

Strategi Pengembangan Produk Unggulan Khas Meru Betiri

Eka Nur Jannah¹ dan Luh Putu Suciati²

¹ Mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember, ekanurjannah.9d@gmail.com

² Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember, suciati.faperta@unej.ac.id

Abstract: *The distinctive superior product of Meru Betiri is a potential product that has competitiveness and is market oriented by utilizing abundant and diverse non-timber forest products (fruit plants and medicinal plants) in the Meru Betiri National Park area. Wonoasri Village, Tempurejo Subdistrict, Jember Regency as one of the buffer villages of the Meru Betiri National Park area has several regional special products through the Joint Business Group formed by the community as banana processing into "Cripika" banana and processed medicinal plants into syrup spices "Kraton". The high potential of bananas and medicinal plants in Wonoasri Village has required a strategy to optimize agricultural products in the downstream sector and strategic planning for marketing its products. This study aims to determine the marketing strategy in order to develop superior products typical of Meru Betiri. The research method is descriptive and analytical. The sampling method is purposive sampling. Methods of data collection are observation, interviews with questionnaires and documentation. Data analysis used is evaluation of internal and external factors, SWOT analysis and QSPM. The results of the analysis show that alternative marketing strategies are an effort to develop a distinctive superior product of Meru Betiri based on the results of QSPM analysis: priority strategic alternatives (1) strengthening sales promotion activities with the total attractiveness score of 6.20, priority strategic alternatives (2) consistency product quality and business sustainability with the total attractiveness score of 5.95, and priority strategic alternatives (3) strengthening local economic partnerships 5.76*

Keywords: *Featured Products, Meru Betiri, SWOT, QSPM*

Abstrak: Produk unggulan khas Meru Betiri merupakan produk potensial yang memiliki daya saing dan berorientasi pasar dengan memanfaatkan sumberdaya alam hasil hutan non kayu (tanaman buah-buahan dan tanaman obat) yang melimpah dan beragam yang terdapat di kawasan Taman Nasional Meru Betiri. Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember sebagai salah satu desa penyangga kawasan Taman Nasional Meru Betiri memiliki beberapa produk unggulan khas daerah melalui Kelompok Usaha Bersama (KUBE) hasil bentukan masyarakat selaku pelaku usaha yaitu olahan pisang menjadi kerik pisang "Cripika" dan olahan tanaman obat menjadi sirup rempah "Kraton". Tingginya potensi pisang dan tanaman obat di Desa Wonoasri sehingga diperlukan strategi pengoptimalan hasil pertanian di sektor hilir dan perencanaan strategis untuk pemasaran produknya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran dalam rangka pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri. Metode penelitian adalah deskriptif dan analitik. Metode pengambilan contoh adalah *purposive sampling*. Metode pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dengan kuisioner dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah evaluasi faktor internal dan eksternal, analisis SWOT dan QSPM. Hasil analisis menunjukkan bahwa strategi pemasaran alternatif sebagai upaya pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri berdasarkan hasil analisis QSPM: alternatif strategis prioritas (1) penguatan kegiatan promosi penjualan dengan jumlah TAS (*total attractiveness score*) yaitu 6,20, alternatif strategis prioritas (2) konsistensi kualitas produk dan keberlanjutan usaha dengan jumlah

TAS (*total attractiveness score*) yaitu 5,95, dan alternatif strategis prioritas (3) penguatan kemitraan perekonomian lokal 5,76.

Kata Kunci: Produk Unggulan, Meru Betiri, SWOT, QSPM

1. Pendahuluan

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang mempunyai peranan penting bagi pembangunan perekonomian suatu bangsa termasuk di Indonesia. Hal ini didasarkan pada kontribusinya dalam bentuk Produk Domestik Bruto (PDB), penciptaan kesempatan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat dan perolehan devisa. Peranan sektor pertanian juga dapat dilihat secara lebih komprehensif antara lain sebagai penyedia pangan demi ketahanan pangan nasional maupun stabilitas ekonomi, penyedia bahan baku sektor industri dan jasa, transfer surplus tenaga kerja dari sektor pertanian ke sektor industri sebagai sumber pertumbuhan ekonomi, penyedia modal bagi pengembangan sektor-sektor lain sekaligus sebagai penyedia jasa-jasa lingkungan (Asmara, 2014). Wilayah di Kabupaten Jember yang memiliki sumber daya alam potensial di sektor pertanian salah satunya adalah wilayah sekitar hutan atau dikenal sebagai desa penyangga tepatnya desa penyangga Taman Nasional Meru Betiri. Desa Wonoasri Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember merupakan salah satu desa penyangga Taman Nasional Meru Betiri. Keberadaan Desa Wonoasri yang terletak di pinggir hutan secara tidak langsung berdampak pada kondisi sumberdaya alam di Desa Wonoasri seperti halnya terdapat hasil hutan non kayu yang melimpah dan beragam sekaligus terdapat destinasi ekowisata.

Berdasarkan hasil FGD Balai Taman Nasional Meru Betiri bersama Kelompok Tani Rehabilitasi di Desa Wonoasri (2017), dapat diketahui bahwa masyarakat desa penyangga Taman Nasional Meru Betiri sebagian besar menggantungkan hasil pendapatan keluarga dari hasil pertanian secara luas (budidaya, beternak dan mengambil hasil hutan). Komoditas potensial di Desa Wonoasri meliputi peternakan kambing etawa (perah) dan sapi perah, Tanaman Obat Keluarga (TOGA) (temulawak, kunyit, jahe, kencur), budidaya ikan lele, jamur tiram, cabe jamu, pisang, nangka, petai, asam, kedawung, mengkudu, kluwih, kemiri, mangga, jambu mete, jeruk nipis, jeruk purut, cacing tanah dan lebah madu.

Menurut Rujito (2016), kondisi taraf kehidupan sosial ekonomi masyarakat daerah penyangga Taman Nasional Meru Betiri masih sangat rendah. Hal ini dapat dibuktikan dari luas pemilikan lahan sangat sempit, tingkat pendidikan rendah dan tingkat pendapatannya juga rendah. Kondisi sosial ekonomi masyarakatnya yang demikian menyebabkan kurangnya pengertian dan pengetahuan masyarakat. Akibatnya masyarakat mengambil hasil hutan secara berlebihan hingga terlibat dalam kegiatan pengrusakan sumber daya alam seperti pencurian kayu dan perambahan hutan di kawasan TNMB.

Salah satu strategi dalam rangka upaya pelestarian alam kawasan konservasi di sekitar hutan Taman Nasional Meru Betiri sekaligus meningkatkan perekonomian masyarakat desa penyangga adalah memanfaatkan potensi sumber daya alamnya melalui pengembangan produk unggulan desa yaitu mengolah komoditas potensial seperti olahan pisang menjadi keripik pisang "Cripika" dan olahan tanaman obat menjadi minuman herbal sirup rempah "Kraton". Desa Wonoasri melalui Kelompok Usaha Bersama (KUBE) hasil bentukan masyarakat sekaligus selaku produsen, membawa keunggulan ciri khasnya untuk bersaing di tengah pasar dan bertahan di masa yang akan datang. Mengingat bahwa produk-produk sejenis sudah tersedia di pasaran

dengan banyaknya merek sekaligus harga jual yang rendah dan keterampilan masyarakat dalam mengelola segala potensi yang ada menjadi produk yang bernilai tambah masih belum optimal dan masih lemahnya kemampuan masyarakat dalam pemasaran hilirisasi produk di sektor pertanian tersebut. Maka dari itu, produk unggulan khas daerah Meru Betiri memerlukan sebuah perencanaan yang matang guna dapat berkembang, menarik konsumen dan bersaing ditengah kondisi persaingan pasar. Berbagai permasalahan diatas menjadi latar belakang bagi penulis untuk meneliti lebih lanjut mengenai “Strategi Pengembangan Produk Unggulan Khas Meru Betiri.

2. Metode

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analitik. Jenis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer yang dibutuhkan dalam penelitian meliputi gambaran umum usaha ekonomi kreatif di Desa Wonoasri dan faktor internal maupun faktor eksternal dalam menentukan strategi pengembangan produk unggulan Khas Meru Betiri melalui wawancara dengan pihak (*expert*) yang dianggap mempunyai kemampuan dan mengerti permasalahan dalam penelitian yaitu praktisi pelaku usaha yang telah sukses, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember dan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jember. Sedangkan data sekunder diperoleh berdasarkan pendataan yang dilakukan oleh instansi yang terkait dengan penelitian ini yaitu Dinas Pertanian Kabupaten Jember untuk mengetahui total produksi komoditas tanaman buah-buahan maupun tanaman obat di Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember dan Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember untuk mengetahui PDRB Kabupaten Jember. Data sekunder lainnya diperoleh dari buku dan media internet meliputi jurnal penelitian maupun skripsi penelitian sejenis. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri yaitu dengan menggunakan metode analisis SWOT dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) melalui tiga tahap yaitu tahap masukan (*input stage*) dengan menggunakan identifikasi faktor eksternal dan faktor internal, tahap penggabungan (*matching stage*) dan tahap pengambilan keputusan (*decision stage*).

3. Hasil Analisis dan Pembahasan

Pengolahan hasil pertanian pisang olah menjadi keripik pisang “Cripika” dan tanaman obat menjadi minuman herbal sirup rempah “Kraton” merupakan suatu usaha skala rumah tangga yang dikawal oleh Kelompok Usaha Bersama (KUBE) masyarakat di Desa Wonoasri. Keripik pisang “Cripika” merupakan salah satu produk olahan yang diproduksi oleh KUBE Pisang dan Snack sejak tahun 2018. Keripik pisang “Cripika” yang telah diproduksi tersebut memiliki varian rasa manis, asin, dan original. Sedangkan sirup rempah “Kraton” merupakan salah satu produk yang diproduksi oleh KUBE Minuman Herbal sejak tahun 2017. Umumnya produk sejenis sudah banyak beredar di pasaran dengan merek dan harga jual yang lebih rendah. Namun, tidak menutup kemungkinan bahwa produk-produk ini dapat bersaing dan bertahan di tengah pasar yang kian ketat tersebut. Maka dari itu strategi pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri dapat dirumuskan menggunakan analisis SWOT dan QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) yang terbagi menjadi tiga tahap yaitu tahap masukan (*input stage*) dengan menggunakan identifikasi faktor eksternal dan faktor internal, tahap penggabungan (*matching stage*) dan tahap pengambilan keputusan (*decision stage*).

3.1 Identifikasi faktor internal dan eksternal

Berdasarkan beberapa literatur dan hasil wawancara dengan expert maka diperoleh beberapa faktor strategis yang berpengaruh terhadap pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri yang terdiri dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan. Faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman. Adapun penjelasan masing-masing dari setiap faktor sebagai berikut:

1. Kekuatan

- a. Produk Unggulan khas Meru Betiri memiliki karakteristik produk berdasarkan respon konsumen

Produk unggulan khas Meru Betiri memiliki karakteristik produk berdasarkan respon konsumen diperoleh dari tanggapan konsumen yang pernah mengkonsumsi produk keripik pisang "Cripika" maupun minuman herbal "Kraton". Tanggapan konsumen tersebut sekaligus mencerminkan penilaian terhadap kualitas produk unggulan khas Meru Betiri.

- b. Legalitas usaha

Perizinan yang dimiliki oleh KUBE Minuman Herbal sebagai produsen sirup rempah "Kraton" adalah Surat Keterangan Usaha (SKU) yang dikeluarkan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jember. Sedangkan perizinan yang dimiliki oleh KUBE Pisang dan Snack sebagai produsen keripik pisang "Cripika" adalah Surat Keterangan Usaha (SKU) yang dikeluarkan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jember dan P-IRT yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan.

- c. Program BUMDES berupa akses permodalan dan pemasaran produk unggulan

Keberadaan BUMDES di Desa Wonoasri merupakan kekuatan bagi para pelaku usaha masyarakat untuk bermitra dan menjalin hubungan kerja sama dengan baik. Terdapat berbagai program BUMDES beberapa diantaranya adalah membantu permodalan bagi pelaku usaha dan memasarkan produk-produk hasil keterampilan masyarakat yang telah bermitra dengan BUMDES.

- d. Potensi sumberdaya alam hasil hutan non kayu melimpah

Potensi sumberdaya alam di Desa Wonoasri yang menjadi salah satu desa penyangga Taman Nasional Meru Betiri adalah melimpahnya tanaman pisang olah dan tanaman obat. Namun, potensi tersebut belum optimal dimanfaatkan dengan baik oleh masyarakat sekitar. Jenis tanaman pisang olah yang potensial adalah pisang embug sedangkan tanaman obat potensial yang tumbuh subur adalah kunir, jahe, kencur, cabe jamu dan lain sebagainya.

2. Kelemahan

- a. Lemahnya informasi pasar dan jaringan pemasaran

Para pelaku usaha yang tergabung dalam KUBE kebanyakan tidak memiliki akses yang sama terhadap informasi pasar. Dukungan pemerintah daerah dalam bentuk informasi pasar seperti informasi harga belum memadai. Sementara produk sejenis keripik pisang dan sirup rempah cukup banyak di pasaran dengan merek dan harga jual lebih rendah.

- b. Kualifikasi tenaga kerja tergolong rendah

Manajemen sumber daya manusia yang masih menerapkan administrasi yang sederhana sehingga menyebabkan pencatatan terhadap keuangan, dan produksi masih kurang lengkap. Tenaga kerja yang dimiliki hanya menjalankan tugas sesuai dengan yang diinstruksikan oleh ketua KUBE. Hal tersebut juga didukung oleh pendidikan terakhir tenaga kerja yang mayoritas lulusan Sekolah Dasar (SD) sehingga tenaga kerja hanya melaksanakan instruksi tanpa adanya inisiatif ataupun motivasi untuk mengembangkan KUBE.

- c. Keterbatasan teknologi

Aset yang dimiliki oleh masing-masing KUBE tergolong sederhana dan belum mampu membuat produk yang diproduksi dapat bersaing secara maksimal dengan produk lain yang sejenis. Aset yang dimiliki oleh KUBE Pisang dan Snack diantaranya alat-alat produksi (wajan, spatula, baskom dan lain sebagainya), vacum sealer, timbangan digital dan etalase. Lalu aset yang dimiliki oleh KUBE Minuman Herbal adalah alat-alat produksi (panci, spatula, baskom dan lain sebagainya), alat penggiling jamu dan *showcase*.
3. Peluang
 - a. Destinasi ekowisata sekitar TNMB semakin berkembang

Wisata alam yang merupakan bagian dari Taman Nasional Meru Betiri tidak dapat diabaikan begitu saja. Hal ini merupakan peluang bagi desa-desa penyangga kawasan konservasi Taman Nasional Meru Betiri yang akan berdampak pada perekonomian masyarakat setempat dengan mengelola wisata alam tersebut menjadi sebuah tempat kunjungan keluarga sekaligus memperkenalkan berbagai produk unggulan khas Meru Betiri yaitu keripik pisang "Cripika" dan sirup rempah "Kraton". Adapun wisata alam yang potensial untuk dimanfaatkan adalah air terjun watu ondo dan pantai bandealit.
 - b. Potensi pasar produk unggulan khas daerah terbuka lebar

Diberlakukannya Program Unggulan Kawasan Perdesaan sejak tahun 2017 merupakan kesempatan bagi masyarakat desa untuk bersaing dan menawarkan berbagai potensi lokal baik berupa produk maupun jasa. Produk unggulan khas Meru Betiri merupakan upaya alternatif dari masyarakat untuk membantu perekonomian daerah sekaligus mengeksplorasi berbagai potensi lokal yang dimiliki khususnya di Desa Wonoasri.
 - c. Adanya dukungan pemerintah

Dukungan pemerintah terhadap produk unggulan kawasan perdesaan datang dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Jember yang memberikan bantuan berupa modal usaha dalam bentuk sarana prasarana yang dibutuhkan oleh pelaku usaha dengan pelayanan yang mudah. Sedangkan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jember juga memfasilitasi pemasaran bagi setiap produk unggulan masing-masing desa secara online melalui aplikasi yang diberi nama "UMKM Kabupaten Jember" dan akan melaksanakan pelatihan peningkatan kompetensi bagi pelaku usaha.
4. Ancaman
 - a. Persaingan pasar meningkat

Banyaknya produk yang sejenis mengakibatkan adanya persaingan pasar dalam memasarkan produk unggulan khas Meru Betiri. Produk dari keripik pisang "Cripika" dan sirup rempah "Kraton" juga belum banyak dikenal di pasaran. Produk pesaing lainnya juga lebih inovatif dalam hal kemasan dan penambahan varian rasa.
 - b. Fluktuasi harga bahan pembantu

Setiap KUBE memiliki bahan pembantu yang berbeda-beda untuk menunjang produksinya. Harga bahan pembantu yang fluktuatif di pasaran menjadi ancaman bagi keberlangsungan KUBE Pisang dan Snack maupun KUBE Minuman Herbal. Umumnya KUBE tetap beroperasi namun mengurangi *input* produksinya atau menaikkan harga jual produknya.
 - c. Keadaan alam tidak dapat diprediksi

Perubahan cuaca yang tidak menentu juga dapat berpengaruh terhadap tanaman obat dan tanaman pisang olah sehingga dapat mempengaruhi produksi. Terkadang

tanaman pisang olah tersebut terkena virus yang menyebabkan pohon dan buahnya berwarna hitam dan akhirnya mati. Tanaman obatpun juga tidak menghasilkan umbi-umbian obat yang banyak dari biasanya jika cuaca tidak stabil.

3.2 Tahap masukan (*Input Stage*)

Pada tahap ini dilakukan analisis IFE (*internal factors evaluation*) dan EFE (*external factor evaluation*). Analisis IFE-EFE didasarkan pada identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman atau faktor internal dan eksternal. Analisis ini ditujukan untuk menilai dan mengevaluasi pengaruh faktor-faktor strategis terhadap pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri. Adapun hasil dari matriks IFE dan EFE adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE) Pengembangan Produk Unggulan Khas Meru Betiri

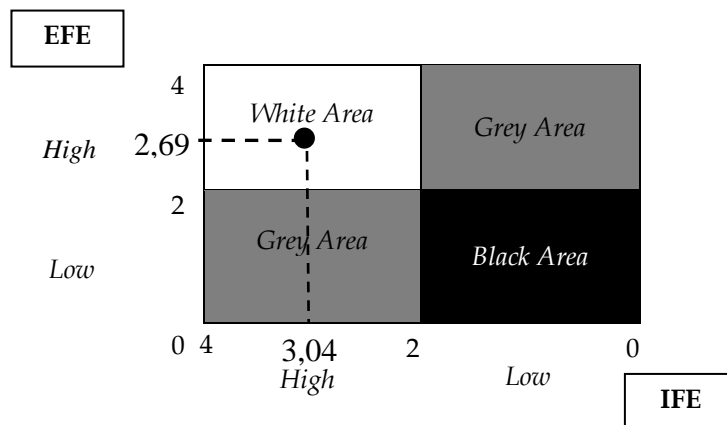
No	Faktor Internal	Bobot	Rata-Rata Rating	Nilai
Kekuatan				
1	Produk Unggulan khas Meru Betiri memiliki karakteristik produk berdasarkan respon konsumen	0,21	3,67	0,77
2	Legalitas usaha	0,17	3,33	0,55
3	Program BUMDES berupa akses permodalan dan pemasaran produk unggulan	0,13	2,67	0,53
4	Potensi sumberdaya alam hasil hutan non kayu melimpah	0,20	4,00	0,81
Jumlah		0,57	10,00	1,96
Kelemahan				
1	Lemahnya informasi pasar dan jaringan pemasaran	0,18	2,00	0,53
2	Kualifikasi tenaga kerja tergolong rendah	0,14	2,33	0,32
3	Keterbatasan teknologi	0,12	3,00	0,24
Jumlah		0,43	7,33	1,08
Total IFE				3,04

Tabel 2. Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) Pengembangan Produk Unggulan Khas Meru Betiri

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rata-Rata Rating	Nilai
Peluang				
1	Destinasi ekowisata sekitar TNMB semakin berkembang	0,16	3,33	0,55
2	Potensi pasar produk unggulan khas daerah terbuka lebar	0,19	3,67	0,68
3	Adanya dukungan pemerintah	0,15	3,00	0,45
Jumlah		0,50	10,00	1,68
Ancaman				
1	Persaingan pasar meningkat	0,19	2,33	0,45
2	Fluktuasi harga bahan pembantu	0,15	1,67	0,24
3	Keadaan alam tidak dapat diprediksi	0,16	2,00	0,32
Jumlah		0,50	6,00	1,02
Total				2,69

Berdasarkan hasil matriks IFE dapat diketahui bahwa faktor-faktor internal kekuatan yang memiliki pengaruh atau tingkat kepentingan relatif tinggi dalam pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri adalah Potensi sumberdaya alam hasil hutan non kayu melimpah dengan nilai sebesar 0,81. Faktor internal kelemahan yang mempunyai pengaruh atau tingkat kepentingan relatif rendah dalam pengembangan produk unggulan Khas Meru Betiri adalah Keterbatasan teknologi mempunyai nilai sebesar 0,24, kemudian faktor Kualifikasi tenaga kerja tergolong rendah dengan nilai sebesar 0,32 dan lemahnya informasi dan jaringan pemasaran dengan nilai sebesar 0,53. Selanjutnya untuk matriks EFE diketahui bahwa penilaian pada faktor eksternal peluang adalah potensi pasar produk unggulan khas daerah masih terbuka lebar yang memiliki nilai sebesar 0,68 yang artinya bahwa faktor eksternal tersebut mempunyai peluang sangat tinggi dalam pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri. Penilaian pada faktor eksternal ancaman terendah adalah fluktuasi harga bahan pembantu dengan nilai sebesar 0,24, diikuti keadaan alam tidak dapat diprediksi dengan nilai sebesar 0,32 dan persaingan pasar dengan nilai sebesar 0,45.

Hasil perhitungan nilai faktor internal dan nilai faktor eksternal pada pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri selanjutnya dapat diformulasikan kedalam matriks posisi kompetitif relatif pada gambar 1 sebagai berikut:



Gambar 1. Diagram Matriks Posisi Kompetitif Relatif Pengembangan Produk Unggulan Khas Meru Betiri

Berdasarkan hasil analisis faktor internal diperoleh nilai IFE sebesar 3,04 dan hasil analisis faktor eksternal diperoleh nilai EFE sebesar 2,69. Nilai tersebut menempatkan posisi pada *White Area* (bidang kuat berpeluang) yang artinya produk unggulan khas Meru Betiri memiliki kekuatan untuk mengembangkan usaha dan memiliki peluang untuk pengembangan produk unggulannya.

3.3 Tahap Penggabungan (*Matching Stage*)

Tahapan selanjutnya adalah tahap penggabungan (*matching stage*) dengan teknis analisis SWOT untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri. Adapun hasil analisis matriks SWOT dalam perumusan alternatif strategi pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri adalah sebagai berikut:

Perumusan alternatif strategi dalam pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri berdasarkan faktor internal dan faktor eksternal dengan menggunakan analisis SWOT yaitu berada di area *white area* atau strategi S-O (kuat dan berpeluang) yang memanfaatkan kekuatan dan juga peluang.

1. Penguatan kegiatan promosi dan penjualan yaitu untuk memanfaatkan peluang adanya potensi pasar produk unggulan khas Meru Betiri yang terbuka lebar, adanya destinasi ekowisata sekitar Taman Nasional Meru Betiri yang semakin berkembang dan didukung dengan produk unggulan yang memiliki kualitas.
2. Konsistensi kualitas produk dan keberlanjutan usaha yaitu untuk memanfaatkan peluang adanya potensi pasar produk unggulan khas Meru Betiri yang terbuka lebar dan dukungan dari pemerintah dan didukung adanya legalitas usaha serta program BUMDES mengenai permodalan dan pemasaran produk.
3. Penguatan kemitraan perekonomian lokal yaitu menggunakan unsur kekuatan yaitu potensi sumberdaya alam dengan memanfaatkan peluang destinasi ekowisata sekitar TNMB semakin berkembang, potensi pasar yang masih terbuka lebar dan adanya dukungan dari pemerintah.

Tabel 3. Hasil Analisis Matriks SWOT dalam Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Produk Unggulan Khas Meru Betiri.

IFAS	<p><i>Strengths (S)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk Unggulan khas Meru Betiri memiliki karakteristik produk berdasarkan respon konsumen 2. Legalitas usaha 3. Program BUMDES berupa akses permodalan dan pemasaran produk unggulan 4. Potensi sumberdaya alam hasil hutan non kayu melimpah 	<p><i>Weaknesses (W)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lemahnya informasi pasar dan jaringan pemasaran 2. Kualifikasi tenaga kerja tergolong rendah 3. Keterbatasan teknologi
EFAS	<p><i>Opportunities (O)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Destinasi ekowisata sekitar TNMB semakin berkembang 2. Potensi pasar produk unggulan khas daerah terbuka lebar 3. Adanya dukungan pemerintah <p><i>Threats (T)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan pasar meningkat 2. Fluktuasi harga bahan pembantu 3. Keadaan alam tidak dapat diprediksi. 	<p><i>Strategi (S-O)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Penguatan kegiatan promosi penjualan 2. Penguatan kemitraan perekonomian lokal 3. Konsistensi kualitas produk dan keberlanjutan usaha

STRATEGI (W-O)

STRATEGI (S-T) **STRATEGI (W-T)**

3.4 Tahap pengambilan keputusan (*Decision Stage*)

Tahap terakhir dari perumusan strategi yaitu tahap pengambilan keputusan dengan menggunakan analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planning Maitrix*). Analisis QSPM digunakan untuk menentukan prioritas strategi pengembangan produk unggulan khas Meru Betiri dengan cara memberikan nilai kemenarikan relatif (*Attractive Score/ AS*) pada masing-masing faktor internal maupun eksternal. Strategi yang memiliki total nilai kemenarikan relatif (*Total Attractiveness Score/ TAS*) yang tertinggi merupakan prioritas strategi yang dapat diterapkan. Teknik tersebut secara objektif menunjukkan strategi

alternatif paling baik. Adapun alternatif strategi pengembangan produk produk unggulan khas Meru Betiri, yaitu:

No	Alternatif Strategi	TAS	Prioritas
1	Penguatan kegiatan promosi penjualan	6,20	Prioritas 1
2	Konsistensi kualitas produk dan keberlanjutan usaha	5,95	Prioritas 2
3	Penguatan kemitraan perekonomian lokal	5,76	Prioritas 3

Berdasarkan hasil analisis QSPM dapat diketahui bahwa strategi prioritas utama dengan nilai Total Attractiveness Score (TAS) terbesar adalah penguatan kegiatan promosi dan penjualan dengan nilai TAS sebesar 6,20 . Strategi prioritas kedua adalah konsistensi kualitas produk dan keberlanjutan usaha dengan nilai TAS sebesar 5,95 dan strategi priritas ketiga adalah penguatan kemitraan perekonomian lokal dengan nilai TAS sebesar 5,76. Prioritas strategi disusun berdasarkan urutan nilai TAS sebesar sampai terkecil yaitu:

1. Penguatan kegiatan promosi penjualan

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Promosi dapat dilakukan dengan cara melakukan promosi pada media sosial seperti *instragram*, *aplikasi belanja online*, *facebook*, dan sebagainya. Promosi juga dapat dilakukan secara manual dengan mendeskripsikan produk unggulan melalui *leaflet* maupun *mouth to mouth*. Produk unggulan khas Meru Betiri yang memiliki nilai tambah seperti keripik pisang “Cripika” dan sirup rempah “Kraton” masih memiliki jalur pemasaran yang sempit dan terbatas. Oleh karena itu, penguatan kegiatan promosi dan penjualan yaitu untuk memanfaatkan peluang adanya potensi pasar produk unggulan khas Meru Betiri yang terbuka lebar, adanya destinasi ekowisata sekitar Taman Nasional Meru Betiri yang semakin berkembang dan didukung dengan produk unggulan yang memiliki kualitas.

2. Konsistensi kualitas produk dan keberlanjutan usaha

Konsistensi kualitas produk merupakan indikator bagi konsumen dalam membeli suatu produk dan mengkonsumsinya secara terus menerus. Keberlanjutan usaha merupakan kegiatan perusahaan untuk terus beroperasi dan memproduksi yang dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti fluktuasi harga bahan baku maupun bahan pembantu dan sebagainya. Oleh karena itu, dalam rangka menciptakan *image* produk di benak konsumen maka kualitas produk dan keberlanjutan usaha sangat dibutuhkan. Konsistensi kualitas produk dan keberlanjutan usaha yaitu untuk memanfaatkan peluang adanya potensi pasar produk unggulan khas Meru Betiri yang terbuka lebar dan dukungan dari pemerintah dan didukung adanya legalitas usaha serta program BUMDES mengenai permodalan dan pemasaran produk.

3. Penguatan kemitraan perekonomian lokal

Penguatan kemitraan perekonomian lokal merupakan strategi alternatif sebagai wadah untuk merencanakan,menyusun strategi dan pengambilan keputusan yang berkaitan dengan ekonomi daerah terutama di desa penyangga Taman Nasional Meru Betiri. Pelaku kemitraan yang dapat ikut berpartisipasi yaitu dari pemerintah daerah, produsen, pedagang (distributor) dan lembaga keuangan. Program kemitraan yaitu dapat berupa jaringan kerjasama antar pelaku usaha melalui penyelenggaraan dan forum temu usaha dan pengembangan pasar.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis SWOT dapat diketahui bahwa rumusan alternatif strategi diantaranya penguatan kegiatan promosi dan penjualan, konsistensi kualitas produk dan keberlanjutan usaha dan penguatan kemitraan perekonomian lokal. Hasil analisis QSPM menjelaskan bahwa masing-masing rumusan alternatif strategi tersebut memiliki nilai TAS berbeda-beda untuk mengetahui prioritas dari strategi-strategi tersebut. Strategi prioritas utama dengan nilai Total Attractiveness Score (TAS) terbesar adalah penguatan kegiatan promosi dan penjualan dengan nilai TAS sebesar 6,20. Strategi prioritas kedua adalah konsistensi kualitas produk dan keberlanjutan usaha dengan nilai TAS sebesar 5,95 dan strategi prioritas ketiga adalah penguatan kemitraan perekonomian lokal dengan nilai TAS sebesar 5,76.

Pustaka

Asmara, R., N. Hanani, dan Fahriyah. 2014. *Strategi Peningkatan Daya Saing Komoditas Pertanian*. Malang: Gunung Samudera.

FGD. 2017. *Balai Taman Nasional Meru Betiri*. Jember: TNMB.

Kemendesa Pers. 2017. KEMENDESA Gelar Expo Prukades 2017 Untuk Dorong Pertumbuhan Ekonomi Desa Tertinggal. [Serial Online]. https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwiksZnlKXYAhVBuI8KHfv4DJQQFggnMAA&url=http%3A%2F%2Fexpo.prukades.com%2Fdownload%2Fpress_release.pdf&usg=AOvVaw3NHLg8Ce6_CuIdF0aU8qAg. [20 Desember 2017].

Rujito. 2016. Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Pengembangan Model Desa Konservasi dan Ekowisata di Kawasan Taman Nasional Meru Betiri. *Dinamika Global: Rebranding Keunggulan Kompetitif Berbasis Kearifan Lokal*. Jember.