

Analisis SWOT BUMDes Pisang Cavendish: Studi Kasus BUMDes Sumber Makmur Abadi, Desa Gading, Mojokerto

Ahmad Fauzani Sabilal Arif¹, Tias A Indarwati²

Universitas Negeri Surabaya^{1,2}

Email Korespondensi : ahmad.21152@mhs.unesa.ac.id, tiasindarwati@unesa.ac.id

Abstract

This article aims to analyze the strengths, weaknesses, opportunities and threats (SWOT) faced by BUMDes Sumber Makmur Abadi in managing the Cavendish banana business, one of their superior products. This BUMDes has developed Giant and CJ40 Cavendish banana products with a local marketing strategy, but is faced with various challenges such as market competition and climate change. This analysis develops several SWOT-based strategies to help BUMDes improve competitiveness and business sustainability. In addition, this article examines the relevance of the 4P marketing mix model (Product, Price, Promotion, Place) and provides recommendations for expanding markets and increasing productivity.

Keywords: *SWOT Analysis; BUMDes; Cavendish Bananas; Marketing; Strategy; Village Economic Development*

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan berbagai unit usaha, baik skala besar maupun kecil seperti Usaha Kecil dan Menengah (UKM), terus menunjukkan perkembangan yang signifikan. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia (Kementerian KUKM, 2021), pada tahun 2018 terdapat 64.199.606 unit usaha, yang terdiri dari 64.194.057 UMKM dan 5.550 usaha besar. Pada tahun 2019, jumlah tersebut meningkat menjadi 65.471.134 unit usaha, yang terdiri dari 66.456.497 UMKM dan 6.637 usaha besar. Di Jawa Timur, kontribusi UMKM dan Koperasi terhadap perekonomian tercatat lebih dari 56 persen selama periode 2016 hingga 2020 (Diskop UKM & BPS, 2020).

Dengan semakin banyaknya UKM yang muncul dan pesatnya perkembangan teknologi, persaingan antar UKM menjadi semakin ketat. Untuk dapat bertahan dalam persaingan, UKM perlu memperhatikan faktor-faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja bisnis mereka (Ajiutami, Armiani, and Hidayanti 2023a). Salah satu cara untuk menganalisis hal ini adalah melalui Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, and Threats). Analisis ini membantu perusahaan dalam mengembangkan strategi kompetitif dengan mempertimbangkan kondisi lingkungan internal dan eksternal (Rangkuti, 2017). Berdasarkan PP No. 7 Tahun 2021, UMKM

didefinisikan sebagai usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha. Kriteria UMKM ditentukan berdasarkan modal usaha atau penjualan tahunan. Usaha mikro memiliki batas penjualan tahunan maksimal Rp2.000.000.000, usaha kecil berkisar antara Rp2.000.000.000 hingga Rp15.000.000.000, sedangkan usaha menengah memiliki penjualan tahunan antara Rp15.000.000.000 hingga Rp50.000.000.000. Di Indonesia, saat ini tercatat sekitar 67 juta pelaku UMKM, yang memberikan kontribusi sebesar 61% terhadap PDB Indonesia dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional (Firman Hidranto, 2023).

Salah satu contoh unit usaha desa adalah BUMDes Sumber Makmur Abadi di Desa Gading, Kecamatan Jatirejo, Kabupaten Mojokerto, Desa Gading merupakan desa yang berada di wilayah Kecamatan Jatirejo Kabupaten Mojokerto. Di Desa Gading terdapat BUMDes yang bernama BUMDes Sumber Makmur Abadi. Unit usaha yang ada di dalam BUMDes Sumber Makmur Abadi adalah pisang cavendish. Salah satu unit usaha desa yang ada di Desa Gading ada beberapa yaitu, perkebunan pisang, keripik pisang, roti pisang, pentol ada rasa, umkm rempeyek, umkm pengrajin bantengan, umkm jamu. Desa gading terkenal dengan pisang cavendishnya. Lahan yang ditanami pisang cavendish sekitar 8500m². Proses panen dilaksanakan setiap 10 hari sekali atau dalam sebulan 4 kali pemanenan. Setelah di panen pisang cavendish dicuci bersih yang selanjutnya disimpan 1 dalam kardus dan diletakkan di ruang suhu 17°–20° celcius. Terdapat 3 varian pisang yang dapat dipilih dari kualitas pisang tersebut. Varian tersebut yaitu, pisang cavendish grade A, grade B, dan grade C. Dalam sekali panen pisang cavendish yang dihasilkan bisa mencapai 1,5 ton. Dengan segala potensi tersebut menjadikan Desa Gading sebagai lokasi yang tepat peneliti untuk melakukan penelitian. Artikel ini bertujuan untuk menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh BUMDes Sumber Makmur Abadi dalam mengembangkan usaha mereka. Dengan memanfaatkan analisis SWOT, diharapkan dapat ditemukan strategi yang dapat membantu BUMDes dalam memperkuat posisinya di pasar serta mengatasi berbagai tantangan yang dihadapinya.

1.1.TINJAUAN PUSTAKA

1.1.1. Analisis SWOT dalam Pengelolaan Usaha

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) merupakan salah satu metode analisis yang sering digunakan dalam perumusan strategi bisnis. Menurut Kotler dan Keller (2016), SWOT berfungsi untuk menganalisis kondisi internal berupa kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) suatu usaha, serta kondisi eksternal yang mencakup peluang (opportunities) dan ancaman (threats). Melalui analisis ini, perusahaan atau lembaga dapat memahami kondisi bisnis secara lebih komprehensif dan menyusun strategi yang sesuai dengan situasi yang ada. Analisis SWOT memberikan pandangan yang terintegrasi tentang bagaimana

kekuatan bisa dimanfaatkan untuk mengambil peluang, dan bagaimana kelemahan dapat diatasi untuk menghadapi ancaman (Ajiutami, Armiani, and Hidayanti 2023b).

Dalam konteks BUMDes, analisis SWOT memainkan peran penting untuk mengevaluasi potensi usaha berbasis desa, seperti pengelolaan pisang Cavendish di BUMDes Sumber Makmur Abadi. Penggunaan SWOT dalam analisis BUMDes memberikan gambaran tentang bagaimana usaha ini dapat berkembang dengan memanfaatkan potensi sumber daya lokal dan merespons tantangan yang dihadapi, baik dari segi persaingan pasar maupun kondisi alam (Tjiptono, 2019).

1.1.2. Bauran Pemasaran (Marketing Mix) 4P

Bauran pemasaran atau dikenal sebagai 4P (Product, Price, Place, Promotion) adalah salah satu konsep dasar dalam pemasaran yang membantu perusahaan memahami bagaimana memasarkan produk mereka dengan lebih efektif. Tjiptono (2019) menjelaskan bahwa komponen 4P mencakup:

Produk (Product): Produk yang dihasilkan harus memiliki kualitas dan keunggulan yang bisa menarik konsumen. Dalam kasus BUMDes Sumber Makmur Abadi, produk utamanya adalah pisang Cavendish yang terkenal dengan rasa dan daya tahannya yang tinggi. Variasi dalam produk juga diperlukan, seperti olahan keripik pisang yang memberikan nilai tambah bagi produk yang tidak lolos sortir.

Harga (Price): Penetapan harga harus mempertimbangkan target pasar dan daya beli konsumen. Pisang Cavendish yang dipasarkan oleh BUMDes ini memiliki harga yang lebih tinggi dibanding pisang lokal lainnya karena kualitas yang lebih baik, tetapi tetap harus bersaing dengan produk sejenis di pasar.

Tempat (Place): Distribusi produk menjadi hal penting, terutama untuk menjangkau pasar yang lebih luas. BUMDes Sumber Makmur Abadi mengandalkan distribusi melalui pengepul, namun perlu mempertimbangkan ekspansi ke minimarket di kota-kota besar.

Promosi (Promotion): Strategi promosi, terutama melalui media sosial, sangat penting untuk meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk BUMDes. Dalam hal ini, media digital dapat menjadi alat yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar tanpa memerlukan biaya besar.

Pengelolaan yang tepat dari setiap elemen bauran pemasaran ini dapat membantu BUMDes meningkatkan penjualan dan mempertahankan posisi mereka di pasar.

1.1.3. Kemandirian Desa dan Pengembangan BUMDes

BUMDes didirikan sebagai instrumen untuk mendukung kemandirian ekonomi desa dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Berdasarkan Undang-Undang No. 6 Tahun 2014 tentang Desa, BUMDes berperan penting dalam mengoptimalkan potensi lokal dan mendorong pembangunan desa secara berkelanjutan. Sebagai lembaga ekonomi yang dikelola oleh masyarakat desa, BUMDes memiliki tanggung jawab untuk mengelola sumber daya lokal dengan cara yang

menguntungkan bagi masyarakat setempat. Suhartini (2021) menyebutkan bahwa BUMDes dapat memainkan peran strategis dalam meningkatkan pendapatan desa dan membuka lapangan kerja baru melalui sektor-sektor produktif seperti agribisnis.

Dalam hal ini, BUMDes Sumber Makmur Abadi, yang mengelola pisang Cavendish, menunjukkan bagaimana potensi sumber daya alam desa dapat dikelola secara profesional untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi. Kemandirian ekonomi desa yang didorong oleh BUMDes tidak hanya membantu meningkatkan pendapatan masyarakat, tetapi juga memperkuat posisi desa dalam rantai pasok agribisnis di tingkat regional maupun nasional.

2. METODE PENELITIAN

2.1 Pendekatan Penelitian : Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan fenomena secara sistematis dan faktual mengenai keadaan yang sebenarnya terjadi (Rusli n.d.). Pendekatan ini dipilih karena memberikan ruang yang lebih luas untuk menggali informasi yang mendalam terkait pengelolaan BUMDes Sumber Makmur Abadi, mulai dari aspek manajerial, operasional, hingga strategi pemasaran yang diterapkan.

2.2 Metode Pengumpulan Data : Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa metode, di antaranya adalah wawancara mendalam dengan pengelola BUMDes, observasi langsung di lapangan, serta penelaahan dokumen-dokumen yang relevan seperti laporan keuangan, laporan operasional, dan catatan produksi (Yasa n.d.). Wawancara dilakukan untuk mendapatkan gambaran langsung dari para pengelola mengenai tantangan dan peluang yang dihadapi oleh BUMDes, sementara observasi memberikan pandangan yang lebih komprehensif mengenai bagaimana kegiatan operasional sehari-hari berjalan.

2.3 Teknik Analisis Data : Data yang terkumpul dianalisis menggunakan metode SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) yang dihadapi oleh BUMDes (Intan n.d.). Analisis ini memberikan panduan bagi BUMDes untuk merancang strategi bisnis yang lebih efektif dalam mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis Produk dan Pasar

BUMDes Sumber Makmur Abadi menawarkan dua produk utama, yaitu pisang Cavendish jenis Giant dan CJ40, serta produk olahan pisang berupa keripik pisang. Pisang Cavendish yang diproduksi memiliki beberapa tingkatan mutu, yakni grade A, B, dan C, dengan kualitas yang

bervariasi sesuai dengan kebutuhan pasar. Pisang yang tidak lolos sortir atau memiliki cacat produksi diolah menjadi keripik pisang, yang menambah nilai ekonomis dari produk tersebut. Setiap bulan, BUMDes ini mampu memproduksi sekitar 2,9 ton pisang Cavendish, meskipun produksi dapat menurun saat musim hujan karena cuaca yang tidak mendukung. Sebagian besar produk mereka dipasarkan melalui pengepul lokal yang memiliki jaringan dengan supermarket di daerah Jawa Timur, khususnya di Mojokerto, Surabaya, dan Malang.

- Positioning

BUMDes Sumber Makmur Abadi memposisikan pisang Cavendish mereka sebagai produk berkualitas tinggi dengan rasa manis dan tekstur lembut. Selain itu, pisang ini diunggulkan sebagai produk sehat yang kaya nutrisi, dengan target pasar utama adalah kalangan menengah ke atas. Hal ini diperkuat dengan penggunaan bibit unggul, yang menghasilkan buah berkualitas tinggi dan tahan terhadap penyakit jamur.

3.2 Analisis SWOT

3.2.1 Strengths (Kekuatan)

Kualitas Produk Tahan Lama: Pisang Cavendish memiliki daya tahan yang lebih lama dibandingkan dengan pisang lokal lainnya. Ini menjadi nilai tambah dalam penyimpanan dan distribusi, terutama untuk pasar modern seperti supermarket.

Kandungan Gizi Tinggi: Pisang Cavendish merupakan produk yang menyehatkan karena kaya akan vitamin dan mineral, yang cocok dikonsumsi oleh semua kalangan.

Proses Penjualan yang Stabil: Produk BUMDes dijual langsung kepada pengepul tanpa hambatan dalam distribusi.

Ketersediaan Lahan yang Luas: BUMDes memiliki lahan perkebunan yang cukup luas, sehingga produksi dapat ditingkatkan seiring permintaan yang meningkat.

3.2.2 Weaknesses (Kelemahan)

Rentan terhadap Penyakit: Pisang Cavendish rentan terhadap serangan jamur, yang dapat menurunkan kualitas produk jika tidak ditangani dengan baik.

Kesulitan dalam Penggunaan Teknologi Digital: Kurangnya promosi melalui media sosial membuat BUMDes kesulitan dalam memperluas jangkauan pasar.

Ketergantungan terhadap Pengepul: Sebagian besar produk dipasarkan melalui pengepul, yang membatasi fleksibilitas penetapan harga oleh BUMDes.

Kurangnya Tenaga Kerja Terlatih: Beberapa karyawan belum memiliki keterampilan yang memadai dalam budidaya dan pengolahan pisang.

3.2.3 Opportunities (Peluang)

Pasar yang Belum Jenuh: Minimnya pesaing di sekitar wilayah Mojokerto membuka peluang besar bagi BUMDes untuk memperluas pasarnya.

Keamanan Produk yang Diunggulkan: Produk pisang Cavendish BUMDes tidak menggunakan pengawet, yang menjadi keunggulan tersendiri di pasar yang semakin sadar akan kesehatan.

Dukungan Pemerintah: Adanya dukungan dari pemerintah melalui program dana desa dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha.

Potensi Ekspansi ke Minimarket: BUMDes dapat memperluas jangkauan pasar ke minimarket di Jawa Timur yang menjadi target pengembangan berikutnya.

3.2.4 Threats (Ancaman)

Persaingan Pasar yang Meningkat: Munculnya pesaing baru di daerah sekitar berpotensi mengurangi pangsa pasar BUMDes.

Fluktuasi Harga Pasar: Perubahan harga pasar pisang dapat memengaruhi keuntungan BUMDes.

Perubahan Iklim: Cuaca ekstrem, seperti banjir atau kekeringan, dapat mengganggu produksi dan kualitas pisang.

3.3 Strategi SWOT

Berdasarkan analisis SWOT, BUMDes Sumber Makmur Abadi dapat menerapkan beberapa strategi untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang serta mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada.

Strategi SO (Strength-Opportunity)

Strategi ini menggabungkan kekuatan internal dan peluang eksternal untuk mengoptimalkan potensi pertumbuhan.

Meningkatkan Kualitas Produk: Melalui perawatan yang lebih baik dan pemanfaatan teknologi, kualitas pisang Cavendish dapat terus ditingkatkan, yang akan mendorong kepercayaan konsumen. Hal ini penting dalam mempertahankan posisi produk sebagai pisang berkualitas tinggi.

Memperluas Pasar dengan Bantuan Pemerintah: Dukungan dari pemerintah dapat dimanfaatkan untuk memperluas pasar, khususnya di minimarket yang tersebar di berbagai wilayah Jawa Timur.

Strategi WO (Weakness-Opportunity)

Pelatihan Karyawan: BUMDes harus memberikan pelatihan kepada karyawan agar mereka lebih kompeten dalam budidaya pisang. Hal ini juga bisa meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil panen.

Pemanfaatan Media Sosial: BUMDes perlu mulai memanfaatkan media sosial untuk memperluas pasar dan meningkatkan kesadaran merek di kalangan konsumen lokal maupun regional.

Strategi ST (Strength-Threat)

Diversifikasi Produk: Untuk mengatasi ancaman dari pesaing baru, BUMDes dapat meningkatkan inovasi produk, seperti menciptakan variasi olahan pisang atau memperluas varian pisang Cavendish yang diproduksi.

Perluasan Lahan: Dengan memperluas lahan perkebunan, BUMDes dapat meningkatkan volume produksi untuk memenuhi permintaan yang lebih besar di pasar. **Strategi WT (Weakness-Threat)**

Mitigasi Risiko Perubahan Iklim: BUMDes perlu melakukan monitoring dan mitigasi risiko terkait perubahan cuaca, seperti membangun sistem irigasi yang lebih baik atau menyimpan cadangan air untuk musim kemarau.

Peningkatan Tenaga Kerja: Mempekerjakan tenaga kerja yang lebih profesional dan memberikan pelatihan secara berkala akan membantu BUMDes dalam menjaga kualitas produk.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian Analisis SWOT BUMDes Sumber Makmur Abadi menunjukkan bahwa usaha pengelolaan pisang Cavendish memiliki potensi yang besar dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa. Berdasarkan analisis tersebut, beberapa kekuatan yang menonjol antara lain kualitas produk yang baik, nilai gizi tinggi, serta kemudahan dalam penjualan yang disebabkan oleh permintaan pasar yang stabil. Keunggulan ini menjadi dasar yang kuat untuk mempertahankan posisi BUMDes di pasar, sekaligus menjadi peluang untuk memperluas jangkauan pemasaran.

Namun, BUMDes juga menghadapi berbagai tantangan yang harus dikelola dengan baik. Kelemahan yang ada, seperti ketidakmampuan dalam menangani serangan jamur dan kurangnya keahlian karyawan, menjadi fokus utama yang harus diperbaiki. Upaya untuk meningkatkan keterampilan karyawan melalui pelatihan, serta penerapan praktik pertanian yang baik, dapat membantu mengatasi kelemahan ini. Selain itu, promosi yang lebih aktif di media sosial dan penguatan hubungan dengan distributor menjadi langkah penting untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

Peluang yang ada, seperti kurangnya pesaing di wilayah sekitar dan peningkatan kesadaran konsumen terhadap produk sehat, memberikan ruang bagi BUMDes untuk tumbuh. Dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dan memanfaatkan teknologi informasi, BUMDes dapat meningkatkan pemasaran produk, memperluas pangsa pasar, serta menciptakan inovasi baru dalam

produk olahan. Langkah ini sangat relevan mengingat tren kesehatan yang semakin meningkat di kalangan konsumen, yang menjadikan produk seperti keripik pisang sebagai alternatif camilan sehat. Di sisi lain, ancaman dari perubahan iklim dan kemungkinan munculnya pesaing baru di pasar juga perlu diperhatikan. Oleh karena itu, strategi mitigasi risiko harus diterapkan, seperti pemantauan kondisi cuaca yang dapat mempengaruhi hasil panen, serta diversifikasi produk untuk mengurangi ketergantungan pada satu jenis komoditas. Menerapkan teknologi pertanian yang ramah lingkungan dan berkelanjutan juga akan berkontribusi pada ketahanan usaha dalam menghadapi perubahan eksternal.

Melalui penerapan bauran pemasaran 4P yang tepat—yaitu produk, harga, tempat, dan promosi—BUMDes Sumber Makmur Abadi dapat memperkuat posisinya di pasar. Dengan meningkatkan kualitas produk dan menjaga hubungan baik dengan distributor, serta aktif dalam promosi, BUMDes dapat menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan penjualan.

Dengan mempertimbangkan semua faktor di atas, BUMDes Sumber Makmur Abadi memiliki potensi untuk berkembang menjadi model usaha yang tidak hanya menguntungkan secara ekonomi, tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat desa. Keberhasilan dalam mengelola usaha ini akan berkontribusi pada kemandirian ekonomi desa, serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat setempat. Dengan strategi yang tepat dan pelaksanaan yang konsisten, BUMDes dapat menjadi kekuatan yang signifikan dalam pengembangan ekonomi lokal dan penguatan komunitas.

Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, diperlukan komitmen yang kuat dari semua pemangku kepentingan, termasuk pemerintah desa, masyarakat, dan pihak swasta, untuk bersamasama menciptakan ekosistem yang mendukung keberlangsungan dan perkembangan BUMDes Sumber Makmur Abadi di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip, & Keller, Kevin Lane. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Rangkuti, F. (2017). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Tjiptono, Fandy. (2019). *Strategi Pemasaran* (4th ed.). Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Suhartini, Sri. (2021). *Pengelolaan BUMDes: Tantangan dan Peluang di Masa Pandemi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Undang-Undang No. 6 Tahun 2014 tentang Desa.
- Ajiutami, Rizka, Armiani, and Anna Apriana Hidayanti. 2023a. "Pengaruh Faktor Internal Dan Faktor Eksternal Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada UMKM Di Kecamatan Cakranegara." *Jurnal Ilmiah Akutansi* 1(1): 39–48.

- Intan, Fikri Dina. *HALAMAN JUDUL ANALISIS SWOT BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDES) GEMILANG DALAM MENGEMBANGKAN MASYARAKAT DI DESA BALAPULANG WETAN KECAMATAN BALAPULANG KABUPATEN TEGAL.*
- Rusli, Muhammad. “Merancang Penelitian Kualitatif Dasar/Deskriptif Dan Studi Kasus.” <http://repository.uin->
- Yasa, Ida Bagus Gede Putra. *LAMPIRAN Lampiran 1. Lampiran Wawancara Narasumber: Putu Astika (Ketua BUMDes Bina Usaha Mandiri).*
- Meiliana, R., & Sardjanti, E. (2023). Kajian Geospasial Strategi Pengembangan BUMDes pada Usahatani Pisang Cavendish di Desa Karangkemiri Kecamatan Pekuncen Kabupaten Banyumas. *JIM: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Sejarah*, 8(2), 369-379.