepaya di Kabupaten Kampar disertai dengan tingginya permintaan dari masyarakat. Berdasarkan angka konsumsi per kapita seminggu menurut kelompok buahan pepaya yang ada di Kabupaten Kampar sebesar 20,72 ton/minggu (BPS Kab. Kampar, 2022).

Kabupaten Kampar memiliki kecamatan yang berpotensi memproduksi pepaya dalam jumlah besar. Wilayah kecamatan di Kabupaten Kampar yang memiliki produksi pepaya terbesar yaitu salah satunya berada di Kecamatan Tambang dengan produksi 270 ton/tahun (BPS Kec. Tambang, 2022). Jenis pepaya yang umum dijumpai pada daerah Kecamatan Tambang adalah jenis pepaya california, dikarenakan pepaya california memiliki keunggulan buah yang besar, tebal, dan mempunyai rasa yang manis. Jumlah rata-rata produksi buah pepaya tersebut tergolong besar sehingga menjadi peluang untuk dapat meningkatkan perekonomian lokal. Salah satu peluang usaha pertanian yakni

sebagai distributor buah atau pedagang pengumpul.

Pedagang pengumpul merupakan agen yang memiliki modal finansial dan sarana prasarana penyimpanan buah pepaya serta melakukan pembelian pepaya kepada petani dalam jumlah yang besar (Paays *et al.*, 2023). Alasan petani pepaya menjual hasil panen ke pedagang pengumpul agar petani bisa lebih cepat memperoleh uang untuk operasional budidaya pepaya. Pedagang pengumpul buah pepaya california memainkan peranan penting sebagai perantara antara petani pepaya california dengan pasar yang lebih luas. Rantai pemasaran pepaya california di Kecamatan Tambang meliputi petani yang menjual hasil panen ke pedagang pengumpul, pedagang pengumpul menjual ke pengecer dan pengecer menjual ke konsumen.

Pentingnya peranan pedagang pengumpul sebagai perantara antara petani dengan pasar yang lebih luas menimbulkan berbagai banyak tantangan dalam menjalankan usahanya. Berdasarkan survei lapangan dijumpai bahwa pedagang pengumpul di Kecamatan Tambang menghadapi persaingan pasar yang sangat ketat seperti jumlah pedagang pengumpul yang semakin banyak di luar Kecamatan Tambang, pasokan buah pepaya california yang terbatas sehingga pedagang pengumpul tidak mampu memenuhi permintaan pasar dan kurangnya kemampuan menjangkau pasar yang lebih luas sehingga lokasinya belum banyak diketahui oleh konsumen. Melihat kondisi pedagang pengumpul yang menghadapi berbagai tantangan, maka dibutuhkan sebuah solusi agar pedagang pengumpul mampu

menjalankan usahanya yakni dengan meningkatkan strategi daya saing.

Fatmawati *et al.* (2018) menjelaskan daya saing merupakan kemampuan suatu komoditi untuk memasuki pasar luar dan kemampuan untuk dapat bertahan dalam pasar tersebut dalam artian jika suatu produk mempunyai daya saing maka produk tersebutlah yang mampu bertahan ditengah persaingan. Berdasarkan penelitian Afroh (2023) menjelaskan ada empat faktor yang dapat meningkatkan strategi daya saing yaitu : 1) kualitas produk dan lokasi, 2) harga, 3) strategi promosi dan pengemasan produk, 4) membangun kerjasama dengan pihak terkait.

Dalam merumuskan strategi peningkatan daya saing tersebut dapat dilakukan dengan cara menggunakan analisis *strengths, weakness, opportunities* dan *threats* (SWOT) pada pedagang pengumpul sehingga dapat menghasilkan strategi yang tepat agar pedagang pengumpul dapat meningkatkan daya saing. Analisis SWOT merupakan metode untuk melakukan analisis perencanaan strategis. Analisis tersebut digunakan untuk mencari kekuatan dan peluang yang perlu dimaksimalkan dan meminimalkan kelemahan dan ancaman (Fatmawati *et al.*, 2018). Alternatif strategi yang dihasilkan melalui analisis SWOT selanjutnya akan ditentukan prioritas dari alternatif strategi tersebut menggunakan metode *analytical hierarchy process* (AHP) (Nugroho & Amudi, 2021). Penggunaan metode *analytical hierarchy process* (AHP) ini untuk menetapkan prioritas serta alternatif strategi yang dipilih melalui metode SWOT sehingga pedagang pengumpul

pepaya california dapat bersaing dengan pedagang pengumpul yang berada di daerah lain.

Beberapa penelitian yang telah dilakukan antara lain, Ridianti (2023) mengenai strategi daya saing pengumpul buah kelapa sawit dengan pendekatan SWOT dan AHP. Hasil terbaik pada penelitian tersebut yaitu dihasilkan analisis SWOT dengan kondisi pedagang pengumpul buah kelapa sawit belum mampu memanfaatkan kerja sama dengan petani serta mengatasi berupa kurangnya kemampuan manajerial pedagang pengumpul yang ada dengan baik. Berdasarkan hasil AHP tujuan yang paling dianggap penting adalah dengan membangun kemitraan yang baik dengan petani kelapa sawit.

Penelitian Puryantoro (2020) mengenai strategi peningkatan daya saing mangga dengan pendekatan *supply chain management* pada pelaku rantai pasok (studi pedagang pengumpul mangga di Situbondo). Hasil terbaik pada penelitian tersebut yaitu analisis SWOT diperoleh rantai pasok mangga yang lemah berupa modal yang terbatas namun berpeluang dikarenakan mudah untuk mendapatkan pasokan dan mendistribusikan mangga. Berdasarkan hasil AHP tujuan yang paling dianggap penting adalah melakukan kerjasama dengan petani dan pengepul agar ketetapan waktu panen mangga sesuai dengan yang ditetapkan konsumen.

Penelitian Hastuti & Sari (2023), mengenai penerapan analisis SWOT terhadap penentuan strategi peningkatan daya saing saleh pisang nazen rawalo. Hasil terbaik pada penelitian tersebut yaitu analisis SWOT bahwasanya UKM saleh

pisang memiliki peluang yang bagus dikembangkan dengan memaksimalkan *branding* saleh pisang nazen. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis serta memperoleh strategi yang tepat bagi pedagang pengumpul buah pepaya california dalam meningkatkan daya saing menggunakan metode *strength weaknesses opportunity threats* (SWOT) dan *analytical hierarchy process* (AHP).

METODOLOGI

Tempat dan Waktu

Penelitian ini telah dilaksanakan di Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar, Provinsi Riau sebagai tempat pengambilan data dan Laboratorium Teknologi dan Manajemen Agroindustri, Fakultas Pertanian, Universitas Riau, Pekanbaru sebagai tempat pengolahan data. Penelitian dilaksanakan dari bulan Maret sampai Mei 2025.

Metode Penelitian dan Pengambilan Sampel

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Pendekatan deskriptif kualitatif diperoleh melalui wawancara langsung dengan pedagang pengumpul melalui kuesioner yang telah disiapkan sebelumnya menggunakan analisis *strengths weaknesses opportunities threats* (SWOT) untuk menentukan faktor internal dan faktor eksternal yang dimiliki pedagang pengumpul. Selanjutnya, untuk menyusun strategi daya saing pedagang pengumpul digunakan kuesioner perbandingan

berpasangan dalam metode *analytical hierarchy process* (AHP) untuk menentukan prioritas strategi yang tepat bagi pedagang pengumpul pepaya california.

Metode pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah metode *purposive sampling*. Metode *purposive sampling* adalah tata cara pengambilan responden penelitian dengan menentukan kriteria atau identitas khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan bisa menanggapi kasus penelitian (Lenaini, 2021). Metode *purposive sampling* digunakan untuk memperoleh responden yang tepat sehingga diharapkan mampu memberikan informasi mendalam terhadap tujuan dari penelitian. Responden dalam penelitian ini dibagi menjadi dua responden yakni responden untuk penelitian SWOT dan responden untuk penelitian AHP.

Responden untuk penelitian SWOT merupakan individu yang memiliki pengalaman pendistribusian pepaya atau disebut pengumpul pepaya. Pemberian kuesioner SWOT diberikan kepada responden yang terdiri dari 10 orang pedagang pengumpul. Jumlah akhir responden SWOT dihasilkan sebanyak 4 orang karena telah diseleksi berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan. Kriteria meliputi pengalaman usaha pengumpul pepaya california yang lebih dari 5 tahun, lokasi pengumpul berada di Kecamatan Tambang dan pengambilan pepaya minimal di atas 2 ton/minggu.

Responden untuk penelitian AHP merupakan individu yang memiliki keahlian dalam bidang pertanian, ekonomi dan pemangku kebijakan. Responden bertugas untuk memvalidasi seluruh keterangan

hasil strategi analisis SWOT yang diperoleh agar nantinya menghasilkan keputusan prioritas strategi. Responden penelitian AHP menggunakan ahli atau expert karena menghasilkan keputusan secara akurat. Expert terdiri dari 3 orang yang meliputi perwakilan dari kelompok tani pepaya, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru dan akademisi.

Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan pada penelitian ini terdiri data primer dan data sekunder yang berasal dari pihak yang memiliki keahlian dalam bidang pertanian pepaya. Data primer dalam penelitian ini yaitu data hasil wawancara dan data pasokan buah pepaya california. Data primer didapatkan langsung dari wawancara bersama pengumpul pepaya di Kecamatan Tambang. Kemudian, data sekunder meliputi data jumlah produksi pepaya california pada periode 2021- 2022 dan data angka konsumsi buah pepaya periode 2022. Data sekunder didapatkan dari Badan Pusat Statistik (BPS).

Teknik pengumpulan data diuraikan sebagai berikut: Observasi lapangan, yaitu melihat langsung kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan strategi daya saing, faktor internal dan faktor eksternal yang berkaitan dengan strategi daya saing. Wawancara, yaitu kegiatan tanya jawab secara langsung dengan responden yang bersangkutan mengenai strategi daya saing pedagang pengumpul untuk memperoleh gambaran dan informasi lainnya yang telah disusun dalam kuesioner. Studi literatur dapat diperoleh melalui penelitian terdahulu, buku, jurnal ilmiah, dan

dokumen lainnya. Studi literatur meliputi daya saing, faktor internal, dan eksternal daya saing, analisis SWOT dan konsep merumuskan prioritas strategi daya saing.

Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua analisis data. Analisis data yang digunakan adalah analisis *strength weakness opportunity threats* (SWOT) yang berfungsi untuk menganalisis faktor internal dan faktor eksternal yang dimiliki oleh pedagang pengumpul pepaya california. Selanjutnya, analisis data yang digunakan adalah *analytical hierarchy process* (AHP) yang berfungsi untuk membuat keputusan prioritas dalam memperoleh strategi daya saing yang tepat bagi pedagang pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT

Penelitian ini dimulai dengan melakukan wawancara dan penyebaran kuesioner untuk mengetahui faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman terhadap usaha pedagang pengumpul california di Kecamatan Tambang. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Tambang yang diawali dengan memberikan kuesioner kepada 4 orang pengumpul pepaya california dengan tujuan untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang dimiliki pedagang pengumpul. Faktor internal mencakup kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh pedagang

pengumpul, sementara faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman yang berasal dari luar lingkungan. Selanjutnya, untuk menghasilkan strategi disusun sebuah matriks *strength weaknesses opportunity threats* (SWOT) untuk merumuskan strategi *strength-opportunity* (SO), *strength-threats* (ST), *weaknesses-opportunity* (WO),

weaknesses-threats (WT). Hasil penyebaran kuesioner ditemukan faktor internal dan faktor eksternal yang dimiliki pedagang pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang. Penampilan factor internal dan factor eksternal dari hasil wawancara dan penyebaran kuesioner dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Faktor internal dan factor eksternal

	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
	Kekuatan (<i>strength</i>)			
1	Ketersediaan modal	0,152	4,5	0,684
2	Ketersediaan tenaga kerja	0,127	4,75	0,528
3	Memiliki ruang penyimpanan	0,101	4	0,405
4	Lokasi usaha strategis	0,139	3,75	0,522
5	Sarana transportasi baik	0,114	4,25	0,484
	Total	0,633		2,623
	Kelemahan (<i>weakness</i>)			
1	Minimnya pemasaran	0,101	1,5	0,152
2	Tidak ada perlakuan pasca panen	0,139	1,25	0,174
3	Tidak adanya kerja sama dengan pemasok	0,127	2,25	0,285
	Total	0,367		0,611
	Jumlah	1		3,234
	Kekuatan – Kelemahan			2,012
	Faktor Eksternal			
	Peluang (<i>opportunity</i>)			
1	Memiliki pelanggan tetap	0,159	4,5	0,717
2	Adanya pangsa pasar yang potensial	0,174	4,75	0,826
3	Memiliki banyak peminat	0,130	4,25	0,554
	Total	0,464		2,098
	Ancaman (<i>threats</i>)			
1	Adanya pesaing baru dengan usaha sejenis	0,174	1,25	0,217
2	Harga buah segar yang fluktuatif	0,145	1,75	0,254
3	Jarak pemasok dengan lokasi pengumpul jauh	0,101	1,25	0,127
4	Kurangnya perhatian pemerintah	0,116	1,5	0,174
	Total	0,536		0,772
	Jumlah	1		2,870
	Peluang – Ancaman			1,326

Berdasarkan Tabel 1 diperoleh faktor kekuatan tertinggi dalam analisis lingkungan internal strategi daya saing pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang adalah ketersediaan modal dengan skor 0,684. Ketersediaan modal merupakan faktor utama dalam keberhasilan usaha pengumpul pepaya california. Ketersediaan modal untuk memulai usaha dinilai penting dikarenakan mampu memengaruhi jumlah keuntungan, bahwa semakin besar ketersediaan modal maka keuntungan yang dihasilkan akan semakin besar (Polandos *et al.*, 2019). Ketersediaan modal yang dimiliki pengumpul digunakan untuk membeli pepaya california dalam jumlah besar yakni minimal pembelian sebesar 2 ton/minggu, dengan harga beli ke petani sebesar Rp 3.000/kg. Berdasarkan wawancara dengan pengumpul bahwa keuntungan yang diperoleh dalam kurun waktu per minggu minimal mencapai Rp 4.000.000. Perolehan keuntungan yang maksimal akan mendorong keberhasilan usaha, ketika sebuah usaha memiliki keuntungan yang maksimal secara otomatis usaha tersebut akan berkembang baik dari operasional hingga pertumbuhan usaha (Astriyani, 2024).

Faktor kelemahan tertinggi dalam analisis lingkungan internal untuk peningkatan strategi daya saing pengumpul pepaya di Kecamatan Tambang adalah tidak adanya kerja sama dengan pemasok memperoleh skor 0,285. Berdasarkan wawancara dengan pedagang pengumpul pepaya california bahwa tidak adanya kerja sama dengan pemasok diakibatkan

kurangnya pemahaman pengumpul pepaya tentang manfaat melakukan kerja sama dengan pemasok. Tidak adanya kerja sama dengan pemasok pepaya california mengakibatkan pedagang pengumpul mendapatkan kendala mulai dari persediaan buah pepaya yang terbatas, kualitas pepaya yang tidak stabil, dan informasi terhadap harga pepaya yang tidak pasti. Menurut Najib (2007) kontribusi pemasok pepaya california sangat berpengaruh bagi pedagang pengumpul untuk menjaga pasokan, menjaga kualitas, menjaga kepuasan pelanggan, dan saling tukar informasi.

Jumlah skor pada faktor internal yang berasal dari menjumlahkan faktor kekuatan dan faktor kelemahan sebesar 3,234. Menurut Rangkuti (2006) ketika jumlah skor total pada faktor internal besar dari angka 2,5 maka perusahaan dikatakan dalam kondisi yang kuat, sedangkan ketika skor total pada faktor internal kecil dari 2,5 maka dapat dikatakan perusahaan masih dalam kondisi lemah. Skor total yang dihasilkan menunjukkan bahwa pengumpul pepaya california di Desa Kualu Kecamatan Tambang berada pada posisi yang kuat oleh karena itu pedagang pengumpul memiliki potensi untuk dapat mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki agar dapat meminimalkan kelemahan yang ada pada pengumpul pepaya california.

Skor tertinggi pada faktor peluang dalam analisis lingkungan eksternal daya saing pengumpul pepaya california adalah adanya pangsa pasar yang potensial dengan skor 0,826 yang menggambarkan bahwa pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang memiliki

peluang untuk dapat meningkatkan pendapatan dengan jumlah permintaan yang terus tumbuh dan peluang pengembangan produk olahan menjadikan pepaya california sebagai komoditas hortikultura yang strategis bagi petani dan pelaku usaha agribisnis. Melakukan peningkatan kualitas, dan inovasi produk maka potensi pasar dapat terus dikembangkan di masa mendatang dan berpeluang memperoleh keuntungan yang semakin meningkat (Purwanti, 2010).

Skor tertinggi pada faktor ancaman dalam analisis lingkungan eksternal daya saing pengumpul pepaya california adalah harga buah yang fluktuatif dengan skor 0,254 yang menjelaskan bahwa pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang mendapat tantangan untuk menghadapi harga buah pepaya california yang terkadang naik atau turun. Hal tersebut disebabkan oleh faktor cuaca dan faktor panen raya. Faktor cuaca yang mengakibatkan petani gagal panen sehingga harga pepaya akan melonjak tinggi dikarenakan pasokan buah yang sedikit, dan faktor panen raya yang mengakibatkan harga pepaya yang terlalu murah karena kelebihan pasokan buah. Harga fluktuatif memberikan dampak langsung pada pendapatan pedagang pengumpul pepaya california. Ketika permintaan semakin meningkat, maka pedagang pengumpul akan memperoleh keuntungan, namun saat permintaan menurun maka pendapatan mereka menurun drastis dan terkadang tidak menutupi biaya modal. Anugrah (2024) menambahkan dampak fluktuasi harga menyebabkan kebingungan dan kegelisahan kepada

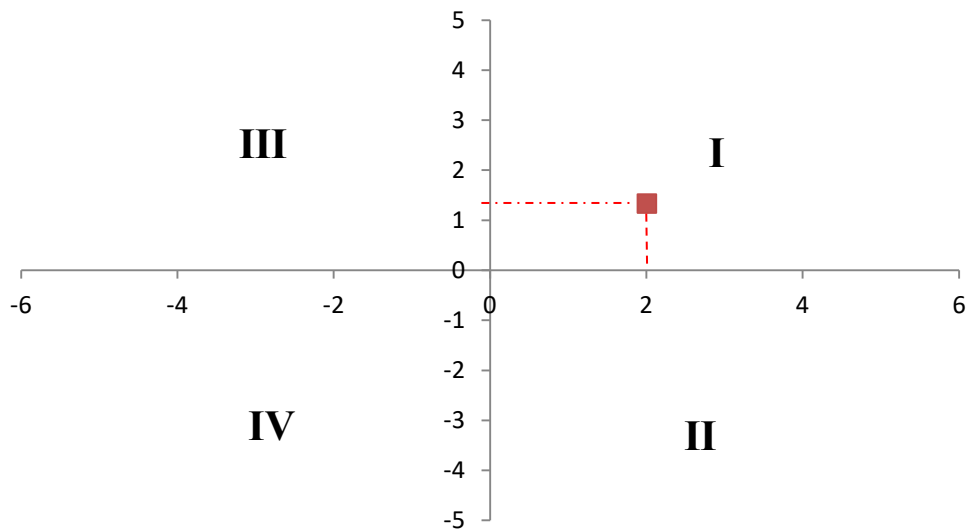
pelaku usaha sehingga memaksa mereka untuk mencari sumber penghasilan tambahan. Selain itu, fluktuatif harga juga memengaruhi perasaan emosional pelaku usaha melalui kenaikan harga yang menciptakan kebahagiaan serta penurunan harga yang menciptakan kesedihan karena memerlukan tambahan beban kerja untuk mencukupi kebutuhan.

Jumlah skor pada faktor eksternal sebesar 2,870 yang berasal dari penjumlahan faktor peluang dan faktor ancaman. Skor jumlah berada pada angka yang tinggi artinya bahwa pedagang pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang mampu memanfaatkan peluang yang ada untuk menghindari ancaman. Rangkuti (2006) menyatakan jika pada faktor eksternal di atas dari 2,5 maka perusahaan dikatakan kuat untuk memanfaatkan peluang untuk menghadapi ancaman yang datang, dan jika pada faktor eksternal di bawah dari 2,5 maka perusahaan dikatakan belum mampu memanfaatkan peluang dan masih rentan untuk menghadapi setiap ancaman yang datang.

Untuk mengetahui posisi strategis pedagang pengumpul pepaya california, maka faktor internal dan faktor eksternal digunakan untuk menentukan koordinat (X, Y). Nilai X berasal dari nilai pengurangan faktor kekuatan (S) dan faktor kelemahan (W) dari segi faktor internal dan nilai Y berasal dari nilai pengurangan faktor peluang (O) dan faktor ancaman (T) dari segi eksternal. Berdasarkan hasil dari faktor internal dan eksternal diperoleh nilai X sebesar 2,012 dan nilai Y sebesar 1,326. Koordinat yang dihasilkan yaitu pada titik

(2,012;1,326) sehingga didapat posisi pedagang pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang berada pada kuadran I yakni dikatakan agresif. Strategi agresif menunjukkan bahwa pedagang pengumpul pepaya california direkomendasi untuk mengeksplorasi

seluruh kekuatan untuk mencapai peluang dengan menggunakan strategi SO (*Strengths-Opportunities*). Letak kuadran pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram hasil analisis SWOT

Selanjutnya, untuk menyusun prioritas strategi maka disusun strategi hasil *strength weaknesses opportunity threats* (SWOT) yang merupakan bentuk dari matriks SWOT yang digunakan untuk menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan (Nisak, 2013). Matriks SWOT disusun dengan membentuk alternatif-alternatif strategi yang meliputi strategi *strength-opportunity*

(SO), *weaknesses-opportunity* (WO), *strength-threats* (ST) dan *weaknesses-threats* (WT). Strategi SO menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Strategi WO digunakan untuk mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang. Strategi ST digunakan untuk memaksimalkan kekuatan untuk menghindari ancaman. Strategi WT digunakan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Penampilan matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Matriks SWOT

FAKTOR INTERNAL FAKTOR EKSTERNAL	No Kekuatan (<i>Strenght</i>) 1 Ketersediaan modal 2 Ketersediaan tenaga kerja 3 Memiliki ruang penyimpanan 4 Lokasi yang strategis 5 Sarana transportasi yang baik	No Kelemahan (<i>Weakness</i>) 1 Minimnya pemasaran 2 Tidak ada perlakuan pasca panen 3 Tidak adanya kerja sama dengan pemasok
	No Peluang (<i>Opportunity</i>) 1 Memiliki pelanggan tetap 2 Adanya pangsa pasar yang potensial 3 Memiliki banyak peminat	No Ancaman (<i>Threats</i>) 1. Adanya pesaing baru dengan usaha sejenis 2. Harga buah segar yang fluktuatif 3. Jarak pemasok dengan lokasi pengumpul jauh 4. Kurangnya perhatian pemerintah
	Strategi SO 1. Menjalinkan kemitraan dengan pelaku usaha lain (S1,S2,S3,S4,S5,O1,O2,O3)	Strategi WO 1. Memanfaatkan media sosial (W1, W2,O1,O2,O3) 2. Melakukan kerja sama dengan koperasi pertanian (W2,W3,O1,O2,O3)
	Strategi ST 1. Membentuk asosiasi atau komunitas pengumpul pepaya (S1,S2,S3,S4,S5,T1,T2,T3,T4) 2. Memanfaatkan teknologi untuk penyimpanan (S1,S2,S3,T1,T2,T3)	Strategi WT 1. Melakukan konsolidasi ke pemerintah (W1, W2, W3, W4, T1, T2, T3, T4) 2. Menjalinkan kerja sama dengan pemasok (W2, W3, T1, T2, T3)

Analisis AHP

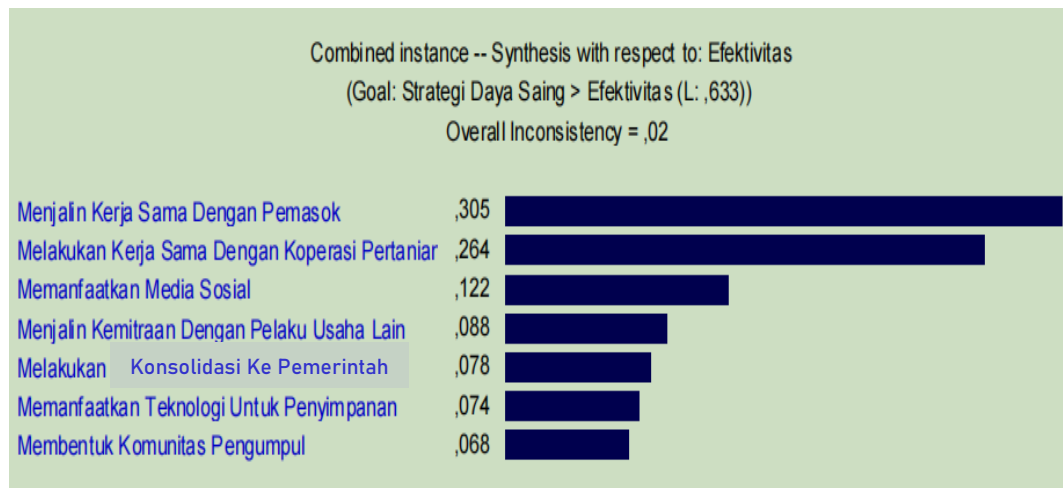
Metode *strength weaknesses opportunity threats* (SWOT) digunakan untuk menghasilkan alternatif-alternatif strategi pedagang pengumpul. Alternatif-alternatif SWOT meliputi menjalin kemitraan dengan pelaku usaha lain, memanfaatkan media sosial, melakukan kerja sama dengan koperasi pertanian, membentuk asosiasi atau komunitas pengumpul pepaya, memanfaatkan teknologi untuk penyimpanan, melakukan advokasi dengan pemerintah dan

menjalinkan kerja sama dengan pemasok. Alternatif strategi SWOT tersebut akan dilakukan pemilihan strategi untuk dipilih menjadi strategi prioritas yang akan digunakan oleh pedagang pengumpul pepaya california.

Metode yang digunakan dalam pemilihan strategi adalah *analytical hierarchy process* (AHP). Metode AHP merupakan metode yang digunakan untuk mempermudah dalam pengambilan keputusan. Metode AHP memerlukan persepsi

ahli dalam pengolahan data yang bersifat kualitatif sehingga dapat diukur berdasarkan skor yang ditetapkan. Responden berasal dari akademisi, kelompok tani pepaya california, dan pemangku kebijakan yakni Dinas Perindustrian dan

Perdagangan Kota Pekanbaru. Hasil kuesioner menggunakan metode AHP dalam matriks perbandingan berpasangan dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Analisis AHP

Gambar 2 menjelaskan matriks perbandingan diatas untuk memperoleh alternatif strategi yang terbaik untuk pedagang pengumpul pepaya california. Prioritas utama terdapat pada strategi menjalin kerja sama dengan pemasok memperoleh bobot sebesar 0,305. Pemasok merupakan aset penting bagi pedagang pengumpul pepaya california sebagai salah satu keperluan untuk menyuplai buah segar pepaya california. Strategi menjalin kerja sama dengan pemasok menjadi hal utama karena akan berdampak terhadap pasokan buah pepaya california yang dimiliki pedagang pengumpul. Menurut Fitriasyach *et al.* (2024) menjalin *relationship* dengan *supplier* akan memberikan keuntungan yang maksimal serta dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Pemasok akan memberikan pengaruh yang positif

bagi pedagang pengumpul buah pepaya california mulai dari menjamin kualitas pepaya, menjaga kepuasan konsumen, menjaga pasokan buah, dan saling tukar menukar informasi seputar pepaya california (Najib, 2007).

Kerja sama pedagang pengumpul dengan pemasok dapat berupa perjanjian yang berisi tentang sistem pengambilan buah, dan dukungan biaya kepada pemasok untuk menjadi modal awal untuk budidaya pepaya california. Strategi menjalin kerja sama dengan pemasok adalah hal yang tepat untuk dilakukan dalam memecahkan permasalahan pengumpul pepaya dalam mengatasi keterbatasan pasokan buah pepaya california yang ada pada pedagang pengumpul california di Kecamatan Tambang. Stabilitasnya ketersediaan buah pepaya

california maka kebutuhan pasar dapat terpenuhi secara berkelanjutan.

Bobot alternatif strategi yang kedua merupakan menjalin kerja sama dengan koperasi pertanian dengan bobot sebesar 0,264. Permasalahan utama yang dihadapi pedagang pengumpul pepaya california adalah ketersediaan pasokan buah yang terbatas. Munculnya koperasi pertanian memiliki potensi yang besar dalam membantu penyelesaian masalah yang dihadapi oleh pedagang pengumpul. Koperasi pertanian merupakan organisasi yang beranggotakan petani yang berperan sebagai penghubung petani dalam akses input produksi, penyediaan modal, menampung, dan menjual hasil pertanian (Koib & simamora 2022). Koperasi pertanian dalam hal ini hadir sebagai produsen bagi pedagang pengumpul untuk mendorong permintaan konsumen. Kerja sama dapat dilakukan dengan menjalin kesepakatan pembelian dengan koperasi pertanian agar sistem pembelian lebih teratur. Upaya kerja sama antara pedagang pengumpul dengan koperasi pertanian maka pedagang pengumpul akan memiliki peluang akses ke petani pepaya california yang jauh lebih besar sehingga akan dapat mengurangi potensi pasokan buah pepaya california yang terbatas. Kesepakatan kerja sama dengan koperasi pertanian akan memenuhi permintaan konsumen dan pelanggan akan terpenuhi sehingga akan memaksimalkan keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul.

Bobot alternatif strategi yang ketiga merupakan memanfaatkan media sosial dengan bobot sebesar 0,122. Media sosial adalah salah satu

pengembangan dari teknologi informasi yang saat ini dibuat oleh manusia untuk mempermudah segala jenis komunikasi meski terkendala oleh jarak, ruang, dan waktu. Pemanfaatan media sosial di masa sekarang tidak hanya digunakan untuk media hiburan saja namun kini telah menjadi hal yang umum dalam komunikasi pemasaran. Menurut Purwidianoro *et al.* (2016) bahwa manfaat penggunaan media sosial adalah untuk komunikasi personal dengan konsumen, pemasaran dan iklan, data kebutuhan konsumen, memberikan respon pada konsumen, membantu pengambilan keputusan, dan sebagai forum diskusi dengan konsumen. Penggunaan media sosial dapat meningkatkan penjualan hingga 100% apabila pelaku usaha melakukan *update* informasi secara konsisten melalui media sosial setiap hari. Purwidianoro *et al.* (2016) menyatakan penggunaan media sosial yang efektif dimanfaatkan meliputi Facebook, Instagram, dan Twitter karena yang paling banyak diminati dan kemudahan akses untuk input informasi. Strategi memanfaatkan media sosial diharapkan mampu meningkatkan jangkauan pemasaran pedagang pengumpul sekaligus media promosi agar pedagang pengumpul pepaya california yang ada di Kecamatan Tambang dikenal sampai luar daerah.

Perbandingan pembobotan alternatif strategi gabungan oleh para *expert/ahli* di atas memiliki nilai *inconsistency* sebesar 0,02 yang menunjukkan bahwa perhitungan yang dilakukan dapat diterima karena $CR \leq 0,1$ maka nilai dianggap konsisten dan informasi dapat diterima (Puryantoro, 2020)

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan maka diperoleh hasil analisis faktor internal dan faktor eksternal yang terdiri atas 5 faktor kekuatan yakni ketersediaan modal, ketersediaan tenaga kerja, memiliki ruang penyimpanan, lokasi usaha strategis dan sarana transportasi yang baik, kemudian 3 faktor kelemahan yakni minimnya pemasaran, tidak ada perlakuan pasca panen dan tidak ada kerja sama dengan pemasok. Faktor eksternal terdiri dari 3 faktor peluang yakni memiliki pelanggan yang tetap, adanya pangsa pasar yang potensial dan memiliki banyak peminat, kemudian 4 faktor ancaman yakni adanya pesaing baru dengan usaha sejenis, harga buah yang fluktuatif, jarak pemasok dengan lokasi pengumpul jauh dan kurangnya perhatian pemerintah.

Hasil analisis SWOT didapat titik koordinat kuadran pada pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang yang berada di kuadran I dengan nilai ($X ; Y = 2,012; 1,326$). Alternatif strategi yang didapatkan dari hasil analisis SWOT terhadap pengumpul pepaya california di Kecamatan Tambang meliputi 1 strategi SO yakni menjalin kemitraan dengan pelaku usaha lain, 2 strategi WO yakni memanfaatkan media sosial dan melakukan kerja sama dengan koperasi pertanian, 2 strategi ST yakni membentuk asosiasi atau komunitas pengumpul dan

memanfaatkan teknologi penyimpanan, dan 2 Strategi WT yakni melakukan advokasi ke pemerintah dan menjalin kerja sama dengan pemasok.

Selanjutnya, untuk pemilihan strategi hasil SWOT digunakan metode AHP yang menghasilkan 3 prioritas strategi yang meliputi menjalin kerja sama dengan pemasok dengan bobot sebesar 0,305, melakukan kerja sama dengan koperasi pertanian dengan bobot sebesar 0,264 dan memanfaatkan media sosial dengan bobot sebesar 0,122. Dari keseluruhan prioritas strategi dari proses olah data pada aplikasi Expert Choice 11 didapat nilai *inconsistency* sebesar 0,02 yang menunjukkan bahwa perhitungan dilakukan dapat diterima karena $CR \leq 0,1$ nilai dianggap konsisten.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah perlunya penelitian lanjutan mengenai analisis *relationship management* dengan pemasok di Kecamatan Tambang.

DAFTAR PUSTAKA

- Afroh, R. S. N. (2023). Analisis persaingan bisnis pedagang buah di pasar sempolan Kecamatan Silo dalam perspektif etika bisnis islam. (Skripsi, Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq).
- Anugrah. (2024). Analisis dampak fluktuasi harga terhadap pendapatan petani bawang merah di Kelurahan Mataran

- Kecamatan Anggeraja
Kabupaten Enrekang, (Skripsi,
Universitas Muhammadiyah
Makassar).
- Astriyani, R. (2024). Pengaruh lokasi, modal, dan kemampuan usaha terhadap keberhasilan usaha, *Jurnal Kewirausahaan dan Multi Talenta (JKMT)*, 2 (2), 59-69.
- Badan Pusat Statistik Riau. (2022). Statistik Tanaman Sayuran dan Buah-Buahan Provinsi Riau, BPS Riau, Riau.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kampar. (2022). Statistik Tanaman Sayuran dan Buah-Buahan Kabupaten Kampar, BPS Kabupaten Kampar, Kabupaten Kampar.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Tambang. (2023). Statistik Tanaman Sayuran dan Buah-Buahan Kecamatan Tambang, BPS Kecamatan Tambang, Kecamatan Tambang.
- Fatmawati, B. Kurniawan & Suryadi, U. (2018). Analisis daya saing dan strategi pemasaran kopi bubuk *java coffee competitiveness analysis and marketing strategies java coffee ground coffee*, *Jurnal Pertanian*, 9(2), 61-77.
- Fitriasyach, K, P., Putri, S, I & Affifatusholihah, L. (2024). Peran supplier relationship management (srm) pada pemasok di PT. Krakatau Pipe Industries, *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 4 (2), 141-149.
- Hastuti, H, D & Sari, L. (2023). Penerapan analisis swot terhadap penentuan strategi peningkatan daya saing saleh pisang nazen rawalo, *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum*, 2 (1), 15-24.
- Koib, Y. & Simamora, L. (2022). Persepsi petani tentang pentingnya koperasi pertanian, *Jambura Agribusiness Journal*, 3 (2), 56-68.
- Lenaini, I. (2021). Teknik pengambilan sampel purposive dan snowball sampling. *Jurnal Kajian, Penelitian & Pengembangan Sejarah*, 6 (1), 33-39.
- Najib, F, M. (2007). Hubungan pembeli dan pemasok: kerjasama untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan, *Jurnal Bisnis Strategi*, 16 (1), 71-81.
- Nisak, Z. (2013). Analisis swot untuk menentukan strategi kompetitif, *Jurnal Ekbis*, 9(2), 468-476.
- Nugroho, M. W & Amudi, A. (2021). Penerapan Analytical Hierarchy Process (AHP) dalam pemetaan berbasis Geographic Information System (GIS). Samudra Biru. Jakarta.
- Paays, G. V., Timisela, R, N., & Parera, B,W. (2023). Analisis rantai pasok pepaya di pulau Ambon. *Jurnal Agrosilvopasture-Tech*, 2(2), 327-331.
- Puryantoro & Hani, E. (2020). Strategi peningkatan daya saing mangga. Banten, Cet. ke. 1. CV AA Rizky.
- Purwidianoro, H, M., Kristanto, D, F & Hadi, W. (2016). Pengaruh penggunaan media sosial terhadap pengembangan usaha kecil menengah (ukm), *Jurnal EKA CIDA*, 1 (1), 2503-2513.

- Purwanti, E. (2010). Pengaruh pangsa pasar rasio leverage, intensitas modal terhadap profitabilitas koperasi simpan pinjam di Salatiga, *Jurnal STIE AMA*, 3 (5), 1-13.
- Polandos, P, M., Engka, D,S.M., & Tolosang, K. (2019). Analisis pengaruh modal, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan usaha mikro kecil dan menengah di Kecamatan Langowan Timur, *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19 (04), 36-47.
- Rangkuti, F. (2006). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ridianti, I. (2023). Strategi daya saing pengumpul buah kelapa sawit dengan pendekatan metode swot dan ahp. (Skripsi, Universitas Riau).