



Strategi Pemasaran Pepaya California di Wairita Farm

Ignatius Moa Toda¹, Gabriel Otan Apelabi²

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Nipa Indonesia

Email: rio_albi@yahoo.com

Info Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima: 7 Januari 2022

Direvisi: 15 Januari 2022

Dipublikasikan: Januari 2022

e-ISSN: 2089-5364

p-ISSN: 2622-8327

DOI: 10.5281/zenodo.5905622

Abstract:

Strategy is the way in which an institution or organization will achieve its objectives according to the opportunities and threats of the external environment faced and internal capabilities and resources. California variety papaya plant is one type of papaya that began to be much cultivated by farmers. This research aims to find out the marketing strategy of California papaya at Wairita Farm. As for the results of the research obtained that: the strategy that can be applied by farmers managing the California Papaya Farming Business is an Aggressive Strategy formed in quadrant 1. The strategy that wairita farm farmers can implement is growth oriented strategic (supporting aggressive growth policies).

Keywords: California papaya marketing

PENDAHULUAN

Strategi pemasaran mempunyai peranan penting untuk mencapai keberhasilan usaha, oleh karena itu bidang pemasaran berperan besar dalam merealisasikan rencana usaha. Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan ingin mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang mereka produksi. Dengan melakukan penerapan strategi pemasaran yang akurat melalui pemanfaatan peluang dalam meningkatkan penjualan, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat ditingkatkan atau dipertahankan. Sehubungan dengan hal tersebut pelaksanaan pemasaran modern dewasa ini mempunyai peranan yang besar sebagai penunjang langsung

terhadap peningkatan laba perusahaan. Menurut Sofjan Assauri (2007). Dalam strategi pemasaran terdapat istilah Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*). Indriyo Gitosudarmo (2001) menyatakan Bauran pemasaran merupakan cara dimana pengusaha dapat mempengaruhi konsumennya yang memerlukan perencanaan dan pengawasan yang matang serta perlu dilakukan tindakan-tindakan yang konkret. Untuk keperluan tersebut pengusaha dapat melakukan tindakan-tindakan yang terdiri dari 4 macam, yaitu tindakan mengenai produk (*product*), Harga (*price*), distribusi atau penempatan produk (*place*) dan promosi (*promotion*). Danang Sunyoto (2012).. Dalam melakukan kegiatan pemasaran ada

beberapa tujuan yang akan dicapai baik tujuan jangka pendek maupun tujuan jangka panjang. Menurut Kasmir (2003) Dalam jangka pendek biasanya untuk menarik konsumen terutama untuk produk baru diluncurkan, sedangkan jangka panjang dilakukan untuk mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap eksis. Guna mencapai tujuan tersebut perusahaan harus bisa menarik perhatian para konsumennya melalui produk yang ditawarkannya.

Usaha tani pepaya di Indonesia mempunyai prospek yang cerah. Tanaman pepaya yang memiliki nama latin (*Carica Pepaya L*) merupakan tanaman yang berasal dari Meksico bagian selatan dan Nikaragua. Kemudian tanaman pepaya meluas dan dibudidayakan di Negara-negara tropis termasuklah Indonesia. Tanaman ini memang gampang tumbuh, dengan media tanah berhumus campur pasir, cukup sinar matahari dan drainase baik, tanaman pepaya dapat tumbuh subur. Tanaman pepaya varietas California merupakan salah satu jenis pepaya yang sedang digandrungi dan mulai banyak dikebunkan para petani pada saat ini karena sangat menjanjikan keuntungan. Pepaya California ini memiliki sifat dan keunggulan tersendiri yaitu buahnya tidak terlalu besar dengan bobot 0,8-1,5 kg/buah, berkulit hijau tebal dan mulus, berbentuk lonjong, buah matang berwarna kuning, rasanya manis, daging buah kenyal dan tebal. Varietas pepaya California ini termasuk jenis unggul dan berumur genjah, pohon/batangnya antique kerdil/lebih pendek dibanding jenis pepaya lain. Tanaman pepaya California memiliki benih dengan butiran berbentuk lonjong dan kecil, jika disemai daun berwarna hijau muda dan umur di bawah 7 bulan terdapat kuncir atau antenna yang menjulang pendek di bagian ujung daun. Tanaman Pepaya California dapat tumbuh dengan subur pada tanah yang subur dan sedikit berpasir. Oleh karena itu tanaman pepaya dapat tumbuh subur pada lahan gambut. Penyakit yang sering menyerang

Tanaman pepaya California adalah Penyakit Antraknose (Cacar Buah), Penyakit *Phytophthora parasitiaca*, Penyakit *Bacterium papaya*, dan Penyakit Mosaik Papaya, serta Penyakit Bercak Cincin. Produk tanaman Pepaya California adalah Buah Pepaya California yang biasanya dijual kepada para pedagang pengumpul yang datang sendiri ke kebun. Petani Pepaya California pada umumnya mengusahakan tanamannya dengan modal usaha sendiri. Sangat sedikit petani yang menggunakan biaya bersumber dari pinjaman bank. Wairita Farm merupakan usaha yang bergerak di bidang pertanian. Berdiri pada tahun 2016 hingga saat ini. Wairita Farm menanam dan menjual hasil pertanian organik. Berbagai macam jenis tanaman yang bisa dikonsumsi secara sehat oleh semua orang, karena menggunakan pupuk organik. Wairita Farm menghadapi persaingan yang ketat dengan usaha lain yang sejenis. Maka usaha harus terus melakukan inovasi dan lebih berupaya mengatur pemasaran sehingga dapat merebut pangsa pasar. Agar dapat dikenal luas oleh masyarakat dan meningkatkan penjualan. Wairita Farm dari tahun ke tahun memiliki penjualan yang dapat memenuhi target. Salah satu cara yang digunakan untuk membuat bisnis menjadi unggul adalah dengan pemilihan dan penerapan strategi yang akurat dan tepat sasaran. Oleh karena itu menjadi keharusan bagi pengusaha untuk melaksanakan pemasaran dengan strategi yang tepat agar dapat memenuhi sasaran yang efektif. disamping itu strategi pemasaran yang diterapkan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar tersebut.

METODE PENELITIAN

Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Wairita Farm yang berlokasi di Desa Wair Bleler, Kecamatan Waigete Kabupaten Sikka, pada bulan Oktober sampai dengan Desember 2021. Strategi Pemasaran

Pepaya california di Wairita Farms

Pendekatan Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian ini, untuk mengetahui bagaimana Strategi Pemasaran Pepaya california di Wairita Farms , berdasarkan pokok kajian yang harus ditemui sesuai dengan rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, maka pendekatan yang dilakukan penulis dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.

Metode peneliti kualitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *post positivisme*, digunakan untuk meneliti pada obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti sebagai insrtrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara *trianggulasi* (gabungan), data yang diperoleh bersifat kualitatif, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada *generalisasi*. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan situasi sosial yang akan diteliti secara menyeluruh, luas dan mendalam.

Dalam penelitian ini penulis berusaha mendeskripsikan mengenai strategi pemasaran Pepaya california di Wairita Farms. Dalam penelitian kualitatif ini peneliti menggunakan instrument untuk mengumpulkan data berdasarkan fakta-fakta yang ditemukan dilapangan. Dengan digunakan metode kualitatif ini maka data yang didapat akan lebih lengkap, lebih mendalam, *kredibile*, dan bermakna sehingga tujuan penelitian dapat dicapai.

Jenis Dan Sumber Data

a. Jenis Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data yang bersifat kualitatif, ada 2 jenis data yang digunakan dalam penelitian ini

1. Data Primer

Data Primer yaitu data yang langsung diperoleh oleh peneliti dilapangan dari sumber aslinya.. Dalam hal ini yang

dimaksud dengan data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui observasi lapangan dan melalui hasil wawancara terhadap manager Wairita Farms di Wairita yang menjadi objek penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang sudah tersedia sehingga kita tinggal mencari dan mengumpulkan; sedang data primer adalah data yang hanya dapat kita peroleh dari sumber asli atau pertama. Jika data sekunder dapat kita peroleh dengan lebih mudah dan cepat karena sudah tersedia, misalnya diperpustakaan, perusahaan-perusahaan, organisasi-organisasi perdagangan, biro pusat statistik, dan kantor pemerintah. Data sekunder ini diperoleh secara tidak langsung dari sumbernya, data yang dimaksud adalah berupa dokumen wairita Farm, arsip, media massa, dan internet.

b. Sumber Data

Sumber data merupakan subjek dari mana data itu di peroleh. Sumber data dalam penelitian disesuaikan dengan focus dan tujuan penelitian. Sesuai dengan fokus penelitian, maka yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah: wairita Farm arsip, media masa, dan internet, supermarket.

c. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pengumpulan data secara kualitatif, dalam pengumpulan data yang penulis butuhkan untuk penelitian ini menggunakan metode-metode sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan terhadap suatu objek yang di teliti baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data yang harus dikumpulkan dalam penelitian. Metode observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasi partisipatif. Dalam observasi ini, peneliti terlibat dengan kegiatan

sehari-hari orang yang sedang diamati atau yang digunakan sebagai sumber data penelitian. Sambil melakukan pengamatan, peneliti ikut melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data, dan ikut merasakan suka dukanya. Dengan observasi partisipan ini, maka data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam, dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku yang nampak.

Penulis menggunakan metode observasi untuk melihat secara langsung dan mengungkap fakta mengenai strategi pemasaran pepaya California di wairita Farm

2. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar ide melalui Tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topic tertentu.⁵³ Penulis menggunakan wawancara tidak terstruktur sebagai instrument pelengkap observasi dalam mengumpulkan data mengenai strategi pemasaran pepaya California pada Wairita farm. Wawancara tak berstruktur adalah wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya.⁵⁴ Setelah penulis mengadakan pengamatan, penulis mendatangi sumber informasi yang ada kaitannya dengan objek penelitian serta mengajukan sejumlah pertanyaan secara langsung sehingga apa yang belum terungkap atau belum lengkap pada saat pengamatan dapat terungkap.

Adapun yang menjadi instrument dalam wawancara ini adalah pemilik Wairita farm, pengusaha sayuran hidroponik lainnya, para distributor dan konsumen.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa penting yang sudah berlalu. Dokumen

biasa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.⁵⁵ Dengan teknik dokumentasi ini, peneliti dapat memperoleh informasi bukan dari orang sebagai narasumber, tetapi informasi dari macam-macam sumbertertulis atau dari dokumen yang ada pada informan dalam bentuk peninggalan budaya, karya seni, karya pikir. Dokumentasi ini diperlukan untuk melengkapi data dari pengguna metode observasi dan wawancara. Dokumentasi penulis digunakan sebagai instrument untuk memperoleh data atau informasi yang berkaitan dengan Wairita Farm.

Metode Analisis Data

Setelah penelitian ini, maka data yang diperoleh terlebih dahulu diseleksi menurut kelompok variabel-variabel tertentu dan dianalisis melalui :

1. Reduksi data Melalui pengamatan lapangan dan wawancara ditemukan data yang sedemikian banyak campur aduk, maka langkah selanjutnya yang peneliti lakukan yaitu mereduksi data. Reduksi data adalah aktivitas penelitian dalam memilih-memilah data yang dianggap relevan untuk disajikan.⁵⁶
2. Penyajian data Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data, dalam penelitian kualitatif, penyajian data yang bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan, antar katagori, melalui penyajian data tersebut maka data terorganisasikan, tersesusun dalam pola hubungan sehingga akan semakin mudah dipahami. Dengan mendisplay data maka akan mempermudah untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.
3. Triangulasi data Triangulasi berarti peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Peneliti menggunakan

observasi partisipatif, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Untuk sumber data yang sama secara serempak. Triangulasi sumber berarti, untuk mendapatkan data dari sumber yang berbeda-beda dengan teknik yang sama.⁵⁸

4. Menarik kesimpulan

Verifikasi berarti penarikan kesimpulan, kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat penelitian kembali kelengkapan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kuat.

Metode analisis data yang digunakan dalam menjelaskan identifikasi masalah adalah analisis deskriptif, yaitu dengan metode SWOT yang merupakan metode penyusunan strategi dengan mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Analisis SWOT menyediakan pemahaman realistis tentang hubungan suatu organisasi dengan lingkungannya untuk mendapatkan terciptanya strategi yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimumkan kelemahan dan ancaman yang ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Faktor Internal dan Eksternal

1. Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Faktor internal berupa kekuatan antara lain:

1. Kualitas papaya california dapat dinilai dari segi kualitas kulit. Berdasarkan kualitas kulit, papaya kalifornia dapat dibedakan dalam empat kategori, yaitu: Sangat baik (kualitas kulit baik), Baik (kualitas kulit mulus), tidak baik

(kualitas kulit memar), dan Sangat tidak baik (kualitas kulit banyak sayatan). Papaya california yang dihasilkan oleh petani di Wairita Farm. Kategori kualitas kulit ini menjelaskan bahwa kualitas kulit baik maka kualitas papaya kalifornia dinyatakan baik. Papaya california yang dihasilkan oleh petani di Wairita Farm rata-rata kualitas kulit papaya kalifornia baik.

2. Sumber daya manusia yang mendukung. Dalam bidang usahatani papaya kalifornia adalah termasuk tanaman yang membutuhkan sumber daya manusia yang trampil merawat tanaman tersebut.

Adapun kelemahan yang ada antara lain:

1. Keterampilan petani yang masih rendah. Keterampilan adalah salah satu faktor penting yang menjadi tolak ukur dalam keberhasilan usahatani. Dalam usahatani papaya kalifornia keterampilan dilihat dari perawatan dan penanganan pasca panen.
2. Penggunaan teknologi yang rendah. Penggunaan teknologi dalam bidang pertanian khususnya usahatani adalah salah satu hal penting untuk mengoptimalkan hasil produksi. Teknologi yang digunakan oleh petani papaya California masih tergolong rendah karena penyiraman masih menggunakan selang air untuk penyiramannya.

2. Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Faktor eksternal berupa peluang, antara lain:

1. Peluang pasar yang luas. Dalam segi pemasaran papaya california mendapat peluang yang sangat luas karena banyaknya permintaan papaya kalifornia di pasar Alok bahkan sampai ke luar daerah.
2. Harga jual yang tinggi. Harga jual tinggi dapat dilihat dari seberapa besar hasil penerimaan yang di dapat jauh lebih besar dari biaya produksi yang dikeluarkan. Harga jual tertinggi yang pernah tercatat dalam

penjualan papaya california di Wairita Farm adalah Rp. 20.000/buah.

Adapun Ancaman yang ada antara lain:

1. Hama dan penyakit yang menyerang tanaman papaya california. Serangan hama serta penyakit menjadi salah satu keluhan masalah dari petani pengelola. Serangan hama menjadi salah satu masalah yang menyebabkan kualitas papaya california menurun.
2. Pesaing yang terdapat dari daerah lain. Pesaing usahatani papaya california terdiri dari pesaing dari luar daerah yang memasarkan papaya kalifornia di tempat pemasaran dan pepaya dari daerah lain yang lebih menarik minat konsumen.

3. Analisis Matriks IFAS dan EFAS Strategi Pemasaran Pepaya California

1. Matriks IFAS

Setelah diperoleh faktor-faktor internal Usahatani papaya California dan melakukan pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan yang dihadapi, kemudian melakukan penilaian rating terhadap masing-masing faktor strategi internal.

Tabel 5 dibawah ini akan menunjukkan pembobotan dan pemberian skor nilai rating pada setiap faktor-faktor internal kekuatan dan kelemahan.

Tabel 1. Matriks IFAS Usahatani Pepaya California

NO	FAKTOR INTERNAL	BOB OT	RAT ING	NILAI
KEKUATAN				
1	Tersedianya lahan	0,16	4	0.64
2	Modal usaha yang besar	0.15	4	0.06
3	Sumberdaya manusia yang memadai	0.18	3	0.54
4	Kualitas pepaya California yang terjaga	0.19	3	0.57
Jumlah				1,81
KELEMAHAN				

Promosi melalui leaflet (selebaran) kurang efektif	0.11	2	0.22
Pameran kurang tersedia	0.12	2	0.24
Lokasi yang kurang strategis	0.09	1	0.09
Jumlah			0,55
TOTAL INTERNAL	1	19	2,36

Sumber : Data Primer diolah 2022

Hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) menunjukkan total nilai skor faktor internal kunci sebesar 2,36. Hal ini mengidentifikasi posisi internal faktor pengembangan Usahatani papaya kalifornia di Wairita Farm berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internalnya.

2. Matriks EFAS

Kondisi eksternal yang dihadapi petani pengelola papaya california digambarkan dengan analisis matriks EFAS (*Eksternal Analysis Summary*) tersebut.

Tabel 6 dibawah ini akan menunjukkan pembobotan dan pemberian skor nilai rating pada setiap faktor-faktor eksternal peluang dan ancaman.

Tabel 2. Matriks IFAS Usahatani Pepaya california

NO	FAKTOR EKSTERNAL	BOB OT	RAT ING	NILAI
PELUANG				
1	Harga yang ditawarkan hampir sama dengan harga di pasar	0.12	4	0.48
2	Jaringan pemasaran cukup berkembang	0.15	3	0.45
3	Permodalan usaha pribadi	0.16	4	0.64
4	Pengalaman produsen cukup baik	0.16	3	0.52
5	Pesaing sedikit	0.10	3	0.30
Jumlah				2,39
ANCAMAN				
1	Pelanggan tetap masih sedikit	0.09	2	0.18
2	Jadwal tanam belum mengikuti pangsa pasar	0.10	2	0.20
3	Pepaya jenis lain	0.12	2	0.24

yang banyak bererdar di pasar		
Jumlah		0,62
TOTAL	1	3.01

Sumber : Data Primer diolah 2022

Pada tabel matriks penggabungan IFAS + EFAS di atas dapat diketahui bahwa perbandingannya adalah *Srenghths + Opportunity* (2,36) < *Weaknesses + Treats* (3,01)

Maka faktor strategis kekuatan dan peluang mendukung untuk tercapainya jalan keluar dari permasalahan yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Kondisi eksternal yang dihadapi petani pengelola papaya kalifornia digambarkan dengan analisis matriks EFAS (*Eksternal Analysis Summary*) tersebut. Tabel 6 dibawah ini akan menunjukkan pembobotan dan pemberian skor nilai rating pada setiap faktor-faktor eksternal peluang dan ancaman.

4. Kuadran SWOT

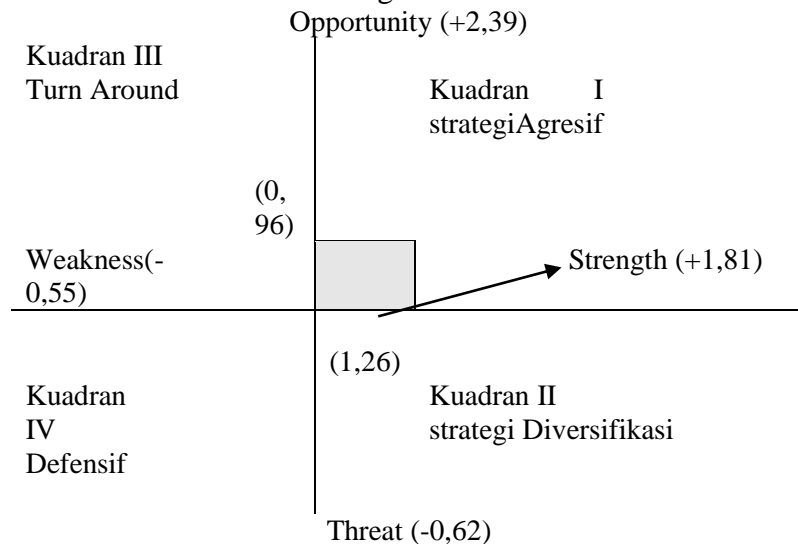
Menurut David (2006) matriks IFAS dan EFAS dapat dipetakan dengan cara lain, yaitu dengan kuadran SWOT. Hasilnya sebagai berikut:

- Sumbu horizontal (X) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu (Y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- Posisi ditentukan sebagai berikut :
 - Jika peluang lebih besar daripada ancaman nilai $Y > 0$ dan sebaliknya jika nilai ancaman lebih besar daripada peluang maka $Y < 0$.
 - Jika kekuatan lebih besar daripada kelemahan maka nilai $X > 0$ dan sebaliknya jika nilai kelemahan lebih besar daripada kekuatan maka nilai $X < 0$.

Hasil dari analisis tabel Matriks IFAS dan Matriks EFAS didapat skor masing-masing faktor yaitu:

- Nilai skor kekuatan sebesar 1, 81.
- Nilai skor kelemahan sebesar 0, 55.
- Nilai skor peluang sebesar 2, 39.
- Nilai skor ancaman sebesar 0, 62

Gambar 1. Matriks Kuadran SWOT Usahatani Cabai Keriting



$$\text{Sumbu X} = \text{Strength} - \text{Weaknesses} = 1,81 - 0,55 = 1,26$$

$$\text{Sumbu Y} = \text{Opportunity} - \text{Treat} = 2,39 - 0,62 = 1,77$$

Berdasarkan gambar 3 kuadran analisis SWOT diatas strategi yang dapat di terapkan oleh petani Usahatani papaya kalifornia adalah Strategi Agresif yang terbentuk dalam kuadran 1. Strategi Agresif dalam analisis SWOT merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Alternatif strategi agresif dapat dijalankan dengan beberapa cara antara lain:

Meningkatkan keterampilan dalam bidang usahatani, maka produksi papaya kalifornia akan meningkat. Produksi akan terus berjalan karena pasar yang luas mendukung pemasaran papaya kalifornia serta permintaan yang cukup tinggi dari konsumen. Penggunaan teknologi yang lebih baik dapat menambah efisiensi dalam

penggunaan waktu karena teknologi merupakan sarana pendukung dalam proses produksi. Menambah faktor produksi serta memperluas jaringan pemasaran pepaya, memperluas jaringan distribusi dan pemasaran papaya kalifornia akan semakin meningkatkan keuntungan petani. Strategi ini didukung dengan adanya kekuatan usahatani berupa kualitas buah yang baik, serta SDM yang mendukung. Selain itu strategi ini didukung dengan adanya peluang yaitu peluang pasar yang luas dan harga jual papaya kalifornia yang tinggi.

Tabel 3.Strategi Agresif analisis SWOT

	<i>STRENGTH</i>	<i>WEAKNESS</i>
IFAS	1. Kualitas Pepaya California	1. Keterampilan petani yang masih rendah
EFAS	2. SDM yang mendukung	2. Penggunaan teknologi yang rendah
<i>OPPURTUNITY</i>	STRATEGI SO	STRATEGI WO
1. Peluang pasar yang luas	1. Mempertahankan dan lebih meningkatkan kualitas serta menambah jumlah produksi.	1. Meningkatkan kemampuan serta keterampilan para petani.
2. Harga jual yang tinggi	2. Menambah jumlah tanaman untuk menambah hasil produksi.	2. Membuat gerai sendiri untuk memasarkan papaya kalifornia.
<i>THREAT</i>	STRATEGI ST	STRATEGI WT
1. Hama dan penyakit yang menyerang papaya kalifornia	1. Memperkuat dan mempertahankan tempat pemasaran yang sudah ada.	Melakukan riset pasar untuk memantau perkembangan pemasaran produk, harga dan tingkat persaingan.
2. Pesaing yang terdapat dari daerah lain.	2. Meningkatkan pengawasan terhadap hama pada saat proses pasca panen.	

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal, dimana kekuatan internal dapat memanfaatkan tren dan kejadian eksternal.

a. trategi yang dapat digunakan yaitu mempertahankan dan lebih meningkatkan kualitas pepaya serta menambah jumlah produksi. Dengan terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas pepaya, keberadaan produk yaitu papaya california tetap terjaga serta proses produksi akan terus berjalan karena adanya permintaan dari konsumen.

b. enambah jumlah produksi juga diperlukan untuk meningkatkan hasil produksi dan jumlah papaya california yaang dipasarkan menjadi lebih banyak, semakin tinggi jumlah produksi maka pepaya akan tetap bertahan di tempat pemasaran karena kestabilan produksi yang dihasilkan sesuai dengan permintaan pasar.

Strategi ini didukung dengan adanya kekuatan usahatani pepaya berupa kualitas yang baik, pepaya yang beradaptasi baik dengan lingkungan tumbuh dari fase pertumbuhan awal, vegetative dan fase blooming sampai fase generative berbuah, teknik perawatan yang didukung SDM yang memadai. Selain itu, strategi tersebut juga didukung adanya peluang eksternal berupa peluang pasar yang luas dan harga jual yang tinggi, membuat strategi ini menjadi strategi yang sangat tepat untuk digunakan.

2. Strategi W-O (Weakness-Opportunities) Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh para petani papaya di Wairita Farm adalah:

1. Strategi S-O (Strengths-Opportunities)

a. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan petani dari segi penggunaan teknologi pertanian serta keterampilan usahatani lain seperti kemauan petani untuk lebih giat dalam menjalankan usahatani pepaya kalifornia tersebut, seperti menambah periode pemupukan agar hasil pepaya yang di dapat menjadi lebih maksimal. Teknologi dalam usatani pepaya merupakan salah satu faktor pendukung yang sangat penting karena semakin baik teknologi yang digunakan oleh petani maka keberlangsungan usahatani pepaya dapat bertahan lama dan berkelanjutan serta mengurangi biaya penggunaan peralatan di masa mendatang karena teknologi yang digunakan sudah meminimalkan penyusutan peralatan.

b. Membuat gerai (tempat penjualan) sendiri untuk memasarkan papaya kalifornia adalah strategi yang dapat digunakan untuk meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini diambil karena produksi yang dihasilkan oleh para petani masih belum stabil setiap bulannya, petani dapat mengatasinya dengan membuat gerai penjualan sendiri, gerai tersebut digunakan untuk menjual pepaya yang panen setelah pengiriman dilakukan ke pasar lokal dan pasar luar jadi pepaya yang tidak ikut dikirim dapat terjual dan menambah penghasilan petani.

Strategi tersebut dibuat berdasarkan kelemahan yang ada dalam usahatani pepaya, yaitu berupa keterampilan petani yang masih rendah dan penggunaan teknologi yang masih rendah. Strategi tersebut juga didukung dengan adanya peluang eksternal dari usahatani papaya kalifornia berupa peluang pasar yang luas dan harga jual yang tinggi.

3. Strategi S-T (Strengths-Treats)

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal usahatani pepaya untuk menghindari

atau mengurangi ancaman eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh petani pepaya yaitu:

1. Memperkuat dan mempertahankan daerah pemasaran yang sudah ada. Hal ini dilakukan mengingat daerah pemasaran produk pepaya kalifornia pada saat ini kurang efisien atau berkurang karena adanya pesaing menjual pepaya dari daerah pemasaran yang berasal dari tempat lain yang menyaingi pepaya kalifornia, sehingga mengharuskan petani pepaya kalifornia untuk memperkuat dan mempertahankan daerah pemasaran yang ada.
2. Strategi kedua adalah meningkatkan pengawasan terhadap hama pada saat pasca panen, strategi ini didasarkan oleh adanya ancaman eksternal berupa hama dan penyakit yang terdapat di daerah penelitian. Strategi ini didukung dengan adanya kekuatan usahatani pepaya berupa kualitas buah yang baik, serta SDM yang mendukung. Kekuatan tersebut juga digunakan untuk menutupi ancaman lain yang terdapat dalam usahatani pepaya kalifornia berupa pesaing usahatani pepaya di sekitar wilayah Maumere.
3. Strategi W-T (Weakness-Treats)

Strategi W-T adalah taktik bertahan yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

- a. Strategi yang dapat digunakan oleh petani pengelola papaya kalifornia adalah melakukan riset pasar untuk memantau perkembangan pemasaran produk, harga dan tingkat persaingan.
- b. Strategi ini dapat dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan pasar-pasar lokal dan pasar luar daerah yang memasarkan pepaya untuk

mendapat peluang pasar yang lebih luas, kerjasama tersebut dapat didukung juga dengan memberikan bonus kepada pedagang berupa kelebihan jumlah yang dikirim untuk menjalin rasa kekeluargaan agar para pedagang pasar tetap bekerjasama dengan petani pengelola di Wairita Farm.

- c. Strategi ini didukung dengan adanya peluang eksternal dari usahatani pepaya berupa peluang pasar yang luas.

KESIMPULAN

1. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kekuatan usahatani pepaya adalah kualitas buah baik, SDM yang mendukung. Kelemahan yang dimiliki usahatani pepaya adalah keterampilan petani yang masih rendah dan penggunaan teknologi yang masih rendah. Peluang yang dimiliki usahatani pepaya yaitu peluang pasar yang luas dan harga jual yang tinggi. Adapun ancaman yang ada dalam usahatani pepaya adalah hama dan penyakit yang menyerang tanaman papaya kalifornia, pesaing yang terdapat disekitar wilayah Maumere.
2. Berdasarkan kuadran analisis SWOT strategi yang dapat di terapkan oleh petani pengelola Usahatani Pepaya Kalifornia adalah Strategi Agresif yang terbentuk dalam kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan petani pengelola Wairita Farm adalah growth oriented strategic (mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif). Prioritas strategi yang dapat direkomendasikan kepada petani pengelola pepaya adalah sebagai berikut: Mempertahankan dan lebih meningkatkan kualitas pepaya serta menambah jumlah produksi,

Meningkatkan kemampuan serta keterampilan para petani dalam penggunaan teknologi dan faktor pendukung produksi lainnya, Membuat gerai sendiri untuk memasarkan pepaya, Memperkuat dan mempertahankan tempat pemasaran yang sudah ada, Meningkatkan pengawasan pada saat proses pasca panen, Melakukan riset pasar untuk memantau perkembangan pemasaran produk, harga dan tingkat persaingan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S.2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Penerbit Rineka Cipta Jakarta.
- Ariyantoro, H. 2006. *Budidaya Tanaman Hortikultura*. Yogyakarta: PT. Citra Aji Parmana.
- David, F. R. 2006. *Manajemen Strategi, Edisi Kesepuluh*. PT. Intan Sejati Klaten.Jakarta
- Kristanto, D. 2008. *Cabai Pembudidayaan di Pot dan di Kebun*. Penear Swada. Jakarta.
- Rangkuti, F. 1997. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. 2015. *Analisis SWOT. Teknik Membedah Kasus Bisnis dan Investasi*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Saragih, B. 2001. *Agribisnis (Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian)*. Yayasan Mulia Persada Indonesia. Bogor.
- Subagyo, Ahmad. 2008. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Gramedia.
- Sukmadinata, 2006. *Metode Penelitian Pendidikan, Renaja Rosdakarya, Bandung*.
- Tani, 2013, <http://www.tanijogonegoro.com/2013/09/peluang-usaha-bisnis-buah->

naga.html, Diakses pada 11 Februari 2017.

Warisno, 2010. Buku Pintar Bertanam Cabai di kebun, pekarangan dan dalam pot, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Winarsih, 2010. Mengenal Dan Membudidayakan Cabai, Semarang: CV Aneka Ilmu.