Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal of Agribusiness Science, 12(4):256-263, November 2024ISSN(p): 2337-7070
Accredited S4 based on DGHE, RTM Republic of Indonesia, No. 204/E/KPT/2022 ISSN(e): 2620-4177
Available Online: https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA

ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL DAN STRATEGI PEMASARAN BUAH MELON DI GREEN HOUSE PONDOK PESANTREN NURUL FATTAH KABUPATEN TULANG BAWANG

(Financial Feasibility Analysis and Marketing Strategy Of Melon Fruit At The Green House Nurul Fattah Islamic Boarding School Tulang Bawang District)

Umi Lutfiyatus Sholeha, Teguh Endaryanto*, Erlina Rufaidah

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung
**e-mail*: teguh.endaryanto@fp.unila.ac.id

ABSTRACT

This research used two methods, namely descriptive methods and analytical methods. Sample used in this research was the Inthanon melon farming business by Nurul Fattah Islamic Boarding School in, Tulang Bawang District, Lampung. Financial feasibility of the Inthanon melon farming business was analyzed using five criteria, included NPV, Net B/C, IRR, and PP, while the prospects and marketing strategy of the melon farming business were analyzed using SWOT analysis. Results of the research show that the Inthanon melon farming by Pondok Pesantren Nurul Fattah is financially feasible to continue with an NPV calculation of IDR 738,604,504/500 m^2, net B/C of 2.86, IRR of 27%, and PP for 6 years. Marketing strategies for melon fruit at Nurul Fattah Islamic Boarding School are to improve the quality of melons, and arrange a regular planting schedule for melons to avoid over supply of fruit on the market. In addition, another strategies are taking part in various bazaar activities, doing collaboration with melon processed food producers, maximizing the use of digital promotional media, sticking an attractive label on the fruit to make it look luxurious and known to people, increasing market share and strengthening the partnership network in particular with Superindo.

Keywords: feasibility analysis, melon, and marketing strategy

Received: 9 July 2024 *Revise: 2 Oktober 2024* *Accepted: 18 November 2024* *DOI:* http://dx.doi.org/10.23960/jiia.v12i4.9310

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara yang didominasi oleh sektor pertanian, yang berarti sektor pertanian memiliki peran penting dalam perekonomian nasional secara keseluruhan. Tujuan pembangunan pertanian adalah menciptakan sektor pertanian yang kuat, maju, dan efisien, yang ditandai oleh kemampuannya meningkatkan kesejahteraan petani serta mendorong pertumbuhan sektor terkait dan ekonomi secara keseluruhan (Edyson *et al*., 2022; Wahyudi *et al*., 2020).

Sektor pertanian tetap memainkan peran penting dalam perekonomian nasional, terutama dalam memenuhi kebutuhan pangan. Langkah yang diambil untuk meningkatkan pendapatan petani adalah dengan mengembangkan produk pertanian yang sangat menguntungkan secara ekonomis dan potensi pasar yang besar, baik di pasar domestik maupun luar negeri (Astuti dan Ratnawati, 2020).

Pertanian yang telah dikembangkan adalah hortikultura, yang mencakup buah-buahan, sayuran, dan bunga. Buah-buahan memiliki potensi yang cukup menjanjikan untuk dikembangkan karena permintaannya terus meningkat. Salah satu komoditas buah yang memiliki prospek baik untuk dikembangkan adalah melon (Gunawan, 2023). Perhatian khusus Dalam pengembangan sektor hortikultura diberikan pada melon karena memiliki karakteristik yang menarik. Melon adalah buah yang populer dan memiliki nilai ekonomi yang tinggi (Wulandari *et al*., 2018).

Melon merupakan salah satu tanaman yang paling banyak dibudidayakan dan memiliki permintaan cukup tinggi, termasuk di Provinsi Lampung. Hal ini menunjukkan bahwa melon merupakan komoditas yang menarik untuk dikembangkan serta dapat menjadi salah satu peluang bagi petani untuk memperbaiki perekonomian. Pertumbuhan

produksi melon yang terus meningkat, diharapkan dapat memberikan kontribusi positif terhadap pendapatan petani dan perekonomian lokal di Provinsi Lampung. Melalui dengan dukungan yang tepat dari pemerintah dan pemangku kepentingan terkait, diharapkan budidaya melon di Provinsi Lampung mampu berkembang dan berkontribusi pada masyarakat umum (BPS, 2022).

Peningkatan produksi buah melon tertinggi pada tahun 2022 yaitu sebesar 822 ton, sementara produksi terendah pada tahun 2017 yaitu sebesar 424 ton. Peningkatan produksi buah melon di Provinsi Lampung diiringi dengan peningkatan luas lahan produksi. Luas lahan melon pada tahun 2017 seluas 48 hektar dan meningkat pada tahun 2022 seluas 98 hektar (BPS, 2022). Adanya peningkatan ini dikarenakan Provinsi Lampung memiliki iklim tropis dengan curah hujan dan sinar matahari mencukupi serta kemampuan petani dalam hal budidaya yang semakin membaik sehingga buah melon dapat tumbuh dengan subur.

Salah satu wilayah di Provinsi Lampung yang memiliki potensi dalam budidaya melon adalah Kabupaten Tulang Bawang. Terdapat Pondok Pesantren yang membudidayakan melon di Kabupaten Tulang Bawang, yaitu Nurul Fattah. Pondok pesantren telah mengadopsi teknik budidaya modern dengan memanfaatkan fasilitas *Green House* yang terhubung dengan *Internet of Things* (IoT), menciptakan kondisi optimal untuk pertumbuhan dan perkembangan melon. Fasilitas *Green House* ini didapatkan melalui dana hibah Bank Indonesia dalam rangka meningkatkan perekonomian bisnis pesantren melalui teknik budidaya modern. Adanya bantuan pembangunan *Green House* ini merupakan salah satu project *Holding Ekonomi* dan Bisnis Pesantren (HEBITREN) yang menjadi wadah penguatan kemandirian pesantren untuk mengakselerasi usaha pertanian dengan syarat pesantren tersebut memiliki unit usaha yang akan dibina dan dibentuk sehingga terbangun kerja sama antar pesantren. Adanya program HEBITREN sendiri tidak terlepas dari dukungan Bank Indonesia yang telah berkomitmen memberikan fasilitas bagi pesantren untuk meningkatkan perekonomian sekaligus menjadi wadah pencetak kader penggerak ekonomi para ummat antara dunia modern dan keagamaan.

Pondok Pesantren Nurul Fattah mendapatkan modal dari bantuan program HEBITREN yang tergolong cukup baru sehingga belum pernah dilakukan analisis kelayakan finansial oleh lembaga perguruan tinggi dan lembaga penelitian lainnya di Kabupaten Tulang Bawang. Analisis kelayakan finansial ditinjau dari sudut pandang manfaatnya terhadap masyarakat serta mengetahui profitabilitas Pondok Pesantren sebagai pemilik dan pengelola. Analisis kelayakan finansial dalam budidaya melon di *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah merupakan langkah penting dalam mengukur potensi keberhasilan dan keberlanjutan usaha. Melalui analisis ini, dapat dievaluasi aspek keuangan yang terkait dengan produksi, biaya, pendapatan, dan profitabilitas dari budidaya melon. Tujuan utama dari analisis kelayakan finansial adalah untuk memastikan bahwa investasi dalam budidaya melon di *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah dapat memberikan hasil yang menguntungkan secara ekonomi. Selain analisis kelayakan, Langkah lain yang perlu diambil adalah merumuskan strategi pemasaran buah melon (Sugiarto *et al*., 2015).

Untuk menemukan aspek krusial dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dialami oleh pihak pengelola *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah, digunakan analisis SWOT dalam menganalisis strategi pemasarannya. Penerapan strategi pemasaran yang baik dapat membantu Pondok Pesantren Nurul Fattah memperluas jangkauan pasar, menciptakan nilai tambah bagi produk melon, dan membangun citra yang positif di mata konsumen. Strategi pemasaran yang efektif akan membantu meningkatkan daya saing, memperkuat brand melon dari *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah, dan memastikan kelangsungan usaha yang berkelanjutan. Berdasarkan uraian tersebut, tujuan dari penelitian ini untuk menganalisis kelayakan finansial dari usaha budidaya melon di *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah dan menyusun strategi pemasaran produk melon yang digunakan *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah.

METODE PENELITIAN

Waktu Pengumpulan data dilakukan mulai pada bulan Desember 2023 sampai bulan Januari 2024. Penelitian ini dilaksanakan di Pondok Pesantren Nurul Fattah, Desa Penawar Jaya, Kecamatan Banjar Margo, Kabupaten Tulang Bawang. Pondok Pesantren Nurul Fattah dipilih karena memiliki budidaya melon dengan *Green House* yang sudah berjalan selama 2 tahun dan sudah memasarkan produknya di pasar modern. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode survey dengan wawancara menggunakan bantuan kuisioner untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan

tujuan penelitian serta pengamatan langsung di daerah penelitian untuk mengumpulkan data. Selanjutnya dilakukan analisis data untuk menciptakan hasil penelitian serta gambaran (deskriptif) keadaan yang objektif dari awal pengumpulan data hingga penafsirannya. Setelah dikumpulkan, data penelitian diorganisasikan, diproses, dan dianalisis. Analisis data yang digunakan yaitu analisis finansial dan analisis SWOT.

Menurut Purnomo *et al*. (2018), analisis finansial adalah suatu analisis perbandingan antara investasi yang akan di peroleh dengan pengembalian tingkat biaya yang dikeluarkan, untuk menentukan apakah suatu proyek menguntungkan atau tidak selama umur proyek berlangsung. Menurut Kadariah (2001) dalam penelitan Delita, *et al.* (2015), ada beberapa metode atau kriteria investasi yang dapat digunakan untuk menilai kelayakan usaha investasi, yaitu:

Net Present Value

Jumlah keuntungan bersih atau biaya saat ini, dapat dihitung dengan (NPV). Kriteria berikut dapat menentukan kelayakan investasi dengan menggunakan nilai sekarang (NPV), ketika NPV lebih besar dari 0, usaha dianggap layak untuk dilaksanakan. Ketika NPV lebih kecil dari 0, bisnis dianggap tidak layak. Sebagai ilustrasi, nilai total nilai dapat dirumuskan seperti berikut:

$$\text{NPV} = \sum_{t=1}^{n} \frac{Bt - Ct}{(1-i)^t} \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (1)$$

Keterangan:
Bt = Manfaat perusahaan tahun ke-t
I = Tingkat suku bunga aktual
Ct = Biaya tahun ke-t
T = Umur ekonomis

Net Benefit-Cost Ratio

Manfaat bersih-biaya rasio, juga dikenal sebagai Net Benefit-Cost Ratio (Net B/C), digunakan untuk membandingkan keuntungan bisnis dengan biaya yang dikeluarkan. Jika sama dengan satu, bisnis mengembalikan sebesar biaya, dan bila tidak sampai satu, bisnis dianggap kurang layak untuk dijalankan.

$$\text{B/C } Ratio = \frac{\sum_{t=0}^{n} \text{Net benefit } (+)}{\sum_{t=0}^{n} \text{Net benefit } (-)} \ldots\ldots\ldots\ldots (2)$$

Keterangan:

a. Net B/C lebih besar dari 1, kegiatan layak dilakukan;
b. Net B/C lebih kecil dari 1, kegiatan tidak layak dilakukan; dan
c. Net B/C sama dengan 1, kegiatan berada pada *break event point*.

Internal Rate of Return

Tingkat pengembalian nol, dapat digunakan untuk menunjukkan seberapa baik sebuah perusahaan mengembalikan investasi. Jika nilai potensi biaya modal lebih besar dari nilai IRR, perusahaan dianggap layak. Metode penghitungan sebagai berikut:

$$\text{IRR} = i^+ \left[\frac{\text{NV}^+}{\text{NV}^+ + \text{NV}^+}\right] + (\text{i}^- - \text{i}^+) \ldots\ldots\ldots\ldots (3)$$

Keterangan:
i + = Tingkat bunga positif
i - = Tingkat bunga negatif
NPV+ = NPV positif
NPV- = NPV negatif

Payback Period

Periode pengembalian investasi digunakan untuk menentukan berapa lama investasi akan kembali. Untuk menghitung periode pengembalian menggunakan rumus.

$$Pp = \frac{I_0}{A_b} \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (4)$$

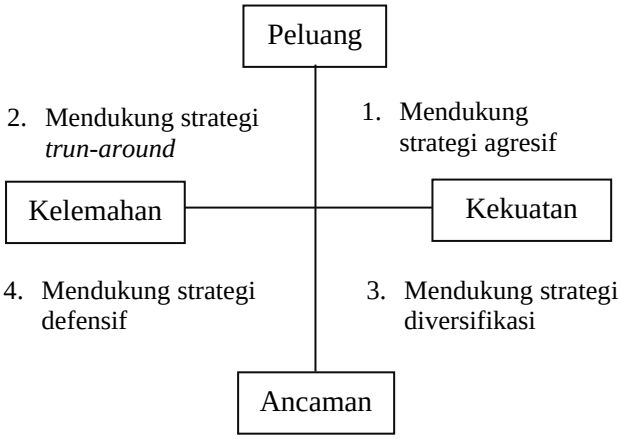
Keterangan:
Pp = Periode Pengembalian
I_0 = Modal
A_b = Rata-rata Penerimaan

Penyusunan Strategi Pemasaran

Matriks Analisis Faktor Internal (IFAS) digunakan untuk menemukan kekuatan dan kelemahan internal perusahaan, sedangkan Matriks Analisis Faktor Eksternal (EFAS) untuk menilai kondisi eksternal perusahaan untuk menemukan faktor peluang dan ancaman (Rangkuti, 1997).

Komponen faktor internal dan eksternal pada penelitian ini memiliki kesamaan pada penelitian Larenza *et al.* (2021). Faktor internal menggunakan unsur bauran pemasaran 4P *(Product, Price, Place, Promotion*), sedangkan faktor eksternal menggunakan komponen teknologi, konsumen dan pesaing.

Untuk menyusun strategi pemasaran, dibutuhkan juga kuadran *green strategy* yang digunakan dalam mencocokan faktor-faktor internal dengan eksternal. Kuadran *green strategy* dapat digunakan untuk memperoleh alternatif strategi berdasarkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi Perusahaan pada saat penelitian berlangsung.



Gambar 1. Kuadran *Green Strategy*
Sumber: Rangkuti, 1997

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kelayakan Finansial Usahatani Melon *Inthanon* di *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah

Menghitung kelayakan finansial adalah cara untuk menentukan apakah suatu perusahaan dapat menghasilkan keuntungan dari investasi yang ditanamkan padanya. Beberapa komponen harus dipertimbangkan agar perhitungan yang dibuat tepat. Asumsi yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Tahun awal usahatani melon dimulai pada tahun ke-0, dimana t 0 = Januari 2021 dan perhitungan yang lainnya = 1 tahun periode usaha (Januari – Desember).
2. Umur ekonomis yang digunakan adalah 10 tahun dimana umur ekonomis tersebut merupakan rata-rata reinvestasi dilakukan pada tahun kesepuluh.
3. Suku bunga menggunakan BI-Rate yaitu 6,75%.
4. Harga output adalah harga jual produksi buah melon.
5. Modal biaya usahatani telah meliputi biaya variabel awal.
6. Lahan yang digunakan merupakan lahan Pondok Pesantren Nurul Fattah yang tidak diperjualbelikan.

Terdapat dua biaya yang harus diperhitungkan dalam analisis finansial yaitu biaya investasi dan biaya variabel. Biaya investasi adalah biaya yang dikeluarkan oleh pemilik ketika mereka mendirikan bisnis pada tahun pertama. Biaya investasi diuraikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Rincian total biaya Pondok Pesantren Nurul Fattah dari tahun 2021-2030

Tahun ke-	Biaya Investasi (Rp)	Biaya Operasional (Rp)	Total (Rp)
	500 m^2	500 m^2	
1 (2021)	357.853.000	71.013.000	428.866.000
2 (2022)	35.000	71.013.000	71.048.000
3 (2023)	15.035.000	71.013.000	86.048.000
4 (2024)	203.000	71.013.000	71.216.000
5 (2025)	16.200.000	71.013.000	87.213.000
6 (2026)	470.000	71.013.000	71.483.000
7 (2027)	15.203.000	71.013.000	86.216.000
8 (2028)	40.385.000	71.013.000	111.398.000
9 (2029)	16.200.000	71.013.000	87.213.000
10(2030)	203.000	71.013.000	71.216.000

Tabel 1 menunjukkan bahwa biaya operasional yang dikeluarkan oleh Pondok Pesantren Nurul Fattah untuk memulai usaha tani melon *Inthanon* tetap sama sebesar Rp. 71.013.000 dari tahun pertama hingga tahun ke-10. Sedangkan, biaya investasi yang dibutuhkan oleh Pondok Pesantren Nurul Fattah menurun.

Tabel 3. Rincian biaya operasional yang dikeluarkan oleh Pondok Pesantren Nurul Fattah

Komponen	Satuan	Jumlah	Harga satuan (Rp)	Biaya (Rp)
• Upah tenaga kerja	orang	2	1.500.000	36.000.000
• Benih	paket	4	3.000.000	12.000.000
• Cocopeat	sak	100	30.000	3000.000
• Arang sekam	sak	100	25.000	2500.000
• Polybag	kg	25	13.000	325.000
• Nutrisi A&B Mix	kg	600	26.000	15.600.000
• Kalsium	liter	4	49.000	196.000
• KNO3	liter	4	38.000	152.000
• ZPT amistartop	botol	4	150.000	600.000
• Insektisida demolish	botol	4	80.000	320.000
• Fungisida previcure	botol	4	80.000	320.000
Total biaya Variabel				71.013.000

Tabel 2. Rincian biaya investasi melon *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah

Komponen	Satuan	Jumlah	Harga Satuan (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Biaya (Rp)
Mesin Penyiraman	Unit	1	40.000.000	7	40.000.000
Ph Meter	Unit	1	35.000	1	35.000
Ec Meter	Unit	1	35.000	5	35.000
Drum 100L	Unit	2	350.000	10	700.000
Gelas Ukur	Unit	1	15.000	4	15.000
Tray Semai	Unit	45	25.000	4	1.125.000
Jaringan Irigasi Tetes	Unit	1.000	15.000	2	15.000.000
Tes Brix	Unit	1	150.000	5	150.000
Seperangkat Bangunan Green House	Paket	1	300.000.000	10	300.000.000
Hansprayer	Unit	1	350.000	7	350.000
Gunting Panen	Unit	5	5.000	4	25.000
Tali Air	Unit	24	7.000	3	168.000
Timbangan	Unit	1	250.000	5	250.000
Total Biaya Investasi					357.853.000

Tabel 2 menunjukkan investasi Pondok Pesantren Nurul Fattah sebesar Rp357.853.000,00 untuk usaha tani melon Inthanon, yang memiliki luas 500 m^2. Investasi terbesar adalah pembuatan *Green House*, dengan total biaya Rp300.000.000,00.

Berdasarkan data pada Tabel 3, bahwa untuk memulai usaha tani melon Inthanon, Pondok Pesantren Nurul Fattah harus mengeluarkan total Rp71.013.000,00 sebagai biaya operasional. Biaya operasional terbesar ada pada upah tenaga kerja, yang mencapai Rp36.000.000,00.

Pondok Pesantren Nurul Fattah dari data yang tersaji pada Tabel 4 memperoleh penerimaan pada tahun pertama sebesar Rp0,00 karena *Green House* yang dimiliki oleh petani melon Inthanon, tidak menghasilkan melon yang dapat diperjualbelikan, pada tahun keempat dan seterusnya mereka menghasilkan Rp210.000.000,00.

Tahun ke-10 berbeda dari tahun-tahun sebelumnya karena ada nilai Salvage, atau nilai sisa dari jaringan irigasi, drum 100 L, Ph meter, gelas takar, tali, tetes, tes brix, hansprayer, gunting panen, tali air, timbangan, Ec meter dan sebagian besar bangunan Green House yang telah digunakan selama sepuluh tahun sebelumnya. Namun, *Green House* kedua yang baru dibangun digunakan untuk meningkatkan produksi melon *Inthanon* di tahun-tahun mendatang. Penerimaan usaha tani melon sangat bergantung pada hasil panen yang diperoleh tanaman melon *Green House*.

Tabel 4. Penerimaan usahatani melon *Inthanon* di *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah Tahun 2021 – 2030

Tahun ke-	Penerimaan Usahatani (Rp)
1 (2021)	0
2 (2022)	210.000.000
3 (2023)	210.000.000
4 (2024)	210.000.000
5 (2025)	210.000.000
6 (2026)	210.000.000
7 (2027)	210.000.000
8 (2028)	210.000.000
9 (2029)	210.000.000
10(2030)	283.695.643

***Net Present Value* (NPV)**

Nilai bersih sekarang dihasilkan dari selisih antara keuntungan (benefit) dan biaya (biaya). Hasil NPV adalah Rp738.604.504/500 m^2. Nilai NPV yang positif, atau lebih besar dari 0, menunjukkan bahwa usaha tani melon *Inthanon* di Pondok Pesantren Nurul Fattah baik untuk dilanjutkan.

***Net Benefit-Cost Ratio* (Net B/C)**

Net B/C adalah perbandingan (ratio) antara nilai bersih positif dengan nilai bersih negatif yang didapat pemilik Pondok Pesantren Nurul Fattah dalam usahatani melon Inthanon, sedangkan nilai bersih negatif menunjukkan tingkat kerugian yang dialami usahatani melon Inthanon.

Tabel 5. Hasil analisis kelayakan finansial

Kriteria Investasi	Nilai/500m^2	Keputusan
NPV (Rp)	738.604.504	Layak
Net B/C	2,86	Layak
IRR (%)	27%	Layak
PP	6 tahun	Layak

Menurut hasil analisis, usahatani melon *Inthanon* dengan *Green House* oleh Pondok Pesantren Nurul Fattah dapat dilanjutkan dengan nilai 2,86. Manfaat bersih usahatani melon adalah 2,86 kali lebih besar daripada kerugian saat usahatani melon *Inthanon* beroperasi pada tingkat suku bunga 6,75% selama sepuluh tahun.

***Internal Rate of Return* (IRR)**

Hasil analisis menunjukkan nilai IRR untuk usahatani melon *Inthanon* yang dikelola oleh Pondok Pesantren Nurul Fattah sebesar 27% yang melebihi tingkat suku sebesar 6,75%. Nilai IRR ini mengindikasikan tingkat pengembalian modal investasi yang lebih tinggi daripada biaya modal, sehingga berarti usahatani melon dalam kategori layak untuk dijalankan.

***Payback Period* (PP)**

Analisis PP dilakukan untuk menentukan jangka waktu pengembalian modal investasi dalam usaha budidaya melon Inthanon. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh nilai PP sebesar 6 tahun, yang menunjukkan bahwa modal investasi dapat Kembali dalam jangka waktu tersebut.

Temuan penelitian ini selaras dengan penelitian Kholis *et al.* (2021) yang mendapatkan nilai NPV sebesar Rp. 350.000.000, Net B/C 2.30%, IRR 26% dengan payback period selama 4 tahun, serta penelitian Wahyudi *et al.* (2020) tentang Analisis Pendapatan Petani melon di Kabupaten Seluma yang mendapatkan pendapatan sebesar Rp9.835.112.500 dan penerimaan sebesar Rp3.692.687.500 yang berarti usaha budidaya melon layak untuk dilanjutkan.

Analisis Matrik Posisi Kompetitif Relatif Usahatani Melon *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah

Penyusunan strategi usahatani melon *Green House* pondok pesantren nurul fattah digunakan untuk mengetahui nilai IFAS dan EFAS.

Tabel 8. Nilai IFAS

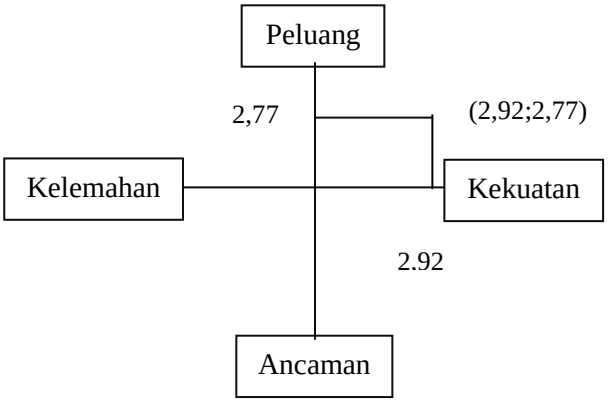
Faktor Internal		Bobot	Rating	Bobot X Rating
Kekuatan	• Memiliki Green House	0,107	4	0,427
	• Penggunaan bibit melon yang berkualitas	0,100	4	0,400
	• Ketersediaan produk yang selalu ada (walau musim kemarau)	0,102	4	0,409
	• Memiliki sistem riset pemasaran	0,111	3	0,333
	• Penggunaan teknologi (Alsintan)	0,102	3	0,307
Kelemahan	• Banyak buah yang busuk sebelum di panen	0,098	2	0,196
	• Kualitas sumber daya manusia masih kurang dalam penggunaan teknologi budidaya	0,087	3	0,260
	• Distribusi produk hanya di 2 Superindo dan daerah tertentu	0,102	3	0,307
	• Sistem manajemen yang kurang baik	0,096	1	0,96
	• Lokasi usaha berdekatan dengan pesaing melon sejenis	0,096	2	0,191
Total Faktor Internal		**1,00**		**2,92**

Analisis Matrik Internal Eksternal Usahatani Melon *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah

Dalam situasi seperti ini, pendekatan yang harus digunakan adalah mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (G*rowth Oriented Strategy*). Pertumbuhan agresif ini dapat dicapai dengan menfaatkan kekuatan yang ada dan menggunakan peluang yang tersedia. Matrikx *grand strategy* pada Gambar 2.

Tabel 9. Nilai EFAS

Faktor Eksternal		Bobot	Rating	Bobot X Rating
Peluang	• Tingginya permintaan konsumen dalam kota dan luar kota	0,109	4	0,435
	• Harga buah melon yang relatif stabil	0,111	4	0,444
	• Penggunaan media digital sebagai alat promosi	0,100	4	0,400
	• Rantai pemasaran yang pendek	0,104	4	0,418
	• Dukungan pemerintah daerah maupun pusat melalui program HEBITREN	0,100	4	0,400
Ancaman	• Harga saprodi yang meningkat	0,098	1	0,098
	• Terdapat produk subtitusi (melon hijau) yang memiliki harga lebih murah	0,089	1	0,089
	• Mudahnya akses buah Impor	0,100	2	0,200
	• Ancaman hama penyakit yang mempengaruhi produksi	0,096	2	0,191
	• Meningkatnya kompetitor usaha budidaya melon	0,093	1	0,093
Total Faktor Eksternal		**1,00**		**2,77**



Gambar 2. *Matriks Grand Strategy*
Sumber: Data diolah,2024

Altenatif Strategi Pengembangan Usahatani Melon *Green House* Pondok Pesantren Nurul Fattah

Berdasarkan hasil analisis SWOT di dapat perhitungan matrix IFE sebesar 2,92% dan matrix EFE sebesar 2,77% dimana Pondok Pesantren Nurul Fattah berada pada posisi kuat dan berpeluang atau *Strength-Opportunity* (S-O) dengan alternatif Strategi Pemasaran yang terdiri dari:

1. Ikut serta dalam kegiatan bazar agar produk di kenal masyarakat luas
2. Memaksimalkan media promosi digital seperti *e-commerce*
3. Menjalin kerjasama dengan produsen makanan olahan melon

Alternatif strategi pertama dan kedua dengan menggunakan periode waktu tertentu, harus didahulukan dalam rangka memperkenalkan produk ke masyarakat luas dengan cara mengikuti bazar baik yang diselenggarakan pemerintah maupun swasta yang dapat diselingi dengan promosi melalui internet. Setelah alternatif strategi pertama dan kedua berjalan, barulah strategi ketiga dapat dilakukan dengan cara menjalin kerjasama dengan produsen makanan olahan melon. Temuan penelitian ini selaras dengan penelitian Sugiarto et al. (2015) dimana alternatif Strategi Pemasaran Buah Melon di Kabupaten Seragen adalah strategi S-O yang meliputi menjalin kemitraan pemasaran dengan ritel atau Perusahaan agribisnis, membuat fasilitas khusus untuk pengangkutan dalam proses distribusi melon dan meningkatkan penjualan dengan menambah inovasi jenis melon lainnya.

Hasil penelitian ini juga selaras dengan penelitian Hardiansyah et al, (2024) dimana berdasarkan hasil perhitungan matrix IFAS dan EFAS, buah melon devina di CV. Puspa Agraria Kabupaten Malang sama-sama kuat berpeluang dengan memanfaatkan strategi pengembangan (agresif) untuk meningkatkan penjualan produk.

KESIMPULAN

Penggunaan biaya pada usahatani melon *Inthanon* oleh Pondok Pesantren Nurul Fattah secara finansial layak untuk dilanjutkan karena memperoleh NPV sebesar Rp738.604.504/500 m^2 dalam 1 *Green House*, net B/C sebesar 2,86, IRR sebesar 27%, dan PP selama 6 tahun pada tingkat suku bunga yang berlaku yaitu 6,75%. Berdasarkan hasil analisis SWOT didapat perhitungan matrix IFE sebesar 2,92% dan matrix EFE sebesar 2,77% dimana Pondok Pesantren Nurul Fattah berada pada posisi kuat dan berpeluang atau *Strength-Opportunity* (S-O).

DAFTAR PUSTAKA

Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. 2020. Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, *17*(2),58–70. https://journal.uny.ac.id/index.php/jim/article/view/34175/14289.

Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. 2022. Produksi Melon Provinsi Lampung. Lampung. https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/NjIjMg==/produksi-tanaman-buah-buahan.html

Delita, L, A., Fembriarti, Prasmatiwi, E., Yanfika, H., 2015. Analisis Kelayakan Finansial dan Efisiensi Pemasaran Lada di Kecamatan Gunung Labuhan Kabupaten Way Kanan. 3(2):130-138. http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1031/936.

Edyson, E., Murgianto, F., Ardiyanto, A., Astuti, E. J., & Ahmad, M. P. 2022. Preprocessing Factors Affected Free Fatty Acid Content in Crude Palm Oil Quality. *Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia*, *27*(2), 177–181. https://doi.org/10.18343/jipi.27.2.177.

Gunawan, T., I.M.E.L.D.A. 2023. Uji Aktivitas Antibakteri Ekstrak Buah Melon *(Cucumis melo L.)* Terhadap Pertumbuhan Bakteri *Streptococcus mutans* ATCC 35668. http://repository.unfari.ac.id/xmlui/handle/123456789/1284

Hardiansyah, Y, A., Sudjoni, N, M., Apriliawan, H. 2024. Strategi Pemasaran Buah Melon Devina (Studi Kasus. CV. Puspa Agraria Kecamatan Lawang Kabupaten Malang. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis.* 12(06), 1-10. https://jim.unisma.ac.id/index.php/SEAGRI/article/view/26209

Kholis, K. Reswita, R., & Irnad, I. 2021. Analisis Kelayakan Usahatani Melon (Cucumis Melo L) di Kota Bengkulu. *Buletin Agritek*. 2(2): 10–27. https://epublikasi.pertanian.go.id/berkala/bulagritek/article/view/3092.

Larenza, A., Nugraha, A., & Affandi, M. I. 2021. Analisis Kinerja Produksi Dan Strategi Pemasaran Agroindustri Kerupuk Kemplang Di Kota Bandar Lampung. *Jurnal Ilmu Ilmu Agribisnis: Journal of Agribusiness Science*, *9*(2),279–286. https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/5100.

Purnomo, R. A., Riawan, dan L.O. Sugianto. 2017. Studi Kelayakan Bisnis. Jurnal Universitas Muhammadiyah Ponogoro. 7 (3): 17-29. http://eprints.umpo.ac.id/id/eprint/3803

Rangkuti. 1997. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama.

Sugiarto, R. Y., Ani, S. W., & Setyowati, N. 2015. Strategi Pemasaran Melon Di Kabupaten Sragen. *Agrista*, *3*(3), 381–388. https://www.neliti.com/id/publications/184797/strategi-pemasaran-melon-di-kabupaten-sragen.

Wahyudi, W., Andriani, E., Nurmelia, A., & Mujiono, M. 2020. Pendapatan Dan Strategi Pemasaran Petani Melon Di Kabupaten Seluma. *Agritepa: Jurnal Ilmu dan Teknologi Pertanian*, 7(1), 57-69. https://jurnal.unived.ac.id/index.php/agritepa/article/view/999.

Wulandari, L., Siregar, H., & Tanjung, H. 2018. Analisis Investasi dan Sensitivitas Unit Usaha Pembiayaan Syariah menuju Spin Off (Studi Kasus: Adira Finance). *Al-Muzara'ah*, *5*(2), 125–133.https://doi.org/10.29244/jam.5.2.12 5-133.