

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI SAYUR ORGANIK PADA KELOMPOK WANITA TANI MUKTI ASIH SEJAHTERA DI DESA MOJOREJO KOTA BATU

Aurellia Widya Talita Ardhini^{1*)}, Dina Kartika Sari²

^{1*)} Prodi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Malang.
email: 22201032011@unisma.ac.id

² Prodi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Islam Malang.
email: dinakartikasari17@unisma.ac.id

ABSTRACT

This study aims to analyze internal and external factors that can encourage or hinder the development of organic vegetable farming in the Mukti Asih Sejahtera Women Farmers Group (KWT). This study used purposive sampling and non-probability sampling through accidental sampling. Data were collected through observation, interviews, and documentation, then analyzed using SWOT and QSPM analyses. The results of the study show that the IFAS analysis and the IFAS and EFAS Matrix analysis reveal that the total IFAS score is 3.80 and the total EFAS score is 3.92. Based on the SPACE matrix analysis, it was found that the position of the Mukti Asih Sejahtera Women Farmers Group (KWT) was in quadrant I with an aggressive strategy, which means that the Mukti Asih Sejahtera Women Farmers Group (KWT) developed its business through market penetration, product development, and diversification. Meanwhile, based on the QSPM analysis results, nine strategies for developing organic vegetable farming were obtained for the Mukti Asih Sejahtera Women Farmers Group (KWT). The strategy with the highest TAS value is to open a direct ordering service with consumers through personal interaction while highlighting the advantages of organic products at 6.04. The last strategy is the one with a value of 3.61, which is to promote more actively on social media and offer special prices to new buyers.

Keywords: *organic vegetables; women farmers' groups; development strategies; SWOT; QSPM*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal yang dapat mendorong atau menghambat pengembangan usaha pertanian sayur organik di Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera. Penelitian ini dalam pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling* dan *non-probability sampling* melalui *accidental sampling*. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT dan QSPM. Hasil penelitian menunjukkan analisis IFAS, analisis Matriks IFAS dan EFAS, dapat diketahui jika total skor IFAS sebesar 3,80 dan total skor EFAS sebesar 3,92. Berdasarkan analisis matriks SPACE menunjukkan bahwa posisi Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera terdapat pada kuadran I dengan strategi agresif, yang berarti Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera melakukan pengembangan usaha melalui penetrasi pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi. Sedangkan, berdasarkan hasil analisis QSPM diperoleh sembilan strategi pengembangan usahatani sayur organik pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera. Strategi dengan nilai TAS tertinggi adalah membuka layanan pemesanan langsung dengan konsumen melalui interaksi personal sambil menonjolkan keunggulan organik sebesar

6,04. Kemudian strategi yang terakhir adalah strategi dengan nilai sebesar 3,61 yakni melakukan promosi lebih aktif lagi di media sosial dan memberikan tawaran harga khusus pada pembeli baru
Kata Kunci: sayur organik; kelompok wanita tani; strategi pengembangan; swot; qspm

PENDAHULUAN

Pertanian merupakan aktivitas manusia dalam memanfaatkan sumber daya hayati untuk menghasilkan bahan pangan, bahan baku industri, maupun sumber energi, sekaligus sebagai upaya pengelolaan lingkungan hidup. Menurut Statistik Pertanian Organik Indonesia (SPOI) (2023) pergeseran preferensi konsumen menuju produk makanan yang lebih sehat dan aman telah mendorong peningkatan minat terhadap produk organik di Indonesia. Survei dan statistik menunjukkan permintaan dan perhatian yang semakin meningkat terhadap pertanian organik sebagai bagian dari ketahanan pangan dan kesehatan masyarakat (Wahyudi david, 2023).

Kota Batu merupakan salah satu sentra hortikultura di Jawa Timur dengan potensi besar dalam pengembangan pertanian organik. Kegiatan panen organik dan program pembinaan Kelompok Wanita Tani (KWT) telah tercatat dalam kegiatan pemerintah Kota Batu dalam beberapa tahun terakhir. Kondisi ini membuka peluang bagi kelompok petani, termasuk Kelompok Wanita Tani (KWT), untuk mengembangkan usaha sayuran organik (Nugroho, 2025).

Keberadaan petani perempuan yang bergabung pada anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) akan meningkatkan nilai ekonomi produk pertanian (Afifah, 2020). Kegiatan Kelompok Wanita Tani (KWT) memiliki kegiatan yang cukup beragam, mulai dari budidaya sayuran untuk konsumsi dan pengembangan usaha pangan hingga mewujudkan kesejahteraan dan ketahanan pangan (Mudatsir, 2025). Salah satu pelaku utama dalam kegiatan ini adalah Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera di Desa Mojorejo yang telah mengembangkan budidaya sayuran organik sejak tahun 2019.

Pada penelitian sebelumnya berfokus pada produk olahan pascapanen (agroindustri rumah tangga), sedangkan penelitian ini berfokus pada pengembangan usahatani pertanian organik pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera di Desa Mojorejo Kota Batu. Penelitian ini juga menggunakan analisis SWOT dan QSPM untuk menganalisis strategi pengembangan sayur organik. Penelitian ini juga belum banyak di teliti pada skala kelompok wanita tani.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan faktor internal dan eksternal untuk merumuskan strategi pengembangan usaha pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera.

LANDASAN TEORI

1. Sayuran Organik

Sayuran organik merupakan komoditas sayuran yang dibudidayakan melalui sistem pertanian yang memanfaatkan bahan-bahan alami tanpa penggunaan zat kimia sintetis. Tujuan utama penerapan budidaya sayuran organik adalah menghasilkan produk pangan yang aman bagi kesehatan petani dan konsumen serta tidak memberikan dampak merugikan terhadap lingkungan (Wicaksono et al., 2024). Sayuran organik memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan yang dimiliki sayuran organik diantaranya sayuran bebas dari pestisida, kandungan gizi yang lebih banyak dibandingkan sayuran biasa dan sehat untuk dikonsumsi. Kelemahan sayuran organik yaitu tergolong merepotkan untuk dibudidayakan, proses budidaya lebih lama dan secara ekonomis memiliki harga yang lebih tinggi dibandingkan sayuran biasa (Minarni et al., 2017).

2. Kelompok Wanita Tani (KWT)

Kelompok Wanita Tani (KWT) merupakan suatu wadah yang memberi ruang bagi perempuan untuk berperan dalam pengembangan sektor pertanian. Kelompok Wanita Tani (KWT) berfungsi sebagai media pembinaan yang mendukung peningkatan kapasitas dan kualitas sumber daya perempuan tani (Irawati et al., 2024). Secara umum, Kelompok Wanita

Tani (KWT) merupakan lembaga pertanian yang anggotanya terdiri dari perempuan yang terlibat dalam berbagai kegiatan pertanian. Peran Kelompok Wanita Tani (KWT) mencakup beberapa aspek, seperti :peningkatan ekonomi dan pendapatan keluarga, pengembangan sumber daya manusia dan pengetahuan, dan pengelolaan sumber daya lokal dan ketahanan pangan.

3. Strategi Pengembangan Usaha

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan ke depan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap pengusaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar (Anoraga, 2011). Menurut Nitisusantro (2010), pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah, masyarakat dan *stakeholder* lainnya untuk memberdayakan suatu usaha melalui pemberian fasilitas, bimbingan pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing sebuah usaha.

4. Analisis SWOT

Philip Kotler mendefinisikan analisis SWOT sebagai suatu evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman (D Kurniasih et al., 2021). Tujuan analisis SWOT ini adalah untuk melakukan evaluasi kondisi lingkup kegiatan bersangkutan yang selanjutnya dapat pula digunakan untuk merumuskan strategi pembangunan institusi yang lebih tepat sesuai dengan kondisi dan potensi institusi bersangkutan (Safitri et al., 2024). Analisis SWOT terdiri dari dua komponen utama, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal berasal dari dalam perusahaan dan berada dalam kendali manajemen, meliputi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*). Faktor eksternal berasal dari luar perusahaan dan sulit dikendalikan, meliputi peluang (*opportunities*) yang dapat dimanfaatkan serta ancaman (*threats*) yang perlu diantisipasi. Pemahaman terhadap keduanya membantu perusahaan menyusun strategi yang sesuai dengan kondisi internal dan lingkungan bisnis.

5. Analisis QSPM

Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) merupakan metode analisis kuantitatif yang digunakan untuk menentukan prioritas strategi terbaik berdasarkan hasil evaluasi faktor internal dan eksternal perusahaan. QSPM memungkinkan peneliti untuk membandingkan berbagai alternatif strategi secara objektif melalui pemberian nilai daya tarik (Attractiveness Score) terhadap setiap strategi (David, 2017). QSPM dirancang untuk membantu organisasi memilih strategi yang paling berpengaruh dengan mempertimbangkan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang sebelumnya telah diidentifikasi melalui matriks SWOT atau IFE–EFE (Ramandha et al., 2023).

METODE

Penelitian ini dilaksanakan di Kelompok Wanita Tani Mukti Asih Sejahtera Desa Mojorejo Kota Batu pada bulan Oktober 2025-Januari 2026. Lokasi ini dipilih secara sengaja (*Purposive*). Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* dan *non-probability sampling*. Teknik *non-probability sampling* yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *accidental sampling*. Teknik pengumpulan data primer melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, serta didukung data sekunder melalui berbagai literatur. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis SWOT dan analisis *Quantitative Strategic Planning Matrix* (QSPM).

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Faktor Internal dan Faktor Eksternal Pengembangan Usahatani Sayur Organik

a. Matriks *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS)

Tabel 1. Hasil Analisis Matriks IFAS

No	Kekuatan (Strenght)	Bobot	Rating	Skor
1.	Kualitas sayur organik yang baik dan segar	0,08	4,47	0,36
2.	Jenis sayur organik yang beragam	0,08	4,48	0,36
3.	Harga dapat bersaing dengan produk yang sejenis	0,07	4,13	0,30
4.	Harga sayur organik dapat dijangkau oleh konsumen	0,07	3,90	0,27
5.	Anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera memiliki pengetahuan dan pengalaman	0,08	4,32	0,33
6.	Anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera aktif dan mampu bekerja sama	0,08	4,33	0,33
7.	Produk Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera dapat diminati, meskipun ada pesaing	0,07	4,08	0,30
8.	Meningkatkan kualitas produk dengan adanya pesaing	0,08	4,33	0,33
Total		0,61	34,05	2,59
No.	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Bobot	Rating	Skor
1.	Kualitas sayur organik masih belum konsisten	0,07	3,72	0,25
2.	Belum dapat memenuhi permintaan pasar	0,06	3,63	0,24
3.	Harga masih kalah dengan sayur non-organik	0,05	2,95	0,16
4.	Harga masih belum konsisten	0,04	2,08	0,08
5.	Anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera masih belum memahami teknologi modern	0,08	4,28	0,33
6.	Anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera tidak selalu aktif mengikuti kegiatan	0,03	1,80	0,06
7.	Penjualan turun adanya pesaing	0,03	1,63	0,05
8.	Kualitas pesaing setara dengan produk Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera	0,03	1,92	0,07
Total		0,39	22,02	1,21
Total Skor		1,00	56,07	3,80
Selisih				1,38

Sumber : Data Primer diolah, 2026

Berdasarkan hasil analisis pada tabel, total skor IFAS adalah 3,80, dengan skor kekuatan sebesar 2,59 dan skor kelemahan sebesar 1,21. Karena nilai kekuatan lebih besar daripada kelemahan, hal ini menunjukkan bahwa kondisi internal kelompok tergolong kuat. Menurut Ramadhina dan Trimo (2022), jika total skor IFAS lebih dari 2,0, maka faktor kekuatan dalam kelompok lebih dominan dibandingkan kelemahannya. Artinya, Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera sudah cukup baik dalam mengenali dan memanfaatkan potensi yang dimiliki untuk mendukung keberlangsungan dan pengembangan usaha. Dalam kegiatan agribisnis, beberapa hal seperti kualitas produk yang baik, variasi jenis sayuran, harga yang bersaing, pengalaman petani, serta kerja sama antaranggota menjadi kekuatan penting. Faktor-faktor tersebut dapat membantu meningkatkan daya saing produk sayuran organik di pasar. Analisis strategi seperti IFAS, EFAS, dan QSPM juga pernah digunakan dalam penelitian agribisnis sayuran organik di Kota Batu untuk menentukan strategi yang paling tepat berdasarkan kondisi internal dan eksternal yang dihadapi (Lutfiana et al., 2019).

b. Matriks *External Factor Analysis Summary* (EFAS)

Tabel 2. Hasil Analisis Matriks EFAS

No	Peluang (<i>Opportunities</i>)	Bobot	Rating	Skor
1.	Permintaan sayur organik terus meningkat	0,06	3,27	0,22
2.	Produk sayur organik memiliki keunggulan dibandingkan sayur non-organik	0,07	4,13	0,28
3.	Sayur organik memiliki nilai tambah yang sebanding dengan harganya	0,06	3,98	0,26
4.	Adanya pasar khusus produk organik memberikan peluang penetapan harga lebih baik	0,06	3,97	0,25
5.	Anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera melayani konsumen dengan ramah dan sopan	0,07	4,07	0,27
6.	Konsumen merasa nyaman berinteraksi dengan anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera secara langsung	0,07	4,20	0,28
7.	Loyalitas konsumen untuk menghadapi persaingan usaha	0,07	4,22	0,29
8.	Kepercayaan konsumen terhadap produk Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera lebih tinggi dibandingkan produk lain	0,07	4,05	0,26
Total		0,52	32,33	2,11
No	Ancaman (<i>Threats</i>)	Bobot	Rating	Skor
1.	Kualitas sayur organik menurun jika cuaca ekstrem	0,07	4,10	0,27
2.	Sayur non-organik mudah ditemukan daripada sayur organik	0,06	3,95	0,25
3.	Harga naik dapat menurunkan keuntungan	0,04	2,40	0,09
4.	Perubahan kondisi ekonomi dapat menurunkan minat membeli produk organik	0,07	4,10	0,27
5.	Kurangnya pelatihan dapat memengaruhi kualitas produk	0,07	4,10	0,27
6.	Keterbatasan pelatihan dapat menghambat peningkatan keterampilan budidaya organik	0,06	3,85	0,24
7.	Banyaknya penjual sayur yang sejenis menjadi pesaing bagi Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera	0,06	3,58	0,21
8.	Kurangnya promosi	0,06	3,60	0,21
Total		0,48	29,68	1,81
Total Skor		1,00		3,92
Selisih				0,30

Sumber : Data Primer diolah, 2026

Berdasarkan hasil analisis tabel 2, total skor EFAS sebesar 3,92 dengan skor peluang 2,11 dan skor ancaman 1,81. Karena nilai peluang lebih besar daripada ancaman, hal ini menunjukkan bahwa lingkungan eksternal masih memberikan kesempatan yang baik bagi pengembangan usaha sayur organik. Peluang tersebut antara lain meningkatnya permintaan sayur organik, keunggulan produk organik dibandingkan non-organik, serta adanya pasar khusus yang memungkinkan penetapan harga lebih baik. Produk organik dibudidayakan tanpa bahan kimia sintetis dan menggunakan bahan alami sehingga lebih aman dan ramah lingkungan (Zendrato et al., 2024). Pelayanan anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) yang ramah, interaksi langsung dengan konsumen, serta pemasaran tanpa perantara juga meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan konsumen (Walaela et al., 2025). Loyalitas dan kepercayaan konsumen yang tinggi menjadi peluang besar karena konsumen yang puas

cenderung membeli kembali dan merekomendasikan produk kepada orang lain (Putra, 2020).

Di sisi lain, skor ancaman sebesar 1,81 menunjukkan bahwa Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera tetap menghadapi beberapa tantangan. Ancaman tersebut meliputi cuaca ekstrem yang dapat menurunkan kualitas hasil panen, banyaknya sayur non-organik di pasar dengan harga lebih murah, serta kondisi ekonomi yang dapat memengaruhi daya beli konsumen. Selain itu, keterbatasan pelatihan dan peningkatan kemampuan sumber daya manusia dapat memengaruhi konsistensi kualitas budidaya organik. Jumlah pesaing yang semakin banyak dan kurangnya promosi juga membuat persaingan pasar semakin ketat. Hal ini sejalan dengan penelitian Septiadi dan Mundiayah (2020) yang menyebutkan bahwa pertanian organik di Indonesia masih menghadapi tantangan dari segi iklim, harga, kualitas SDM, dan akses pasar. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang tepat dan adaptif agar Kelompok Wanita Tani dapat terus berkembang dan mempertahankan daya saing usahatani sayur organik.

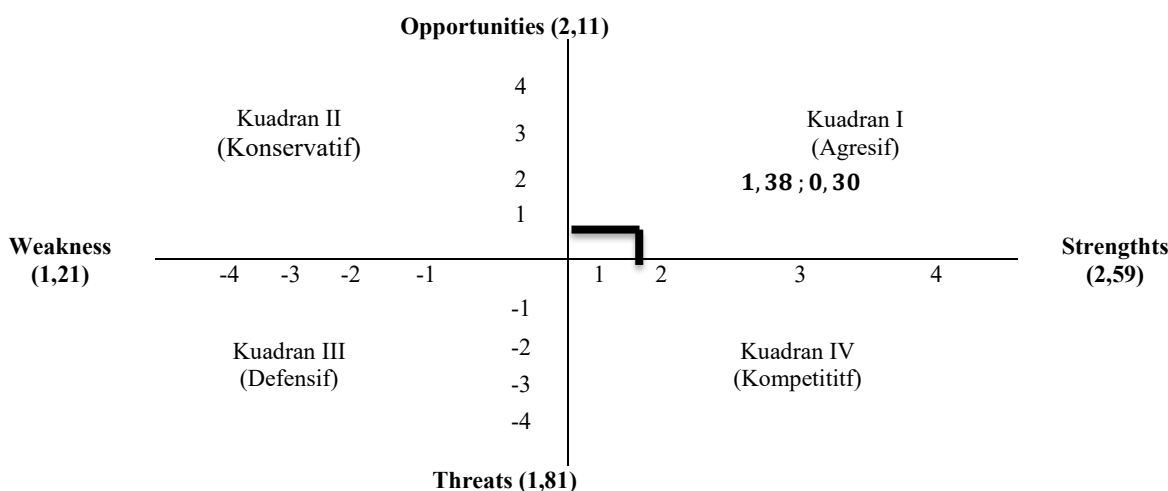
c. Matriks IE

		Faktor Internal		
		Tinggi 3,0-4,0	Sedang 2,0-2,99	Lemah 1,0-1,99
Faktor Eksternal	Tinggi 3,0-4,0	I GROWTH (Konsentrasi Melalui Intregasi Vertikal)	II GROWTH (Konsentrasi Melalui Intregasi Horizontal)	III RENTRENCHMENT (Diversifikasi Konglomerasi)
	Sedang 2,0-2,99	IV STABILITY (Hati-Hati)	V GROWTH (Konsentrasi Melalui Intregasi Horizontal Atau Stabilitas)	VI RENTRENCHMENT (Divestasi)
	Lemah 1,0-1,99	VII GROWTH (Diversifikasi Konsentrasi)	VIII GROWTH (Diversifikasi Konglomerasi)	IX RENTRENCHMENT (Bangkrut Atau Likuidasi)

Gambar 1. Matriks Internal-Eksternal (IE)

Berdasarkan hasil analisis Matriks Internal–Eksternal (IE) pada Gambar 1, posisi pengembangan usahatani sayur organik Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera berada pada sel I, yaitu strategi growth (pertumbuhan) dengan konsentrasi melalui integrasi vertikal. Penentuan posisi pada sel I tersebut diperoleh dari hasil perhitungan total skor IFAS dan EFAS. Berdasarkan analisis matriks IFAS, total skor yang diperoleh adalah 3,80. Sementara itu, hasil analisis matriks EFAS menunjukkan total skor sebesar 3,92. Pada posisi ini, strategi yang tepat adalah pertumbuhan melalui integrasi vertikal, yaitu memperkuat kendali usaha dari hulu hingga hilir dalam satu jenis usaha pertanian yang sama. Penelitian Widadie et al. (2022) menyebutkan bahwa integrasi vertikal dalam agribisnis dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing produk. Pada penelitian Ramadhan dan Teguh Soedarto (2025), posisi growth menunjukkan bahwa kelompok telah memiliki kapasitas dan sumber daya yang memadai sehingga siap melakukan pengembangan dan perluasan usaha, bukan sekadar bertahan.

d. Analisis SPACE



Gambar 2. Matriks SPACE

Berdasarkan hasil Matriks SPACE pada gambar 9, Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera berada pada koordinat (1,38 ; 0,30) yang menunjukkan posisi Kuadran I atau strategi pertumbuhan agresif. Pada penelitian (Hanafi et al. 2022), menunjukkan jika hasil analisis matriks SPACE menunjukkan posisi pada kuadran I dengan strategi agresif, yang berarti organisasi melakukan pengembangan usaha melalui penetrasi pasar, pengembangan produk, atau diversifikasi. Pada gambar 9 menunjukkan jika hasil analisis matriks SPACE menunjukkan posisi pada kuadran I dengan strategi agresif, yang berarti Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera melakukan pengembangan usaha melalui penetrasi pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi. Strategi agresif merupakan salah satu pendekatan strategi dalam manajemen strategis yang direkomendasikan ketika organisasi berada pada posisi kuat secara internal dan sekaligus menghadapi peluang eksternal yang besar (Arta and Mandala, 2021).

e. Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis internal dan eksternal, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dimiliki oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera. Analisis ini bertujuan untuk membantu kelompok dalam mengembangkan usaha serta memperkuat posisi dan daya saing di pasar. Berdasarkan hasil analisis Matriks SWOT, diperoleh 9 strategi yang dapat diterapkan oleh Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera dalam pengembangan usahatani.

Tabel 4. Matriks SWOT

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas sayur organik yang baik dan segar. 2. Jenis sayur organik yang beragam. 3. Harga dapat bersaing dengan produk yang sejenis. 4. Harga sayur organik dapat dijangkau oleh konsumen. 5. Anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera memiliki pengetahuan dan pengalaman. 6. Anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera aktif dan mampu bekerja sama. 7. Produk Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera dapat diminati, meskipun ada pesaing. 8. Meningkatkan kualitas produk dengan adanya pesaing. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas sayur organik masih belum konsisten. 2. Belum dapat memenuhi permintaan pasar. 3. Harga masih kalah dengan sayur non-organik. 4. Harga masih belum konsisten. 5. Anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera masih belum memahami teknologi modern. 6. Anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera tidak selalu aktif mengikuti kegiatan. 7. Penjualan turun adanya pesaing. 8. Kualitas pesaing setara dengan produk Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera.
Faktor Eksternal	Peluang (O)	Strategi S-O
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan sayur organik terus meningkat. 2. Produk sayur organik memiliki keunggulan dibandingkan sayur non-organik. 3. Sayur organik memiliki nilai tambah yang sebanding dengan harganya. 4. Adanya pasar khusus produk organik memberikan peluang penetapan harga lebih baik. 5. Anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera melayani konsumen dengan ramah dan sopan. 6. Konsumen merasa nyaman berinteraksi dengan anggota Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera secara langsung. 7. Loyalitas konsumen untuk menghadapi persaingan usaha. 8. Kepercayaan konsumen terhadap produk Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera lebih tinggi dibandingkan produk lain. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan paket sayur organik beragam dengan harga kompetitif dan terjangkau, disertai edukasi manfaat sayur organik (S2, S3, S4) (O1, O4) 2. Meningkatkan kualitas pelayanan pemesanan langsung dengan konsumen melalui interaksi personal, sambil menonjolkan keunggulan organik. (S5, S6, S7) (O6, O7, O8) 3. Meningkatkan dan menjaga konsistensi kualitas sayur organik (S8) (O2, O3)
	Ancaman (T)	Strategi W-O
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas sayur organik menurun jika cuaca ekstrem. 2. Sayur non-organik mudah ditemukan daripada sayur organik. 3. Harga naik dapat menurunkan keuntungan. 4. Perubahan kondisi ekonomi dapat menurunkan minat membeli produk organik. 5. Kurangnya pelatihan dapat memengaruhi kualitas produk. 6. Keterbatasan pelatihan dapat menghambat peningkatan keterampilan budidaya organik. 7. Banyaknya penjual sayur yang sejenis menjadi pesaing bagi Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera. 8. Kurangnya promosi. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyelenggarakan pelatihan teknologi pertanian organik modern yang dikombinasikan dengan sesi langsung bersama konsumen. (W5, W6) (O5, O6) 2. Menerapkan standar operasional produksi (SOP) dan sistem penetapan harga yang lebih terstruktur untuk menjamin konsistensi kualitas serta stabilitas harga. (W1, W2, W4) (O3, O4)
	Strategi S-T	Strategi W-T
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas sayur organik melalui penerapan teknik budidaya yang lebih adaptif terhadap cuaca seperti, penggunaan greenhouse (S1, S8) (T1, T7) 2. Mempertahankan harga yang terjangkau dan meningkatkan daya tarik produk melalui paket penjualan atau memberi diskon pada konsumen yang membeli secara rutin (S4, S7) (T3, T4) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan promosi lebih aktif lagi di media sosial dan memberikan tawaran harga khusus pada pembeli baru (W3, W7) (T2, T7, T8) 2. Mengajukan ke dinas pertanian untuk memberikan pelatihan pada anggota sekaligus mengembangkan produk unggulan Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera (W5, W8) (T5, T6)

Sumber : Data Primer yang diolah 2026

f. Analisis QSPM

Tabel 5 Hasil Analisis QSPM

No	Strategi	Nilai AS	Nilai TAS
1.	Meningkatkan kualitas pelayanan pemesanan langsung dengan konsumen melalui interaksi personal, sambil menonjolkan keunggulan organik.	95	6,04
2.	Mengajukan ke dinas pertanian untuk memberikan pelatihan pada anggota sekaligus mengembangkan produk unggulan Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera	91	5,81
3.	Mempertahankan harga yang terjangkau dan meningkatkan daya tarik produk melalui paket penjualan atau memberi diskon pada konsumen yang membeli secara rutin	88	5,54
4.	Meningkatkan dan menjaga konsistensi kualitas sayur organik	86	5,55
5.	Mengembangkan paket sayur organik beragam dengan harga kompetitif dan terjangkau, disertai edukasi manfaat sayur organik	83	5,29
6.	Menyelenggarakan pelatihan teknologi pertanian organik modern yang dikombinasikan dengan sesi langsung bersama konsumen	80	5,08
7.	Menerapkan standar operasional produksi (SOP) dan sistem penetapan harga yang lebih terstruktur untuk menjamin konsistensi kualitas serta stabilitas harga	78	5,18
8.	Meningkatkan kualitas sayur organik melalui penerapan teknik budidaya yang lebih adaptif terhadap cuaca seperti, penggunaan greenhouse	62	4,11
9.	Melakukan promosi lebih aktif lagi di media sosial dan memberikan tawaran harga khusus pada pembeli baru	58	3,61

Sumber : Data Primer diolah, 2026

Berdasarkan hasil analisis pada tabel di atas diperoleh sembilan strategi pengembangan usahatani sayur organik pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera. Strategi dengan nilai TAS tertinggi adalah membuka layanan pemesanan langsung dengan konsumen melalui interaksi personal sambil menonjolkan keunggulan organik sebesar 6,04, yang menunjukkan bahwa strategi ini paling sesuai dengan kondisi internal dan peluang eksternal Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera. Kemudian strategi yang terakhir adalah strategi dengan nilai sebesar 3,61 yakni melakukan promosi lebih aktif lagi di media sosial dan memberikan tawaran harga khusus pada pembeli baru. Hasil analisis strategi yang paling tinggi adalah strategi pertama yang harus dilanjutkan dengan nilai strategi dibawahnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis Matriks IFAS dan EFAS, dapat diketahui jika total skor IFAS sebesar 3,80 dengan total skor kekuatan sebesar 2,59 dan total skor kelemahan sebesar 1,21, dengan selisih 1,38. Pada matriks EFAS dapat diketahui jika, total skor EFAS adalah sebesar 3,92 dengan total skor peluang sebesar 2,11 dan total skor ancaman sebesar 1,81, dengan selisih 0,30. Berdasarkan analisis matriks SPACE menunjukkan bahwa posisi Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera terdapat pada kuadran I dengan strategi agresif, yang berarti Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera melakukan pengembangan usaha melalui penetrasi pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi. Sedangkan, berdasarkan hasil analisis QSPM diperoleh sembilan strategi pengembangan usahatani sayur organik pada Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera. Strategi dengan nilai TAS tertinggi adalah membuka layanan pemesanan langsung dengan konsumen melalui interaksi personal sambil menonjolkan keunggulan organik sebesar 6,04. Kemudian strategi yang terakhir adalah strategi dengan nilai sebesar 3,61 yakni melakukan promosi lebih aktif lagi di media sosial dan memberikan tawaran harga khusus pada pembeli baru.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan dan hasil penelitian, maka dikemukakan saran-saran sebagai berikut :

1. Kelompok Wanita Tani (KWT) Mukti Asih Sejahtera perlu meningkatkan pemasaran dan pemanfaatan teknologi, serta mengoptimalkan program Rumah Pangan Lestari (RPL) untuk mendukung ketahanan pangan keluarga dan diversifikasi produksi. Pemerintah Daerah Kota Batu diharapkan memberikan pendampingan, pelatihan, akses pasar, dan penguatan kelembagaan agar pengembangan usahatani sayur organik berjalan efektif dan berkelanjutan.
2. Peneliti selanjutnya disarankan menambahkan variabel pemasaran, kemitraan, dan teknologi digital, serta melakukan perbandingan pada beberapa Kelompok Wanita Tani atau lokasi berbeda agar diperoleh gambaran yang lebih luas untuk merumuskan strategi pengembangan yang berkelanjutan.

DAFTAR RUJUKAN

- Afifah, Siti Nur. 2020. "Pemberdayaan Kelompok Wanita Tani Asri Dukuh Dawung Kelurahan Kedungpane Kecamatan Mijen Kota Semarang." 5(2):190–204.
- Anji Tresna Pribadi, Iwan Setiawan, Dan Agus Yuniawan Isyanto. 2021. "Peran Kelompok Wanita Tani Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH* 8:284–92.
- BSP. 2023. *Sistem Pertanian Organik (TANAMAN)*. BSIP Kalimantan Barat.
- Danasari, Idiatul Fitri, Sri Maryati¹, Ni Made Wirastika Sari, Baiq Rika Ayu, Febrilia, and Sri Mulyawati. 2025. "Strategi Pengembangan Usaha Produk Bawang Putih Sembalun, Indonesia: Analisis SWOT, QSPM, dan BMC." 26(1):113–23.
- Irawati, Luluk, Program Studi, Pengelolaan Agribisnis, Politeknik Negeri Lampung, and Lidah Buaya. 2024. "Business Increasing Income Of Kwt Makmur Jaya Members Through Rosela and Aloe Vera Plant Agribusiness In." 5(2):137–41.
- Mudatsir, Rasdiana. 2025. "Penguatan Kelompok Wanita Tani Dalam Mendukung Ketahanan Pangan Rumah Tangga Di Kabupaten Jenepono Strengthening Women Farmers ' Groups in Supporting Household Food Security in Jenepono District." 14(April):62–72.
- Nugroho, A. 2025. "Pemerintah Kota Batu Memanen Sayuran Organik Bersama Lansia." *Radarmalang Bomo Malang*. Retrieved (<https://radarmalang.jawapos.com/berita-terbaru/816566816/pemerintah-kota-batu-memanen-sayuran-organik-bersama-lansia?.com>).
- Ramandha, Fazya Fani, Nanang Alamsyah, and Santika Sari. 2023. "Analisis Formulasi Strategi Perusahaan Menggunakan Metode Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) (Studi Kasus : Resort Hotel Di Anyer)." 01(01):1–12.
- Wahyudi david, Sukmi Alkausar. 2023. *Statistik Pertanian Organik Indonesia*. Universitas Bakrie
- Wicaksono, Sheptyan Anjas, Teguh Soedarto, and Nuriah Yuliati. 2024. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Konsumen Dalam Pembelian Sayur Organik Di Sayorganik Gresik." 15(3):238–51.