

STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN BENIH CABAI JENIO (STUDI
KASUS PADA SENTRA USAHATANI *NURSERY* DI KECAMATAN
KALIANGKRIK, KABUPATEN MAGELANG)

Oleh :

Stevanie Cintya Putri

Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang tepat bagi CV Tunas Java Mandiri dalam meningkatkan penjualan benih cabai Jenio (Studi kasus pada sentra usahatani *nursery* di Kecamatan Kaliangkrik, Kabupaten Magelang). Penelitian ini menggunakan metode campuran dengan analisis SOAR dan QSPM. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Kaliangkrik, Kabupaten Magelang, Provinsi Jawa Tengah pada bulan Maret hingga Mei 2023. Pemilihan wilayah dan pengambilan sampel responden dilakukan dengan teknik *purposive sampling*. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Instrumen pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan kuesioner. Berdasarkan hasil perhitungan matriks IFE, matriks EFE, dan matriks IE diketahui bahwa CV Tunas Java Mandiri berada pada sel I yakni strategi tumbuh dan berkembang. Matriks SOAR menghasilkan delapan rumusan alternatif strategi pemasaran baru, selanjutnya pada analisa QSPM menghasilkan tiga rumusan alternatif strategi terbaik yaitu "Memperkuat promosi di daerah pemasaran nursery (petani cabai), yang masih sering menggunakan bibit cabai keriting varietas non Jenio, guna meraih pangsa pasar baru dan menjaga loyalitas konsumen", "Menerapkan SOP produksi benih cabai Jenio dengan lebih baik utamanya bertujuan untuk menjaga kualitas daya tumbuh benih dengan tetap mempertahankan harga yang terjangkau", dan "Memperkuat kerjasama dengan toko dan koperasi pertanian serta mempererat hubungan baik dengan pemilik nursery".

Kata Kunci : *Nursery*, Strategi Pemasaran, SOAR, QSPM