

Analisis SWOT Strategi Pemasaran Jambu Mete di Kabupaten Sampang (Studi Kasus Desa Banyusokah Kec Ketapang KAB. Sampang)

Muslihul Umam¹

Hendri²

¹Dosen IAI Nazhatut Thullab Sampang

²Mahasiswa IAI Nazhatut Thullab Sampang

ABSTRAK

Jambu mete merupakan komoditi yang penting bagi perekonomian Indonesia. Nilai ekonomi yang diperoleh dari komoditi jambu mete diantaranya adalah sebagai penyumbang devisa negara melalui ekspor jambu mete pada tahun 2012 yang mencapai 58.8 ribu ton atau setara dengan 115.5 juta dollar dan sebagai mata pencaharian masyarakat Indonesia. Dalam penelitian ini lokasi penelitian yang akan dijadikan objek penelitian yaitu di Desa Banyusokah, Kecamatan Ketapang, Kabupaten Sampang. Alasan memilih lokasi ini karena tempat yang strategis dan potensial karena salah satu desa di Kecamatan Ketapang yang 80% semua lahan dipenuhi dengan pohon mete. Dari hasil strategi tersebut yang harus dilakukan oleh Masyarakat Banyusokah khususnya petani jambu mete harus mempunyai inovasi untuk mengembangkan jambu mete, inovasi tersebut meliputi pengelolaan jambu mete, jambu mete harus dikemas dengan kemasan yang bagus, di goreng, diberikan varian rasa, dan dikasih *branding*, agar harga jambu mete meningkat dan pemasaran yang dilakukan oleh masyarakat Banyusokah ada perkembangan tidak selalu memasarkan jambu mete dengan cara yang kuno sebagaimana yang dilakukan sebelumnya.

Kata kunci : SWOT, jambu mete, pemasaran

PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis, analisis SWOT sering menjadi senjata yang dipergunakan untuk mencapai tujuan bisnisnya. Analisis SWOT merupakan suatu metode yang memuat perencanaan strategis guna mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.¹ Proses dalam analisis SWOT akan melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek. Untuk mendukung analisisnya, juga dilakukan dengan melalui identifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan suatu

¹ Erwin Suryatama, *Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis*, (Surabaya: Kata Pena, 2018), hlm. 26.

organisasi atau bisnis.² Analisis SWOT adalah analisis guna mengetahui aspek-aspek apa saja yang secara signifikan berpengaruh terhadap daya saing perusahaan-perusahaan serta perusahaan

harus merencanakan masa depannya berdasarkan kepada situasi yang mereka hadapi.³

Pada penerapannya, SWOT juga banyak dipakai dalam penentuan strategi pemasaran dan penjualan produk, dan juga untuk menemukan ide atau program bisnis terbaru.⁴ Analisis SWOT ini sangat tepat untuk mengambil strategi di dalam dunia usaha atau bisnis, apalagi di dalam pemasaran yang banyak persaingan, baik dari produk, harga, promosi, dan sebagainya.

Definisi pemasaran sebagai aktivitas penjualan saja adalah definisi klasik yang sudah tidak relevan lagi untuk era saat ini. Jika kita menyempitkan definisi pemasaran hanya pada aktivitas penjualan, maka akan banyak bisnis yang tidak bertahan lama. Sebuah bisnis dapat bertahan lama atau tidak bergantung pada pasar (konsumen).⁵ Strategi pemasaran adalah upaya yang dilakukan oleh perusahaan untuk membedakan dirinya secara positif dari para pesaing, menggunakan kekuatan korporat relatifnya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan secara lebih baik dalam suatu lingkungan tertentu.⁶ Pemasaran bukan hanya menjual barang kepada konsumen, akan tetapi dalam pemasaran pada zaman

² Hasna Wijayati, *Panduan Analisis SWOT: Untuk Kesuksesan Bisnis*, (Yogyakarta: Quandrant 2019), hlm. 5.

³ Setyo Riyanto, *Pengambilan Keputusan Strategi: Berbasis EFAS/IFAS/SFAS dan AHP*, (Bandung: Paramedia Komunikatama, 2018), hlm.20

⁴ Wijayati, *Panduan Analisis SWOT*, hlm. 8.

⁵ Hendy Mustiko Aaji, *Manajemen Pemasaran Syari'ah: Teori dan Praktik*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2019), hlm.49.

⁶ Dharmmesta, *Manajemen Pemasaran*, hlm. 2.27.

moderen ini bagaimana menciptakan kepuasan pada konsumen, mendapatkan *value* lebih, dan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan.

Jambu mete merupakan komoditi yang penting bagi perekonomian Indonesia. Nilai ekonomi yang diperoleh dari komoditi jambu mete diantaranya adalah sebagai penyumbang devisa negara melalui ekspor jambu mete pada tahun 2012 yang mencapai 58.8 ribu ton atau setara dengan 115.5 juta dollar dan sebagai mata pencaharian masyarakat Indonesia. Jambu mete dalam bentuk gelondongan mete merupakan jenis komoditi yang banyak diekspor ke negara Vietnam dan India dengan pangsa pasar terbesar adalah India sebesar 61.7 persen, Vietnam 26.7 persen, Belanda 3.1 persen, Turki 1.4 persen, Amerika Serikat 1.4 persen, Jerman 0.9 persen dan negara lain 2.4 persen.⁷

⁷ Nurdiah,dkk, “Analisis Pemasaran Jambu Mete Di Kabupaten Muna Provinsi Sulawesi Tenggara” *Jurnal Informatika Pertanian*, Vol 23, No 1, (Juni, 2014), hal, 86. <https://id.scribd.com/document/358742431/704433-id>, diakses tanggal 16 April 2020 pukul 14.40

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif, jenis penelitian yang digunakan adalah jenis fenomenologis. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.⁸

Kehadiran peneliti dalam melakukan penelitian sangatlah penting dalam rangka mendapatkan data dan informasi yang valid dengan harapan penulis. Dalam penelitian kualitatif, yang menjadi instrumen atau alat penelitian adalah peneliti itu sendiri. Oleh karena itu peneliti sebagai instrumen juga harus “divalidasi” seberapa jauh peneliti kualitatif siap melakukan penelitian yang selanjutnya terjun ke lapangan.⁹

Dalam penelitian ini lokasi penelitian yang akan dijadikan objek penelitian yaitu di Desa Banyusokah, Kecamatan Ketapang, Kabupaten Sampang. Alasan memilih lokasi ini karena tempat yang strategis dan potensial karena salah satu desa di Kecamatan Ketapang yang 80% semua lahan dipenuhi dengan pohon mete.

⁸ Mohammad Rusli, *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Berorientasi Praktis*, (Sumenep: Pramadani, 2013), hlm. 170.

⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (bandung: Alfabeta, 2016), hlm.222.

PEMBAHASAN

1. Jumlah Penduduk Desa Banyusokah

Adapun jumlah penduduk desa Banyusokah yaitu sebagai berikut:¹⁰

Tabel 4.1
Jumlah Penduduk Perdusun

No.	Nama Dusun	Jumlah KK	Jumlah Penduduk (L)	Jumlah Penduduk (P)	Jumlah
1	Karang Barat	198	281	309	590
2	Kon Kokon	257	370	382	752
3	Lon Leber	289	335	373	708
4	Engas Barat	223	280	299	579
5	Engas Timur	326	378	418	796
6	Masaran	148	180	198	378
Jumlah Total		1.441	1.824	1.979	3.803

Sumber: Monografi Desa

Tabel 4.2
jumlah Penduduk Jenis Kelamin dan Golongan

Jumlah Penduduk (L) Dewasa	1.100	Jumlah Penduduk (L) Anak-anak	724
Jumlah Penduduk (L) Dewasa	1.212	Jumlah Penduduk (L) Anak-anak	767
Jumlah Total	2312	Jumlah Total	1.491

Sumber: Monografi Desa

Dari tabel 4.1 di atas bahwasanya dari jumlah KK 1.441 terdapat jumlah total penduduk dari semua dusun jenis kelamin dapat laki-laki terdapat 1.824 jiwa, jumlah perempuan terdapat 1.979 jiwa, sedangkan dari jumlah penduduk perdusun dapat diketahui dusun Karang Barat terdapat 590 jiwa, dusun Kon Kokon 752 jiwa, dusun Lon Leber 708 jiwa, dusun Engas Barat 579 jiwa, dusun Engas Timur 796 jiwa, dusun Masaran 378 jiwa.

¹⁰ Ibid.,

Dari tabel 4.2 Jumlah penduduk dari golongan dapat diketahui, jumlah penduduk dewasa laki-laki (L) terdapat 1.100 jiwa, jumlah penduduk dewasa perempuan (P) terdapat 1.212 jiwa, jumlah penduduk anak-anak laki-laki (L) terdapat 724 jiwa, dan jumlah penduduk anak-anak perempuan (P) terdapat 767 jiwa. Jadi jumlah keseluruhan penduduk desa Banyusokah yaitu 3.803 jiwa.

a. Hasil Wawancara

Pemasaran jambu mete yang dilakukan oleh sebagian petani jambu mete didesa banyusokah ada 2 cara, yaitu di jual secara gelondongan dan di jual secara kupasan, hal ini sesuai dengan yang dinyatakan ibu Niajum.

“yang saya lakukan dalam menjual jambu mete itu dijual secara gelondongan ke pengepul, dengan cara kadang saya mengantarkan ke rumah pengepul atau pengepul yang datang kerumah ketika saya panggil, dan kadang saya pergi kepasar kecil yang ada di Banyusokah di hususkan pasar jambu mete ketika musim. Penjualan jambu mete secara gelondongan hitungannya per 100 biji (*sa ata*’). Kedua saya menjual jambu mete yang sudah dikupas kulit luar dan kulit dalamnya, penjualan mete seacara kupasan hitungannya kiloan yang di jual ke pengepul khusus jambu mete yang sudah di kupas”¹¹

Hal di atas juga disampaikan oleh ibu Rikah bliau juga petani jambu mete, namun pemasaran yang dilakukan senada dengan salah satu pemasaran yang disampaikan di atas.

“saya menjual jambu mete seacara gelondongan, kadang saya antarkan kerumah pengepul dan kadang saya menjajakan ke pasar kecil yang ada di Banyusokah yang dikhususkan untuk jambu mete ketika musim, kenapa saya tidak menjual jambu mete saya secara kupasan karena ribet pengerjaanya walaupun harganya lebih mahal”¹²

¹¹ Niajum, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah, 7 Agustus 2020)

¹² Rikah, Petani Jambu Mete, *wawancara Langsung*, (Banyusokah, 5 Agustus 2020)

Hal di atas sama dengan yang dilakukan oleh ibu Muyari, namun yang dilakukan ibu Muyari penjualan jambu mete hanya berupa yang sudah dikupas.

“saya menjual jambu mete yang sudah dikupas dijual pengepul khusus penjualan jambu mete yang sudah dikupas, kenapa saya hanya menjual jambu mete saya sudah dikupas karena harganya lebih mahal dari pada dijual gelondongan/dengan kulitnya”¹³

Penjualan jambu mete secara umum ada dua cara, namun mekanismenya yang berbeda, hal ini sesuai dengan penjualan jambu mete yang dilakukan oleh ibu fatima.

“penjualan jambu mete saya itu ada dua namun sebelum dijual, jambu mete dipisahkan dulu antara kualitas yang bagus dengan yang jelek, setelah dipisah jambu mete yang kualitas jelek di jual kiloan tapi secara gelondongan, saya menjual kiloan itu ke pengepul kiloan gelondongan yang ada di pasar kecil Banyusokah khusus jambu mete ketika musim. Jambu mete yang kualitas bagus saya simpan untuk di jual ketika sudah tidak musim jambu mete otomatis harganya lebih mahal, namun jambu mete itu dibuang kulit luar dan dalamnya dulu baru dijual ke pengepul khusus jambu mete yang sudah dikupas”¹⁴

Penjualan jambu mete yang dilakukan oleh ibu Juaton ini berbeda dengan informan di atas, penjualannya itu dihutangkan (*epaotang*) ke pengepul khusus jambu mete yang mau dihutangkan (*epaotang*).

”saya menjual jambu mete saya itu dipisahkan dulu antara kualitas bagus dan jelek, lalu saya mengantarkan jambu mete saya ke pengepul dengan *epaotang*. Artinya *epaotang* itu jambu mete dibeli oleh pengepul namun pembayarannya tahun depan atau dalam jangka satu tahun pembayarannya, dengan harga yang mahal. Jambu mete ini *epaotang* secara gelondongan dengan hitungan per 100 biji (*sa ata*), jadi seluruh hasil panen

¹³ Muyari, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah 7 Agustus 2020)

¹⁴ Fatima, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah 10 Agustus 2020)

jambu mete saya baik itu kualitas yang bagus dan yang jelek semuanya *epaotang*”¹⁵

b. Hasil Observasi

Berdasarkan hasil pengamatan, Lokasi perkebunan jambu mete di desa Banyusokah sangat luas, hampir keseluruhan luas desa Banyusokah dipenuhi oleh pohon jambu mete, dan juga pula cukup strategis karena desa Banyusokah berada dipertengahan jalan provinsi.

Pelaksanaan penjualan jambu mete, masyarakat desa Banyusokah, kalau penjualannya gelondongan masyarakat kadang menunggu pengepul dipinggir jalan desa atau dideket rumah masyarakat yang berada dipinggir jalan desa, karena pengepul sebelum menuju ke pasar kecil yang berada didesa Banyusokah biasanya sambil membeli mete masyarakat yang *ngambek aki* (menunggu) di pinggir jalan. Jika penjualan mete seacara kupasan pertama mete di belah kulit luarnya, lalu di *congkek* (dipisah) kulit luarnya, setelah itu di jemur lalu di *kleset* (dikelupas) kulit dalamnya, dan yang terakhir setelah dikupas kulit dalam dan luarnya sudah siap dijual ke pengepul khusus mete yang sudah dikupas.

Lokasi perkebunan jambu mete yang berada di desa Banyusokah sangat mudah dijangkau karena letak perkebunan jambu deket dengan jalan provinsi dan dan jalan desa.

¹⁵ Juaton, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah, 15 Agustus 2020)

1. Strategi Pemasaran Jambu Mete Di Desa Banyusokah Kecamatan Ketapang Kabupaten Sampang Berdasarkan Analisis SWOT

a. Hasil Wawancara

Banyaknya Kuantitas jambu mete permusim sangat dibutuhkan oleh masyarakat/petani jambu mete di Desa Banyusokah, hal ini diperoleh jambu mete sebagaimana yang dinyatakan ibu Fatima.

”jambu mete yang saya peroleh dari awal musim sampek akhir musim (*motos*) itu kira-kira 70,000 jambu mete”¹⁶

Hal di atas tidak jauh beda dengan yang diperoleh oleh ibu Juaton juga sebagai petani jambu mete.

“selama musim jambu mete kira-kira saya memperoleh kurang lebih dari 40.000 jambu mete”¹⁷

Hal di atas selaras dengan perolehan jambu mete yang diperoleh oleh ibu Niajum.

“kira-kira sekitar 30.000 jambu mete yang saya peroleh sepanjang musim jambu mete”¹⁸

Perolehan jambu mete di atas hampir sama dengan perolehan jambu mete yang diperoleh oleh ibu Muyari.

“jambu mete yang saya peroleh selama satu musim sekitar 50.000 jambu mete”¹⁹

Perolehan jambu mete di atas hampir sama dengan milik Rikah yang diperoleh selama satu musim jambu mete.

“jambu mete yang saya peroleh selma musim sampek *motos* kurang lebih dari 60.000 jambu mete”²⁰

¹⁶ Fatima, Mete, (Banyusokah, 10 Agustus 2020)

¹⁷ Juaton, Petani, (Banyusokah, 15 Agustus 2020)

¹⁸ Niajum, Petani, (Banyusokah, 7 Agustus 2020)

¹⁹ Muyari, Jambu Mete, (Banyusokah 7 Agustus 2020)

²⁰ Rikah, Petani, (Banyusokah 5 Agustus 2020)

Adanya Jambu mete sangat membantu masyarakat Banyusokah di dalam segi perekonomian, hal ini selaras dengan yang dinyatakan oleh ibu Fatima.

“ketika sudah masuk musim jambu, saya sangat bersyukur sekali, karena sangat membantu kebutuhan saya sehari-hari”²¹

Pernyataan di atas juga selaras dengan apa yang dinyatakan ibu Juaton.

“kebutuhan sehari-hari saya sangat terbantu dengan adanya jambu mete ini *conk*, mau beli ikan tak susah intinya sangat bersyukur”²²

Pernyataan di atas juga sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh ibu Niajum.

“kalau tidak musim mete saya ruwet karna pemasukan pasangan karna sebagai orang tani bekerja hanya cukup untuk dimakan, kalau lagi musim mete sangat membantu dalam kebutuhan sehari-hari bahkan bisa pegang uang jutaan”²³

Pernyataan di atas juga sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh ibu Muyari.

“sangat membantu sekali *nak*, karna kalau butuh uang enak cuman ngupas mete jual sudah dapet uang dan sudah belanja”²⁴

Pernyataan di atas juga sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh Rikah.

“sangat membantu sekali, suami saya kan ada di malaysia jadi kalau lagi musim jambu mete, untuk belanja sehari-hari tidak selalu kiriman dari Suami dan dapat mengurangi beban suami”²⁵

²¹ Fatima, Mete, (Banyusokah, 10 Agustus 2020)

²² Juaton, Petani, (Banyusokah, 15 Agustus 2020)

²³ Niajum, Petani, (Banyusokah, 7 Agustus 2020)

²⁴ Muyari, Jambu Mete, (Banyusokah 7 Agustus 2020)

²⁵ Rikah, Petani, (Banyusokah 5 Agustus 2020)

Kualitas jambu mete di Desa banyusokah sangat bagus, hal ini sebagaimana yang dinyatakan oleh H, Abd. Ruof sebagai tokoh masyarakat.

“kualitas jambu mete disini sangat bagus bahkan pengepul banyak dari desa tetangga yaitu paleh dejeh, karna kualitas mete yang sangat bagus. Kualitas jambu mete juga akan jelek jika waktu *mocet* (kecil) kenak hujan maka mete akan rusak”²⁶

Pernyataan di atas selaras dengan apa yang dinyatakan oleh Mansur sebagai tokoh Masyarakat dusun Masaran.

“jambu mete disini kualitasnya sangat bagus, karena kebanyakan pengepul yang membeli mete disini itu berasal dari desa Paleh Degeh dan Paleh Laok. Kata mereka jambu mete di Banyusokah Bagus-bagus. Tapi kalau musim *pattek* (jambu mete) diselingi oleh hujan maka jambu mete akan rusak mengakibatkan kualitasnya jelek”²⁷

Jambu mete berbuah itu selama setahun satu kali, dan daya tahan jambu mete tidak akan rusak sekitar 1.5 tahun, hal ini selaras dengan yang disampaikan oleh bapak Kusmin.

“jambu mete berbuah itu waktu musim *nimur* (kemarau) atau satu tahun satu kali, terus *pattek* (mete) ini walaupun disimpan sampek satu tahun lebih bahkan sampek dua tahun tidak akan rusak”²⁸

Pernyataan di atas juga sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh bapak Ruslan.

“musimnya jambu mete itu satu tahun satu kali, tepatnya pada musim kemarau (*nimur*), jambu mete tidak akan rusak walaupun mau disimpan/ditimbun sampak 2 tahun yang pentik tidak disimpan di tempat agak basah, kalau disimpan tempat yang basah paling kuat selama setahun”²⁹

²⁶ Abd. rouf, Tokoh Masyarakat Dusun Engas Timur, Wawancara Langsung (Banyusokah, 23 Agustus 2020)

²⁷ Mansur, Tokoh Masyarakat Dusun Masaran, *Wawancara Langsung* (Banyusokah, 23 Agustus 2020)

²⁸ Kusmin, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah, 22 Agustus 2020)

²⁹ Ruslan, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah, 22 Agustus 2020)

Cara memanen jambu mete itu ada beberapa yaitu ada yang bisa diambil langsung dengan tangan, ada juga yang harus dipanjat dan juga ada yang pakek *khele* (alat mengambil mete), sebagaimana hal ini yang disampaikan oleh bapak Mukhoddas.

“mengambil mete dari pohonnya itu tergantung dari tinggi tidak pohon mete itu, jikalau mete di bagian bawah bisa diambil dengan tangan, kalau agak tinggi diambil memakai *khele*, kalau bagian yang tinggi sekali dipanjat sambil menggunakan *khele*. Yang dinamakan *khele* itu adalah alat tradisional yang dibuat dari bambu kecil untuk mengambil jambu mete”³⁰

Pernyataan di atas juga sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh ibu Ibeh.

“kalau mengambil jambu mete itu pakek *khele* (alat tradisional jambu mete), biasanya yang pakek *khele* itu bagian buah mete yang tinggi, kalau yang paling tinggi jika tidak bisa dijangkau dengan *khele* maka harus manjat serta juga menggunakan *khele*, dan bisa juga diambil dengan tangan kosong jika buah metenya *bemabe* (rendah)”³¹

Cara mengupas jambu mete dengan membuang kulit luarnya setelah itu kulit dalamnya dibuang juga karena mete memiliki 2 kulit, hal ini sebagaimana yang dinyatakan oleh ibu Muyari.

“cara mengupas jambu mete yang pertama dengan cara *mengacep* (membuang kulit luar jambu mete) dengan alat yang namanya *kacep* (alat tradisional membelah kulit luar jambu mete yang dibuat dari kayu dan ada pisaunya), lalu di *congke*’ untuk memisahkan kulit luarnya dengan biji mete, setelah itu lalu dijemur, setelah dijemur lalu di *kleset* (proses pembuangan kulit bagian dalam), setelah itu siap dijual dan dimakan”³²
Pernyataan di atas juga sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh

ibu Fatima.

³⁰ Mukhoddas, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah, 25 Agustus 2020)

³¹ Ibeh, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah, 25 Agustus)

³² Muyari, petani mete, (Banyusokah, 7 Agustus 2020)

“cara mengupas jambu mete itu dibuang kulit luarnya, terus setelah itu dibuang kulit dalamnya, sebelum dibuang kulit dalamnya mete itu dijemur dulu, setelah itu di *keleset*, yang dimaksud kleset itu pembuangan kulit dalam mete, alat untuk membuang kulit luarnya namanya *kacep*”³³

Penjualan ke daerah luar madura atau sampang sekalipun hampir bisa dikatakan tidak pernah, hal ini sesuai dengan yang dinyatakan oleh ibu Rumyah.

“saya menjual jambu mete cuman kepasar kecil yang ada di sini itupun kalau saya jual gelondongan kalau yang dijual keluar daerah itu mete yang sudah dikupas, tapi saya tidak pernah menjual mete keluar daerah paling kalau sudah dikupas itu dijual kepegepul disini, apalagi yang namanya online-online itu saya tidak tahu karna saya tidak tahu pegang hp”³⁴

Pernyataan di atas juga sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh ibu Apsari.

“saya tidak tahu nak, apa yang dibilang online itu, apalagi menjual ke orang luar daerah saya tidak pernah, karna saya tak bisa pakek Hp”³⁵

Pernyataan di atas tidak sesuai dengan apa yang yang dinyatakan oleh sodara Nurul Fitriani.

“iya saya pernah menjual jambu mete keluar daerah dengan cara online menggunakan akun sosial media saya, bahkan saya pernah ngirim ke Banjar Masin”³⁶

Pernyataan di atas susai dengan apa yang dinyatakan dan dilakukan oleh Riyandi.

“saya pernah menjual onlien ke orang skeitaran ketapang, juga orang bangkalan, dan juga orang surabaya”³⁷

³³ Fatima, Petani, (Bnyusokah, 07 Agustus 2020)

³⁴ Rumyah, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah, 25 Agustus 2020)

³⁵ Apsari, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah, 25 Agustus 2020)

³⁶ Nurul Fitriani, Anak Muda, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah, 25 Agustus 2020)

³⁷ Riyandi, Mahasiswaa Banyusokah, *Wawancara Langsung*, (Banyusokah, 25 Agustus 2020)

Untuk jambu mete ini tidak ada perhatian khusus dari pemerintah desa maupun kota untuk dikembangkan, padahal mete ini suatu potensi yang ada di Sampang dan Banyuwangi, hal ini senada dengan apa yang dinyatakan oleh ibu Niajum.

“tidak ada sakali pemerintah mengurus masalah mete ini, dan tidak ada bantuan baik dari segi alat atau pelatihan untuk mengolah mete ini. Makanya tidak ada perkembangan baik dari jambu mete itu sendiri dan dari masyarakat petani jambu mete tidak tahu mete ini mau digimakanan”³⁸

Pernyataan di atas juga sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh bapak su’er.

“kmu nak perhatian pemerintah bahkan mungkin pemerintah lupa dengan mete ini, baik dari kepala desa dan perintah yang lain tidak ada dukungan baik dari bantuan alat dan mengajarkan saya dengan masyarakat yang lain bagaimana caranya untuk mete agar harganya bisa lebih mahal”³⁹

Harga jambu mete tidak setabil bisa dibilang murah, hal ini sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh Rikah.

“ya kalau menurut saya harga jambu mete murah, tidak ada peningkatan dari dulu padahal mete ini sebagai buah yang tergolong sangat mahal, kadang harga naik tak seberapa terus turun lagi intinya harga tidak stabil”⁴⁰

Pernyataan di atas juga sesuai dengan apa yang dinyatakan oleh ibu Juaton.

“harga jambu mete sangat murah dan tidak stabil, makanya saya memilih *epaotang* agar harganya mahal, walaupun pembayarannya masih nunggu satu tahun”⁴¹

b. Hasil Observasi/pengamatan

³⁸ Niajum, Petani, (Banyuwangi, 07 Agustus 2020)

³⁹ Su’er, Petani Jambu Mete, *Wawancara Langsung* (Banyuwangi, 25 Agustus 2020)

⁴⁰ Rikah, Jambu Mete, (Banyuwangi, 07 Agustus 2020)

⁴¹ Juaton, Petani, (Banyuwangi, 15 Agustus 2020)

Keluasan lahan perkebunan jambu mete di desa Babnyusokah mencapai 80% luas Keseluruhan desa Banyusokah dipenuhi dengan jambu mete, dan tempet perkebunan jambu mete berada didataran renda terhampar membentang makanya lahan jambu mete di desa Banyusokah sangat strategis.

Aktivitas penjualan jambu mete selain dijual ke pasar kecil, masyarakat biasanya menjual di pinggir poros jalan desa yang biasa dilewati pengepul, baik itu pengepul dari desa banyusokah maupun dari luar daerah Banyusokah, karena pengepul jambu mete gelondongan kebanyakan dari desa sebelah yaitu desa Paleh Degeh dan Paleh Laok. Sedangkan aktivitas penjualan jambu kupasan, kebanyakan masyarakat langsung dijual ke rumah pengepul yang husus kupasan yang ada di Banyusokah maupun ke desa tetangga.

Mengingat desa Banyusokah berada ditengah jalan Provinsi, sehingga perkebunan jambu mete sangat mudah diakses baik itu oleh masyarakat/petani jambu mete setempat maupun orang lain.

c. Hasil Kuesioner/Angket

Adapun hasil kuesioner/angket faktor internal dan faktor eksternal, dibawah ini hasil angket faktor internal kekuatan dan kelemahan yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.3

Hasil Rekapitulasi Nilai Angket Faktor Internal		
Strenght (Kekuatan)		
No.	Indikator	Hasil Angket
1	S1	158
2	S2	144

3	S3	134
4	S4	133
5	S5	134
Jumlah		703
<i>Weakneses (kelemahan)</i>		
No.	Indikator	Hasil Angket
1	W1	156
2	W2	154
3	W3	134
4	W4	132
5	W5	120
Jumlah		696

Sumber: data diolah 2020

Berdasarkan tabel 4,3 di atas hasil rekapitulasi nilai angket faktor internal menunjukkan bahwa jumlah hasil faktor kekuatan yaitu 703, sedangkan jumlah hasil faktor kelemahan yaitu 696.

Adapun di bawah ini hasil kuesiober/angket faktor eksternal peluang dan ancaman yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.4

Hasil Rekapitulasi Nilai Angket Faktor Eksternal		
<i>opportunity (Peluang)</i>		
No.	Indikator	Hasil Angket
1	O1	154
2	O2	134
3	O3	138
Jumlah		426
<i>Threats (Ancaman)</i>		
No.	Indikator	Hasil Angket
1	T1	154
2	T2	156
3	T3	136
Jumlah		446

Sumber: data diolah 2020

Berdasarkan tabel 4.4 di atas hasil rekapitulasi nilai angket faktor eksternal menunjukkan bahwa jumlah hasil faktor peluang yaitu 426, sedangkan jumlah hasil faktor ancaman yaitu 446.

1) Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.⁴² Dikatakan valid apabila r_{hitung} lebih besar dari pada r_{tabel} . Jika nilai r_{hitung} lebih kecil dari r_{tabel} , maka angket dinyatakan tidak valid. Adapun tabel uji validitas sebagai berikut:

⁴² Suharsimi Arikonto, *prosedur penelitian*, hlm, 144.

Tabel 4.5
Uji Validitas

No.	Rxy	>0.05	keterangan
1	0,83303	0,316	Valid
2	0,40825	0,316	Valid
3	0,87001	0,316	Valid
4	0,47039	0,316	Valid
5	0,92256	0,316	Valid
6	0,57361	0,316	Valid
7	0,60784	0,316	Valid
8	1	0,316	Valid
9	0,59568	0,316	Valid
10	0,39956	0,316	Valid
11	0,5209	0,316	Valid
12	0,93294	0,316	Valid
13	0,86605	0,316	Valid
14	0,83893	0,316	Valid
15	0,78783	0,316	Valid
16	0,76294	0,316	Valid

Sumber: data diolah 2020

Berdasarkan tabel 4.5 di atas bahwasanya dapat diketahui item pertanyaan yang berjumlah 16 butir yang berasal dari indikator faktor internal dan eksternal dinyatakan valid semua.

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menunjukkan pada suatu pengertian bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik.⁴³ dengan kata lain alat ukur tersebut mempunyai hasil yang konsisten apabila

⁴³ Ibid., 221.

digunakan berkali-kali pada waktu yang berbeda. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau konsisten jika nilai *cronbach alpha* lebih besar dari r_{tabel} , maka item angket tersebut dikatakan reliabel atau konsisten, sebaliknya jika *cronbach alpha* lebih kecil dari r_{tabel} , maka item-item angket yang digunakan dinyatakan tidak reliabel. Adapun tabel uji reliabilitas yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.6
Uji Reliabilitas

Reliability Statistics			Keterangan
Cronbach's Alpha	r_{tabel}	N of Items	Reliabel/Konsisten
0,915	0,361	16	

Sumber: Data diolah SPSS

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwasanya pada uji reliabilitas ini *cronbach's alpha* mendapatkan nilai sebesar 0,915 sedangkan nilai r_{tabel} sebesar 0,316, sesuai dengan rumus di atas jika *cronbach's alpha* lebih besar dari r_{tabel} , maka item angket dinyatakan reliabel. Maka pada penelitian ini item-item angket yang digunakan dinyatakan reliabel/konsisten karena nilai *cronbach's alpha* lebih besar dari nilai r_{tabel} .

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil temuan di lapangan di atas peneliti mendapatkan bahan untuk dibahas, berikut beberapa hasil temuan tersebut:

Pemasaran jambu mete yang dilakukan oleh masyarakat desa Banyusokah pada umumnya ada dua yang pertama, jambu mete dijual secara gelondongan, yang kedua jambu mete dijual secara kupasan, namun yang terjadi dimasyarakat/petani jambu mete banyak metode penjualan jambu mete .

Penjualan jambu mete yang dilakukan masyarakat secara gelondongan ada berbagai macam cara, ada sebagian masyarakat/petani jambu mete yang menjual metenya kepenggul dengan cara pergi kepasar kecil yang ada di Banyusokah. Pasar kecil itu memang khusus jual beli jambu mete dan adanya pasar tersebut hanya ketika musim jambu mete saja, kalau tidak musim jambu mete pasar tersebut tidak ada, pasar kecil itu adalah titik kumpul penggul baik penggul dari desa Banyusokah maupun dari desa tetanga yaitu desa Paleh Degeh, Paleh Laok dan Tlgeh dengan petani jambu mete. Penjualan jambu mete glondongan tersebut menggunakan hitungan turunan nenek moyang masyarakat desa Banyusokah yaitu menggunakan hitungan *sa ata*, (100 biji) dengan harga mulai dari 7.000 sampai 10.000 per 100 biji yang berkualitas jelek, untuk kualitas bagus mulai harga 11.000 samapai 15.000.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang analisis SWOT strategi pemasaran jambu mete di Desa Banyusokah kecamatan Ketapang kabupaten Sampang dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi pemasaran jambu mete yang dilakukan oleh masyarakat Banyusokah

Pemasaran jambu mete yang dilakukan oleh masyarakat Banyusokah ada dua cara secara umum, yang pertama jambu mete dijual dengan cara gelondongan, yang kedua jambu mete dijual dengan cara kupasan. Penjualan mete secara gelondongan ada beberapa cara, yang pertama sebagian masyarakat menjual mete dengan cara gelondongan dengan menggunakan hitungan *sa ata'* (100 biji) dengan harga 10.00 sampai 15.00, yang kedua ada dijual gelondongan dengan cara hitungan per kilo gram dengan harga 20.000 sampai 23.000, cara yang ketiga menjual jambu dengan *epaotang* (dihutangkan) menggunakan hitungan *sa ata'* selama satu tahun dengan harga 30.000 sampai 35.000.

Penjualan mete yang dilakukan masyarakat masih belum termasuk pemasaran, hanya penjualan saja karena ada perbedaan antara pemasaran dan penjualan. Jika pemasaran ada strategi yang harus dilakukan terkait bauran pemasaran dan segmentasi, *targeting*, dan *positioning*, sedangkan penjualan hanya berupa ajakan kepada konsumen agar produknya dibeli.

Hukum pemasaran yang dilakukan oleh masyarakat menurut hukum Islam terkait dengan hukum jual beli yaitu diperbolehkan dan tidak ada yang menyimpang atau keluar dari koridor syariah karena tidak mengandung riba, tidak ada dirugikan dan tidak ada penipuan.

2. Strategi pemasaran jambu mete desa Banyusokah kecamatan Ketapang kabupaten Sampang berdasarkan Analisis SWOT

Hasil kombinasi sumbu X dan Sumbu Y, dengan nilai sumbu X sebesar (1.32) dan nilai sumbu Y sebesar (-0.29) menghasilkan posisi analisis SWOT strategi pemasaran itu berada pada posisi alternati kuadran II, dengan menggunakan strategi ST, yang mana strategi tersebut memadukan kekuatan untuk mengurangi ancaman.

Dari hasil stretgi tersebut yang harus dilakukan oleh Masyarakat Banyusokah khususnya petani jambu mete harus mempunyai inovasi untuk mengembangkan jambu mete, inovasi tersebut meliputi pengelolaan jambu mete, jambu mete harus dikemas dengan kemasan yang bagus, di goreng, diberikan varian rasa, dan dikasih *branding*, agar harga jambu mete meningkat dan pemasaran yang dilakukan oleh masyarakat Bannyusokah ada perkembangan tidak selalu memasarkan jambu mete dengan cara yang kuno sebagaimana yang di lakukan sebelumnya.

Yang kedua pemasaran jambu mete menjadi PR bagi pemerintah mulai pemerintah desa maupun pemerintah kota, agar jambu mete ini mendapatkan perhatian khusus, dan masyarakat diberikan bantuan baik dari alat-alat yang dibutuhkan dan diadakn pelatihan terhadap masyarakat bagaimana cara untuk mengolah jambu mete agar harganya semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdullah, Boedi Dan Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia. 2014 .
- Arikunto,Suharsimi. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT Renika Cipta. 2010.
- Budi Samadi. *Jambu Mete:Teknik Budidaya Dan Pengolahannya*. Semarang: CV. Anika Ilmu.
- Febriani, Nafian S Dan Wayan Weda Asmara Dewi. *Teori Dan Praktis Riset Komunikasi Pemasaran Terpadu*. Malang: UB Press. 2018.
- Hermawan, Agus. *Komonikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga. 2012.
- Kecamatan Ketapang Dalam Angka 2017*. Sampang: Badan Pusat Statistik Kabupaten Sampang. 2017.
- Kementerian Agama RI. *al-Qur'an Tajwid dan terjemahan dilengkapi dengan Asbabun Nuzul dan Hadits Sahih*. Bandung: PT Sygma Arkanleema. 2010.
- Luas Area Perkebunan Jambu Mete Jawa Timur*. Jawa Timur: Badan Pusat Statistik. 2014.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018.
- Mustiko Aji, Hendy. *Manajemen Pemasaran Syari'ah: Teori Dan Praktik*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2019.
- Nasehudin, Toto Syatori Dan Nanang Ghozali. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Pustaka Setia 2012.
- Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2019.
- Riyanto, Setyo. *Pengambilan Keputusan Strategi:Berbasi EFAS/IFAS/SFAS Dan AHP*. Bandung: Paramedia Komunikatama. 2018.
- Rusli, Mohammad. *Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Berorientasi Praktis*. Sumenep: Pramadani. 2013.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif. Dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2016.

Suhadi, Octen. *Budidaya Jambu Mete*. Aka Mulia Media.

Sunyoto, Danang. *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran: Konsep, Strategi, Dan Kasus*. Yogyakarta. CAP. 2013.

Suryatama, Erwin. *Lebih Memahami Analisis SWOT Dalam Bisnis*, Surabaya: Kata Pena, 2018.

Swastha Dharmmesta, Basu. *Manajemen Pemasaran*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka. 2017.

Tamjuddin, Sri Handaru Yulianti. *Studi Kelayakan Bisnis*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka. 2018.

Wijayati, Hasna. *Panduan Analisis SWOT: Untuk Kesuksesan Bisnis*. Yogyakarta: Quadrant. 2019.

Jurnal

Bagus Putu Yudia Kurniawan, ” *Strategi dan Prospek Pengembangan Jambu Mete Kabupaten Jember*”, Jurnal Manajemen Teori dan Terapan, Volum III, No. 9, (Desember 2016), <http://ejournal.undana.ac.id/JMTT/article/download/3078/2241/>, diakses pada tanggal 20 Juni 2020 pukul 15.38.

Elyarni Reza, Hermanto. *Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Layanan SAP Express pada PT. SAP*. Jurnal Metris. Oktober 2016. <http://ojs.atmajaya.ac.id/index.php/metris/article/view/471/383>, diakses pada 20 Juni 2020 puku 12.23.

Juli, Julianus, dkk. *Strategi Pengembangan Komoditi Jambu Mete Di Desa Nangahale Kecamatan Talibura Kabupaten Sikka*. Buletin Excellentia. Volume VIII No 1. Juni. 2019. <http://ejournal.undana.ac.id/JEXCEL/article/download/1333/1136/>. diakses pada tanggal 19 April 2020 pukul 15.35.

Kadek Putnia Atmaja, dkk, “*Pengembangan Usaha Pengolahan Mete Di Subak, Desa Datah, Karang Asem*”, Jurnal Rekayasa dan Manajemen Agroindustri, Volum III, No.3 (September 2015), <https://ojs.unud.ac.id/index.php/jtip/article/download/18688/12171/> diakses pada tanggal 20 Juni 2020 pukul 16.12.

Nurdiyah, Dkk. “*Analisis Pemasaran Jambu Mete Di Kabupaten Muna Provinsi Sulawesi Tenggara*” *Jurnal Informatika Pertanian*. Vol 23. No 1. Juni. 2014. <https://id.scribd.com/document/358742431/704433-id>. diakses tanggal 16 April 2020 pukul 14.40.

Internet

Isnainy, Hanand. *Analisis Daya Saing Jambu Mete Di Kabupaten Wonogiri Jawa Tengah*. Skripsi. Universitas Sebelas Maret. 2017. <https://docplayer.info/125641711-Analisis-daya-saing-jambu-mete-di-kabupaten-wonogiri-jawa-tengah-skripsi.html>. diakses pada tanggal 19 April 2020 pukul 11.10.

Jambu Monyet Wikipedia. Diakses Dari <https://id.m.wikipedia.org>. Pada Tanggal 24 Desember 2014.

Mau, Naema K. H. Gorang. *Analisis Pemasaran Biji Jambu Mete Di Kabupaten Alor*. Tesis. Universitas Sebelas Maret. 2016. <https://docplayer.info/55357394-Analisis-pemasaran-biji-jambu-mete-di-kabupaten-alor-tesis.html>. diakses pada tanggal 19 April 2020 pukul 11.35.