

STRATEGI USAHA DALAM PENGEMBANGAN AGROINDUSTRI SALE PISANG PADA DESA KARANG BINANGUN KECAMATAN BELITANG MADANG RAYA OKU TIMUR

Helisia Margahana

STIE Trisna Negara, OKU Timur

Email: helisia.mg@gmail.com

Abstrak

Sektor agroindustri dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi kolaborasi strategis yang berperan penting dalam pembangunan ekonomi nasional maupun daerah. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan agroindustri pada UMKM Karang Binangun yang merupakan salah satu pelaku pengolahan Sale Pisang di Kabupaten OKU Timur. Penelitian ini menggunakan desain penelitian kualitatif dan teknik studi kasus dengan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengembangan agroindustri sale pisang pada UMKM Karang Binangun yang dapat dilakukan yaitu: mempertahankan sistem manajemen bahan baku, mempertahankan pangsa pasar dan penjualan, dan meminimalisasi resiko serta menetapkan harga yang kompetitif. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara perawatan fasilitas produksi, meningkatkan konsistensi produk baik kualitas maupun kuantitas dan merencanakan volume produksi optimal.

Kata kunci : strategi usaha, pengembangan, agroindustry, sale pisang

1. PENDAHULUAN

Agroindustri merupakan suatu rangkaian kegiatan industri yang terdiri dari proses produksi, pengolahan, pengangkutan, penyimpanan, pendanaan, pemasaran dan distribusi berbasis produk pertanian (Kurniati, 2015). Dapat dikatakan bahwa agroindustri adalah industri yang mengolah hasil pertanian menjadi bahan setengah jadi atau produk akhir yang melibatkan manusia, komoditas pertanian, modal, teknologi, informasi dan faktor-faktor lainnya. Keberadaan agroindustri sangat penting bagi kemajuan dan kesejahteraan suatu daerah. Dengan pertanian sebagai intinya, agroindustri mampu menyerap banyak tenaga kerja, meningkatkan pendapatan pelakunya, meningkatkan pendapatan daerah dan mampu memunculkan inovasi-inovasi terbaru sehingga menguatkan daya saing.

Kabupaten OKU Timur Kecamatan Belitang Madang Raya Desa Karang Binangun merupakan salah satu daerah yang terletak di Sumatera Selatan yang memiliki potensi industri pengolahan yang sangat besar. Pisang adalah salah satu komoditas unggulan dan menjadi sumber penghidupan bagi masyarakat Kabupaten OKU Timur terutama Kecamatan Belitang Madang Raya Desa Karang Binangun.

Desa Karang Binangun memiliki potensi sebagai sentra agroindustri pengolahan Sale Pisang. Sale pisang merupakan salah satu produk olahan khas daerah yang terkenal di desa Karang Binangun.

Menurut Udayana (2011), strategi pengembangan agroindustri harus disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi oleh agroindustri bersangkutan. Permasalahan tersebut antara lain yaitu: (a) karakteristik produk pertanian yang mudah rusak (*perishable*); (b) tidak terjaminnya kontinuitas bahan baku, sebagian besar produk pertanian yang sifatnya musiman karena ketersediaannya tergantung faktor iklim; (c) kualitas produk pertanian dan agroindustri masih belum terstandar sehingga sulit bersaing; (d) agroindustri berskala UMKM masih

minim modal dan teknologi. Selain itu, terdapat tantangan persaingan agroindustri sale pisang antar usaha baik dengan jenis usaha sejenis maupun berbeda jenis.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Agroindustri dikenal sebagai kegiatan industri yang mengolah hasil pertanian sebagai bahan baku menjadi produk akhir atau barang setengah jadi, serta menyediakan peralatan dan jasa untuk mendukung kegiatan tersebut. Namun, agroindustri lebih dikenal sebagai industri hilir yang mengolah dan menghasilkan barang siap konsumsi.

Menurut Austin (2000), agroindustri merupakan perusahaan yang melakukan pengolahan secara fisik maupun kimiawi terhadap bahan baku yang berasal dari tanaman dan hewan dengan sehingga tercipta perubahan bentuk dan peningkatan masa simpan produk. Hicks (1995) dalam Tarigan dan Ariningsih (2007) mengemukakan bahwa ciri-ciri kegiatan agroindustri yaitu: (a) meningkatkan nilai tambah, (b) menghasilkan produk yang bermanfaat dan dapat dipasarkan, (c) meningkatkan daya simpan, (d) menghasilkan keuntungan pendapatan bagi produsen.

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), kriteria yang termasuk ke dalam UMKM adalah sebagai berikut:

- Kriteria Usaha Mikro yaitu memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- Kriteria Usaha Kecil yaitu memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- Kriteria Usaha Menengah yaitu memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut Simatupang (2007), strategi didefinisikan sebagai suatu konsep dan rancangan yang menghasilkan keterpaduan antara tujuan, kebijakan dan tindakan organisasi secara menyeluruh. Sedangkan pengertian dari pengembangan agroindustri adalah segala upaya yang dilakukan agar tercipta kinerja lebih baik dari sebelumnya.

Menurut Rangkuti (2008), analisis SWOT adalah cara perusahaan atau organisasi untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi yang paling tepat dilakukan untuk mencapai tujuan. Analisis SWOT merupakan langkah penting dalam merumuskan strategi dengan mengukur kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*) yang berasal dari lingkungan internal perusahaan termasuk juga kinerja perusahaan, demikian juga kesempatan (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang berasal dari lingkungan luar atau eksternal perusahaan.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Objek yang dikaji dan diteliti dalam penelitian ini adalah strategi pengembangan agroindustri sale pisang pada salah satu UMKM di Desa Karang Binangun. Penelitian ini dilakukan di Desa Karang Binangun, Kecamatan Belitang Madang Raya Kabupaten OKU Timur.

Desain penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Menurut Sugiyono (2010), metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen utama. Metode yang digunakan adalah studi kasus.

Pengambilan data dan penentuan informan dilakukan secara sengaja (*purposive*), teknik pengumpulan data dengan triangulasi, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi. Teknik analisis data pada penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangan agroindustri sale pisang UMKM.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Faktor yang Mempengaruhi Strategi Pengembangan Agroindustri Sale Pisang di Desa Karang Binangun:

4.1.1 Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Terdapat beberapa faktor internal yang diidentifikasi menjadi kekuatan agroindustri sale pisang di UMKM Desa Karang Binangun, yaitu: 1) Manajemen persediaan bahan baku yang baik, 2) Selalu tersedianya tenaga kerja kupas potong, 3) Tersedianya modal untuk menjalankan usaha, 4) Memiliki ruang khusus untuk pengolahan, 5) Memiliki rumah kaca untuk tahap pengeringan, 6) Sudah menerapkan *Good Manufacturing Practices* (GMP), 7) Memperhatikan batas penggunaan pengawet dan pewarna, 8) Memiliki sertifikat P-IRT dan Halal, 9) Inovasi kemasan yang menarik, 10) Variasi produk manisan, 11) Memiliki Surat Keterangan Usaha (SKU), dan 12) Lokasi tempat usaha yang strategis.

Setelah diidentifikasi, juga terdapat faktor internal yang menjadi kelemahan agroindustri sale pisang di UMKM Desa Karang Binangun, yaitu: 1) Kurangnya ketersediaan kapasitas bangunan, 2) Peralatan masih tergolong sederhana, 3) Sistem pembukuan masih tradisional, 4) Pengelolaan keuangan usaha belum terpisah, 5) Belum memiliki SPO tertulis, 6) Belum memiliki standarisasi produk yang baku, 7) Harga tergolong cukup mahal, 8) Belum memiliki toko khusus untuk pemasaran, 9) Belum ada promosi langsung (*online/face to face*), dan 10) Belum ada regenerasi pengelola.

4.1.2 Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Terdapat beberapa faktor eksternal yang diidentifikasi menjadi peluang agroindustri sale pisang di UMKM Desa Karang Binangun, yaitu: 1) Pisang, 2) Iklim di Desa Karang Binangun yang mendukung tahap pengeringan, 3) Kebijakan pemerintah yang memperhatikan UMKM, 4) Program pemerintah dalam pengembangan UMKM, 5) Program Kredit Tanpa Bunga (KTB) dan Kredit Tanpa Agunan (KTA), 6) Keberadaan Masyarakat Klaster Pengolahan Buah (Masterbu), 7) Hari Raya setiap tahun yang meningkatkan pendapatan, 8) Tersedianya bahan baku di daerah OKU Timur, 9) Hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku, 10) Pesaing tidak melakukan produksi secara kontinu, 11) Presepsi konsumen terhadap produk yang baik, 12) Kemajuan teknologi komunikasi dan informasi, 13) Tersedianya pasar ekspor, dan 14) Tersedianya layanan jasa pengiriman atau ekspedisi.

4.2 Matriks *Internal Factor Evaluation*

4.2.1 (IFE) dan *External Factor Evaluation* (EFE)

Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Tabel 1. Identifikasi Faktor Internal Agroindustri Sale Pisang Di Desa Karang Binangun

| No | Faktor Strategis Internal | Bobot | Rating | Skor |
|----|---|-------------|--------|-------------|
| | Kekuatan: | | | |
| 1 | Manajemen persediaan bahan baku yang baik | 0,06 | 4 | 0,24 |
| 2 | Selalu tersedianya tenaga kerja kupas potong | 0,04 | 3 | 0,12 |
| 3 | Tersedianya modal untuk menjalankan usaha | 0,06 | 3 | 0,18 |
| 4 | Memiliki ruang khusus untuk pengolahan | 0,04 | 3 | 0,12 |
| 5 | Memiliki rumah kaca untuk tahap pengeringan | 0,05 | 4 | 0,20 |
| 6 | Sudah menerapkan <i>Good Manufacturing Practices</i> (GMP) | 0,05 | 4 | 0,20 |
| 7 | Memperhatikan batas penggunaan pengawet dan pewarna | 0,06 | 4 | 0,24 |
| 8 | Memiliki sertifikat P-IRT dan Halal | 0,06 | 4 | 0,24 |
| 9 | Inovasi kemasan yang menarik | 0,04 | 4 | 0,16 |
| 10 | Variasi produk manisan | 0,04 | 3 | 0,12 |
| 11 | Memiliki Surat Keterangan Usaha (SKU) | 0,03 | 3 | 0,09 |
| 12 | Lokasi tempat usaha yang strategis | 0,03 | 3 | 0,09 |
| | Kelemahan: | | | |
| 1. | Kurangnya ketersediaan kapasitas bangunan | 0,06 | 1 | 0,06 |
| 2. | Peralatan masih tergolong sederhana | 0,03 | 2 | 0,06 |
| 3. | Sistem pembukuan masih tradisional | 0,03 | 2 | 0,06 |
| 4 | Pengelolaan keuangan usaha belum terpisah dengan rumah tangga | 0,03 | 2 | 0,06 |
| 5 | Belum memiliki SPO tertulis | 0,04 | 2 | 0,08 |
| 6 | Belum memiliki standarisasi produk yang baku | 0,05 | 1 | 0,05 |
| 7 | Harga tergolong cukup mahal | 0,04 | 1 | 0,04 |
| 8 | Belum memiliki toko khusus untuk pemasaran | 0,04 | 2 | 0,08 |
| 9 | Belum ada promosi langsung (<i>online/face to face</i>) | 0,06 | 1 | 0,06 |
| 10 | Belum ada regenerasi pengelola | 0,06 | 1 | 0,06 |
| | TOTAL | 1,00 | | 2,61 |

Tabel 1 menunjukkan bahwa nilai tertinggi untuk faktor internal yang paling berpengaruh sebagai kelemahan utama adalah belum memiliki SPO tertulis (0,08) dan belum memiliki toko khusus untuk pemasaran (0,08). Sedangkan kelemahan terkecil yang dimiliki adalah harga produk yang tergolong cukup mahal (0,04).

Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE)

Tabel 2. Identifikasi Faktor Eksternal Agroindustri Sale Pisang di Desa Karang Binangun

| | Faktor Strategi Eksternal | Bobot | Rating | Skor |
|-----|--|--------------|---------------|-------------|
| | Peluang: | | | |
| 1. | Pisang adalah tanaman musiman | 0,06 | 4 | 0,24 |
| 2. | Iklim di Desa karang Binangun yang mendukung tahap Pengeringan | 0,04 | 4 | 0,16 |
| 3. | Kebijakan pemerintah yang memperhatikan UMKM | 0,05 | 3 | 0,15 |
| 4. | .Program pemerintah dalam pengemb | 0,06 | 3 | 0,18 |
| 5. | Program Kredit Tanpa Bunga (KTB) dan Kredit Tanpa Agunan (KTA) | 0,04 | 4 | 0,16 |
| 6 | Keberadaan Masyarakat Klaster Pengolahan Buah (Masterbu) | 0,03 | 3 | 0,09 |
| 7. | Hari Raya setiap tahun yang meningkatkan Pendapatan | 0,06 | 4 | 0,24 |
| 8. | Tersedianya bahan baku di daerah OKU Timur | 0,06 | 4 | 0,24 |
| 9 | Hubungan yang baik dengan pemasok bahan baku | 0,04 | 3 | 0,12 |
| 10. | Pesaing tidak melakukan produksi secara kontinu | 0,05 | 4 | 0,20 |
| 11. | Presepsi konsumen terhadap produk yang baik | 0,06 | 4 | 0,24 |
| 12 | Kemajuan teknologi komunikasi dan informasi | 0,03 | 3 | 0,09 |
| 13 | Tersedianya pasar ekspor | 0,03 | 3 | 0,09 |
| 14 | Tersedianya layanan jasa pengiriman | 0,04 | 3 | 0,12 |
| | Ancaman: | | | |
| 1. | Teknologi <i>off-season</i> | 0,04 | 1 | 0,04 |
| 2. | Musim hujan menghambat tahap pengeringan | 0,03 | 2 | 0,06 |
| 3. | .Bantuan dari pemerintah kadang tida | 0,03 | 2 | 0,06 |
| 4. | Kenaikan harga-harga kebutuhan pokok | 0,06 | 1 | 0,06 |
| 5. | Harga bahan baku yang diperoleh masih terbilang Mahal | 0,06 | 1 | 0,06 |

| | | | | |
|----|---|-------------|---|-------------|
| 6. | Muncul pesaing-pesaing baru dengan produk Sejenis | 0,06 | 1 | 0,06 |
| 7. | Harga produk pesaing yang lebih murah | 0,01 | 1 | 0,01 |
| 8. | Sistem pasar modern yang tidak menguntungkan | 0,06 | 2 | 0,06 |
| | TOTAL | 1,00 | | 2,74 |

Tabel 2 menunjukkan bahwa nilai tertinggi untuk faktor eksternal yang paling berpotensi sebagai ancaman utama adalah Musim hujan menghambat tahap pengeringan (0,06), Bantuan dari pemerintah kadang tidak tepat sasaran (0,06), Kenaikan harga-harga kebutuhan pokok (0,06), Harga bahan baku yang diperoleh masih terbilang mahal (0,06), Muncul pesaing-pesaing baru dengan produk sejenis, dan Sistem pasar modern yang tidak menguntungkan (0,06). Sedangkan ancaman terlemah yang dihadapi adalah Harga produk.

4.3 Analisis Matriks Internal-Eksternal (IE)

Matriks IE (Internal-Eksternal) dihasilkan melalui pencocokan informasi yang diperoleh dari tabel Matriks EFE dan IFE untuk mendapatkan informasi mengenai posisi perusahaan guna mempermudah dalam menentukan alternatif strategi. Nilai matriks IFE sebesar 2,61 menunjukkan bahwa agroindustri Sale pisang di Desa Karang Binangun memiliki kemampuan yang cukup baik dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan yang dimiliki. Sedangkan nilai matriks EFE sebesar 2,74 menunjukkan bahwa agroindustri sale pisang di Desa Karang Binangun memiliki kemampuan yang cukup baik dalam memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman.

Berdasarkan nilai matriks IFE dan EFE tersebut, didapatkan bahwa posisi potensi pengembangan agroindustri Sale pisang di Desa Karang Binangun ada pada sel V. Menurut David (2006), sel ini menunjukkan jenis strategi yang cocok untuk diterapkan adalah “**Hold and Maintain**”. Berdasarkan jenis tersebut, strategi yang dapat dilakukan untuk agroindustri Sale Pisang Kelompok pesaing yang lebih murah (0,01).

Matriks Analisis SWOT

Tabel 3. Matrik SWOT Strategi Pengembangan Agroindustri Sale Pisang di Desa Karang Binangun

| | Kekuatan (Strength) S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, S8, S9, S10, S11, dan S12 | Kelemahan (Weakness) W1, W2, W3, W4, W5, W6, W7, W8, W9, dan W10 |
|------------------------------|---|--|
| Peluang (Opportunity) | Strategi SO Mempertahankan sistem manajemen bahan baku yang sudah baik agar produksi dapat terus berkelanjutan walaupun saat di luar musim panen bahan baku (S1, S2, S3, S4, S5, O1, O2, O7, O8, O9 dan O10) | Strategi WO Memanfaatkan program bantuan pemerintah untuk memperbesar kapasitas bangunan, pengadaan peralatan produksi, dan perluasan akses pemasaran (W1, W2, W8, W9, O3, O4, O5, O6 dan O9) |

| | | |
|---|--|---|
| <p>O1, O2, O3, O4, O5, O6, O7, O8, O9, O10, O11, O12, O13, dan O14</p> | <p>2 Mempertahankan dan meningkatkan kualitas, variasi dan inovasi produk untuk meraih loyalitas konsumen dan melakukan pengembangan pasar yang lebih luas (S6, S7, S8, S9, S10, O11, O13 dan O14)</p> <p>3 Memanfaatkan kepemilikan SKU untuk melakukan peminjaman modal kepada pemerintah atau lembaga keuangan untuk dimanfaatkan dalam pengembangan usaha (S11, O3, O4, O5 dan O6)</p> <p>4 Memanfaatkan lokasi yang strategis sebagai daerah wisata dengan melakukan promosi rutin (S12, O7, O11 dan O12)</p> | <p>2 Regenerasi atau merekrut tenaga kerja muda terampil untuk mengelola pembukuan keuangan dan pemasaran dengan pemanfaatan teknologi modern (W3, W4, W8, W9, W10, O11, O12 dan O14)</p> <p>3 Menyusun dan menetapkan SPO maupun standar bahan baku dan produk secara tertulis agar produksi memiliki kualitas dan mutu yang seragam (W5, W6, O8, O9, O11 dan O13)</p> <p>4 Melakukan kerja sama dan forum komunikasi terkait bahan baku untuk efisiensi biaya produksi dan menciptakan harga yang kompetitif (W7, O6, O8, O9 dan O12)</p> |
| <p>Ancaman (Threats)</p> <p>T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7, dan T8</p> | <p>Strategi ST</p> <p>1 Meja dan meningkatkan konsistensi produksi baik kuantitas atau kualitas untuk mempertahankan pangsa pasar dan penjualan yang sudah ada di pasar (S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, S8, T6 dan T7)</p> <p>2 Menciptakan modifikasi/inovasi/variasi produk baru dengan menggunakan bahanbahan yang lebih mudah dan murah didapatkan untuk menarik minat konsumen dan menekan biaya produksi (S9, S10, T2, T4, T5 dan T6)</p> <p>3 Dengan sumber daya yang dimiliki dapat dimanfaatkan untuk mencari segmen pasar baru dimana belum banyak pesaing yang terlibat (S1, S2, S3, S4, S5, S11, S12, T1, T6, T7 dan T8)</p> | <p>Strategi WT</p> <p>1 Merencanakan volume produksi yang optimal agar total biaya produksi efisien sehingga meminimalisasi resiko dan harga dapat kompetitif (W1, W7, T1, T2, T4, T5, T6 dan T7)</p> <p>2 Melakukan sistem kemitraan kontrak dengan pemasok maupun pasar modern agar kesepakatan yang terjadi saling menguntungkan (W7, W8, W9, T5 dan T8)</p> <p>3 Penggunaan metode atau teknologi tepat guna sederhana, baik dalam proses produksi maupun pengelolaan usaha apabila bantuan dari pemerintah belum tepat sasaran (W2, W3, W4, W5, W6, W10 dan T3)</p> |

Setelah analisis faktor internal dan eksternal agroindustri sale pisang di Desa Karang Binangun dimasukan ke dalam Matriks IFE dan Matriks EFE, kemudian hasilnya dimasukkan dalam model kualitatif. Matriks SWOT sebagai model kualitatif digunakan sebagai acuan dalam merumuskan strategi kompetitif perusahaan. Matriks ini akan menghasilkan empat tipe alternatif strategi berdasarkan pencocokan antara setiap elemen

SWOT yaitu: Kekuatan (*S-Strength*), Kelemahan (*W-Weakness*), Peluang (*O-Opportunity*), dan Ancaman (*T-Threats*) yang dimiliki dan dihadapi UMKM Karang Binangun (Tabel 3).

5. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Identifikasi lingkungan internal dan eksternal agroindustri manisan mangga Kelompok Satria:

a. Kekuatan utama meliputi

Manajemen persediaan bahan baku yang baik, memiliki bangunan rumah kaca untuk tahap pengeringan dan sudah diterapkannya *Good Manufacturing Practices* (GMP).

b. Kelemahan utama meliputi

Kekurangan ketersediaan kapasitas bangunan, belum memiliki standar produk yang baku, harga jual tergolong cukup mahal dan belum melakukan promosi.

c. Peluang utama meliputi

Pisang yang merupakan tanaman musiman, di daerah OKU Timur terutama di Desa Karang Binangun yang mendukung tahap pengeringan, ketersediaan bahan baku di OKU Timur dan pesaing yang tidak berproduksi secara kontinu.

d. Ancaman utama meliputi

Keberadaan teknologi *off-season*, kenaikan harga-harga kebutuhan pokok, harga bahan baku yang mahal, munculnya pesaing-pesaing baru dengan produk sejenis, dan harga produk pesaing yang lebih murah

5.2 Saran

Strategi pengembangan yang tepat untuk diterapkan pada agroindustri sale pisang Desa Karang Binangun adalah jenis strategi "*Hold and Maintain*".

Strategi tersebut dapat dilakukan dengan cara menerapkan strategi prioritas yaitu mempertahankan sistem manajemen bahan baku yang sudah baik agar produksi dapat terus berkelanjutan walaupun saat di luar musim panen mangga sebagai bahan baku. Strategi selanjutnya yang dapat dilakukan adalah memanfaatkan kepemilikan SKU untuk melakukan peminjaman modal kepada pemerintah atau lembaga keuangan untuk dimanfaatkan dalam pengembangan usaha sale pisang.

DAFTAR PUSTAKA

Austin J. E. 2002. *Agroindustrial Project Analysis Critical Design Factors*:

EDI Series in Economic Development Second Edition. Baltimore: John Hopkins Univ. Press

BPS Kabupaten Cirebon. 2017. *Kabupaten Cirebon Dalam Angka 2017*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Cirebon.

David, Fred. R. 2006. *Manajemen Strategis Edisi Sepuluh*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Kurniati, Edy Dwi. 2015. *Kewirausahaan Industri*. Yogyakarta: Penerbit Deepublish.

Rangkuti, F. 1998. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Simatupang TM. 1997. *Pemodelan Sistem*. Bandung: Studio Manajemen Jurusan Teknik Industri. Bandung: Institut Teknologi Bandung.

- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tarigan, H. dan E. Ariningsih 2007. *Peluang dan Kendala Agroindustri Sagu di Kabupaten Jayapura*. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Bogor.
- Udayana, I. G. B. 2011. "Peran Agroindustri dalam Pembangunan Pertanian". *Jurnal Singhadwala*, Edisi 44, Februari.



