



**Prospek Pengembangan Usaha Tani Cabai Keriting (*Capsicum annum*, L)  
di Kebun Praktek Fakultas Pertanian Universitas Nusa Nipa Indonesia**

**Teofilus Mastaram<sup>1</sup>, Gabriel Otan Apelabi<sup>2</sup>**

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Nipa Indonesia

Email: rio\_albi@yahoo.com

---

**Info Artikel**

Sejarah Artikel:

Diterima: 6 Mei 2022

Direvisi: 13 Mei 2022

Dipublikasikan: Mei 2022

e-ISSN: 2089-5364

p-ISSN: 2622-8327

DOI: 10.5281/zenodo.6568262

---

**Abstract:**

*Chili or lombok (*Capsicum*, L) is a seasonal vegetable horticultural plant for spices that is needed by all levels of society as a flavoring of cuisine and appetite enhancer. This research aims to find out to find out the prospects for the development of chili farming business in the planted practice of the faculty of agriculture, University of Nusa Nipa Indonesia. As for the results of the research obtained that: the prospects of chili farming development based on SWOT analysis are well developed, namely being on an aggressive strategy formed in quadrant 1, namely growth oriented strategic (supporting aggressive growth policies).*

**Keywords:** *prospects for the development of chili farming*

---

**PENDAHULUAN**

Kegiatan ekonomi yang berbasis pada tanaman pangan dan hortikultura merupakan kegiatan yang sangat penting (strategis) di Indonesia. Disamping melibatkan tenaga kerja terbesar dalam kegiatan produksi, produknya juga merupakan bahan pangan pokok dalam konsumsi pangan di Indonesia. Dilihat dari sisi bisnis, kegiatan ekonomi yang berbasis tanaman pangan dan hortikultura merupakan kegiatan bisnis terbesar dan tersebar luas di Indonesia. Perannya sebagai penghasil bahan pangan dan pokok, menyebabkan setiap orang dari 200 juta penduduk Indonesia terlibat setiap hari

dalam kegiatan ekonomi tanaman pangan dan hortikultura (Saragih, 2001).

Daerah Nusa Tenggara Timur merupakan salah satu wilayah Indonesia yang penduduknya sebagian besar mata pencarian sebagai petani. Propinsi Nusa Tenggara Timur merupakan salah satu wilayah yang beriklim tropis dan terkenal sebagai daerah kering, memiliki banyak potensi tanaman lokal yang tahan kering seperti jagung, umbi – umbian, kacang – kacangan dan tanaman hortikultura (Rafael Levis, 2009). Tanaman hortikultura yang sering ditanam oleh petani adalah tanaman cabai yang dimana tanaman ini sangat digemari oleh sebagian besar masyarakat. Cabai mengandung vitamin ada pula

kandungan karbohidrat, protein, dan sedikit lemak. Ada beberapa nutrisi tambahan yang terkandung pada cabai antara lain vitamin B, vitamin C, vitamin E, serat, Zat besi, kalsium, tembaga, mangan, molybdenum, triptofan, fenilalanin, lisin. Cabai mempunyai potensi yang sangat tinggi untuk dibudidayakan tergantung varietas atau jenis baik dikonsumsi langsung ataupun sebagai produk olahan diperusahaan.

Masyarakat Kabupaten Sikka Propinsi Nusa Tenggara Timur pada tahun 2018 luas lahan usahatani cabai sebesar 168 ha dengan produksi 1078,3 kw namun pada tahun 2019 usahatani cabai menurun dimana luas lahan pada tahun tersebut cuma 114 ha dengan produksi sebesar 709,2 kw, dapat kita lihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1. Luas lahan usahatani cabai dan hasil produksi

No	Tahun 2018		Tahun 2019	
	Luas (ha)	Produksi (kw)	Luas (ha)	Produksi (kw)
1.	168	1078,3	114	709,2

*Sumber data: Statistik Tahun 2020*

Pada data diatas dapat kita ketahui bawah usaha tani tanaman cabai menurun hal ini menggambarkan bawah beberapa petani tidak melakukan usaha tani cabai pada tahun 2019. Pada kecamatan alok data luas daerah tanaman cabai pada tahun 2018 sebesar 2 ha sedangkan pada tahun 2019 luas lahan usahatani naik menjadi 3ha. (*Sumber data :Statistik Tahun 2020*). Dimana sebagian dari usahatani cabai terdapat pada Kebun Pratek Fakultas Pertanian Universitas Nusa Nipa Indonesia. Disini mahasiswa pertanian agribisnis dan agroteknologi melakukan kegiatan usahatani berbagai macam tanaman salah satunya adalah tanaman cabe, dimana mahasiswa mulai melakukan dari penanaman sampai dengan pemasaran. Sehingga usahatani cabai pada kebun pratek bisa menjadi contoh bagi masyarakat dalam rangka meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani. Hal ini yang

mendorong peneliti melakukan penelitian tentang prospek pengembangan, sehingga bisa menjadi salah satu pemacu masyarakat dalam mengembangkan usahatani cabai.

## METODE PENELITIAN

### Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Kebun Pratek Universitas Nusa Nipa Indonesia Kabupaten Sikka pada bulan Oktober sampai dengan Desember 2021.

### Metode Penarikan Sampel

Dalam penelitian ini sampel yang adalah para pegawai usahatani cabai di Kebun Pratek Universitas Nusa Nipa Indonesia. Metode yang digunakan dalam penentuan sampel dalam penelitian ini adalah *total sampling*, yaitu penentuan sampel dengan mengambil seluruh anggota populasi sebagai responden atau sampel, dimana jumlah sampel di daerah penelitian sebanyak 15 orang pelaku usaha cabai.

### Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan adalah data primer dan skunder :

1. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan petani, yaitu melakukan *interview* langsung kepada pegawai dan konsumen untuk menggali informasi serta data yang diperlukan terkait dengan objek penelitian ini.
2. Data skunder diperoleh dari kepala lahan dan berbagai instansi yang terkait dengan penelitian ini.

### Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian prospek pengembangan Usahatani cabai sebagai berikut :

#### Observasi

Kegiatan pemuatan penelitian terhadap suatu objek. Apabila dilihat pada proses pelaksanaan pengumpulan data, observasi dibedakan menjadi partisipan dan

non-partisipan. Jenis observasi yang digunakan pada penelitian ini adalah observasi non-partisipan. Teknik yang dilakukan peneliti dalam penelitian yang dimana dilakukan dengan pengamatan dan langsung kelapangan tempat penelitian.

**Wawancara**

Teknik wawancara dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara bebas terpimpin. Wawancara bebas terpimpin adalah wawancara yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan secara bebas namun masih tetap berada pada pedoman wawancara yang sudah dibuat. Pertanyaan akan berkembang pada saat melakukan wawancara. Teknik yang dilakukan dengan mengumpulkan data dengan cara mengadakan tanya jawab terhadap narasumber usahatani.

**Dokumentasi**

Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data kemudian ditelaah. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan tertulis dengan dokumen yang sesuai dengan yang dibutuhkan peneliti.

### **Metode Analisis Data**

Untuk menganalisis masalah digunakan analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

#### **1. Matriks Penggabungan EFAS + IFAS**

Analisis faktor strategi internal dan eksternal adalah pengolahan faktor-faktor strategis pada lingkungan internal dan eksternal dengan memberikan pembobotan dan rating pada setiap faktor strategis. Faktor strategis adalah faktor dominan dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang memberikan

pengaruh terhadap kondisi dan situasi yang ada dan memberikan keuntungan bila dilakukan tindakan positif. Menganalisis lingkungan internal (IFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan kekuatan dan kelemahan. Masalah strategis yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini mungkin dapat mempengaruhi pariwisata dimasa yang akan datang. Menganalisis lingkungan eksternal (EFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman. Memindahkan hasil pada matriks EFAS dan IFAS kedalam matriks

penggabungan bertujuan untuk melihat sub total EFAS dan sub total IFAS

#### **2. Kuadran SWOT**

Setelah dilakukan tahapan analisis dengan menggabungkan matriks EFAS

dan IFAS maka akan didapat strategi yang tepat. Strategi tersebut kemudian

dituangkan kedalam diagram cartesius yang berisi kuadran SWOT untuk lebih mengetahui strategi apa yang tepat untuk diterapkan untuk usahatani cabai tersebut.

#### **3. Matriks SWOT**

Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategis, seperti berikut :

**Tabel. 2**  
**Matriks SWOT**

<b>E F E</b>	<b>E F I</b>	<b>STRENGTH (S)</b> (Tentukan faktor kekuatan internal)	<b>WEAKNESSES</b> (Tentukan faktor kelemahan internal)
<b>OPPORTUNITIES (O)</b> (Tentukan faktor peluang eksternal)		Strategi SO Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada	Strategi WO Daftar untuk memperkecil kelemahan, dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada
<b>THREATS (T)</b> (Tentukan faktor ancaman eksternal)		Strategi ST Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi WT Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2006

Berdasarkan matriks SWOT diatas maka didapatkan 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut :

1. Strategi SO  
Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.
2. Strategi ST  
Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.
3. Strategi WO  
Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang sudah ada. Dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

4. Strategi WT  
Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat definisif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1.1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah alat yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk mengidentifikasi atau mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan terdiri atas kekuatan dan kelemahan perusahaan. Sementara itu faktor eksternal perusahaan terdiri atas peluang dan ancaman perusahaan.

### 1.2. Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Usahatani cabai keriting (*Capsicum annum*, L) di Kebun Praktek Fakultas Pertanian Universitas Nusa Nipa masih dalam tahap pengembangan. Apabila kita ingin melihat dan memprediksi bagaimana pengembangan usaha yang terjadi di sektor pertanian hortikultura, maka diperlukan alat untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang terkait di dalamnya baik internal maupun eksternal. Alat tersebut adalah analisis SWOT yang dapat mengkaji faktor-faktor tersebut.

Faktor internal yang dimaksud merupakan faktor yang mempengaruhi secara langsung kegiatan usahatani cabai keriting. Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Faktor eksternal merupakan faktor dari lingkungan yang turut mempengaruhi berkembangnya usahatani cabai keriting di Kebun Praktek Faperta UNIPA. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman.

### 1.3. Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

#### Faktor internal

kekuatan antara lain :

1. Kualitas cabai keriting. Kualitas cabai keriting dapat dinilai dari segi daya simpan. Berdasarkan daya simpan, cabai keriting dapat dibedakan dalam empat kategori, yaitu: Sangat besar (daya simpan lama 4-6 hari), Besar (daya simpan lama 4 hari), Kurang (daya simpan lama 3 hari), dan Sangat Kurang (daya simpan lama 1-2 hari). Cabai keriting yang dihasilkan oleh para petani di Kebun praktek Faperta UNIPA rata-rata daya simpan lamanya 4-6 hari. Kategori daya simpan cabai keriting ini menjelaskan bahwa daya simpan cabai keriting lamanya 4-6 hari maka kualitas cabai keritingnya dinyatakan baik. Cabai keriting yang dihasilkan oleh petani di Kebun Praktek Faperta rata-rata daya simpan lamanya 4-6 hari. (Warisno, 2015).
2. Periode panen lebih cepat. Dalam bidang usahatani cabai keriting adalah termasuk tanaman yang memiliki periode pemanenan yang cenderung cepat dibandingkan jenis tanaman lain karena rata-rata periode panen cabai keriting 3 kali dalam satu bulan. (Winarsih, 2015).

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 cabai keriting keterampilan dilihat dari cara penggunaan plastic mulsa

bening untuk tanaman cabai keriting.

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 cabai keriting masih tergolong rendah karena penyiraman masih menggunakan mesin pompa air untuk penyiramannya.

#### 4.3.2. Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Faktor eksternal berupa peluang, antara lain :

1. Peluang pasar yang luas. Dalam segi pemasaran cabai keriting mendapat peluang yang sangat luas karena banyaknya permintaan cabe di pasar Alok bahkan sampai ke luar daerah sekitar kabupaten tetangga.
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 cabai keriting di Kebun Praktek Faperta UNIPA adalah Rp. 30.000/kg.

Adapun Ancaman yang ada antara lain:

1. Hama dan penyakit yang menyerang tanaman cabai keriting. Serangan hama serta penyakit menjadi salah satu keluhan masalah dari petani pengelola. Serangan hama menjadi salah satu masalah yang menyebabkan kualitas cabai keriting menurun.
2. Pesaing yang terdapat dari daerah lain. Pesaing usahatani cabai keriting terdiri dari

pesaing dari luar daerah yang memasarkan cabai keriting di tempat pemasaran dan cabai dari daerah lain yang lebih menarik minat konsumen.

#### 4.4. Analisis Matriks IFAS dan EFAS Usahatani Cabai Keriting

##### 1. Matriks IFAS

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

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

**Tabel 3.**  
**Matriks IFAS Usahatani Cabai Keriting**

Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>KEKUATAN</b>			
1. Kualitas cabai	0,14	4,00	0,56
2. Periode panen yang cepat	0,14	4,00	0,56
3. Tenaga kerja yang tersedia	0,14	3,00	0,42
4. Teknik perawatan yang mudah	0,15	4,00	0,60
5. Menggunakan pupuk organik	0,15	4,00	0,60
<b>Jumlah</b>			<b>2,74</b>
<b>KELEMAHAN</b>			
1. Ketrampilan petani masih rendah	0,10	4,00	0,40
2. Penggunaan teknologi masih rendah	0,10	3,00	0,30
3. Harga yang diatur oleh pedagang	0,08	4,00	0,32

<b>Jumlah</b>		<b>1,02</b>
<b>Total</b>	<b>1,0</b>	<b>3,76</b>

Sumber : Data Primer diolah 2022

Hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) menunjukkan total nilai skor faktor internal kunci sebesar 3,76. Hal ini mengidentifikasi posisi internal faktor pengembangan Usahatani Cabai Keriting di Kebun Praktek Faperta UNIPA berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internalnya.

##### 2. Matriks EFAS

Kondisi eksternal yang dihadapi petani pengelola Cabai Keriting 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 4.**  
**Matriks IFAS Usahatani Cabai Keriting**

Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating
<b>PELUANG</b>			
1. Peluang pasar yang luas	0,17	3,00	0,51
2. Harga jual yang tinggi	0,17	3,00	0,51
3. Selera Konsumen yang tinggi	0,16	3,00	0,48
4. Iklim yang mendukung utk. budidaya cabai	0,16	3,00	0,48
<b>Jumlah</b>			<b>1,98</b>
<b>ANCAMAN</b>			
1. Hama dan Penyakit yang menyerang cabai	0,17	3,00	0,51
2. Pesaing dari luar daerah	0,17	3,00	0,51

<b>Jumlah</b>			<b>1,02</b>
<b>Total</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>3,00</b>

Sumber : Data Primer diolah 2022

Pada tabel matriks penggabungan IFAS + EFAS di atas dapat diketahui bahwa perbandingannya adalah: *Srengths + Opportunity* (3,76) > *Weaknesses + Treats* (3,00)

Maka faktor strategis kekuatan dan peluang mendukung untuk tercapainya jalan keluar dari permasalahan yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

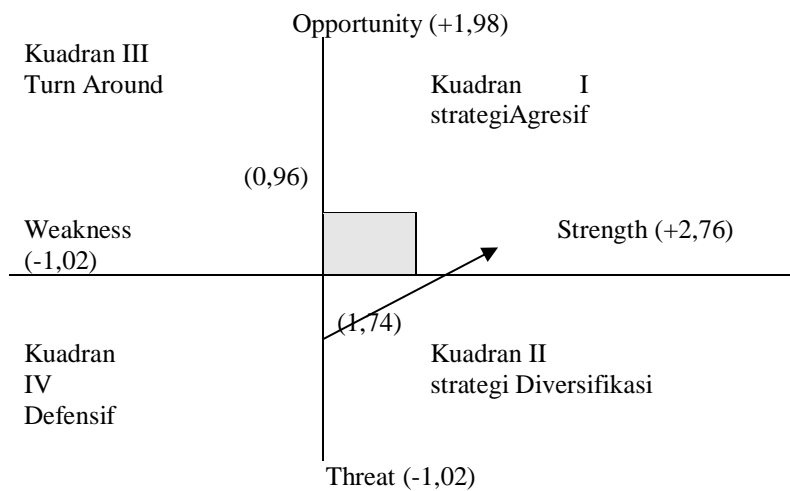
### Kuadran SWOT

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 2,74.
- Nilai skor kelemahan sebesar 1,02.
- Nilai skor peluang sebesar 1,98.
- Nilai skor ancaman sebesar 1,02.



**Gambar 3. Matriks Kuadran SWOT Usahatani Cabai Keriting**

$$\text{Sumbu X} = \text{Strength} - \text{Weaknesses} = 2,74 - 1,02 = 1,74$$

$$\text{Sumbu Y} = \text{Opportunity} - \text{Treat} = 1,98 - 1,02 = 0,96$$

Berdasarkan gambar 3 kuadran analisis SWOT diatas strategi yang dapat di terapkan oleh petani Usahatani Cabai Keriting 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 cabai keriting akan meningkat. Produksi akan terus berjalan karena pasar yang luas mendukung pemasaran cabai keriting 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 cabai keriting, memperluas jaringan distribusi dan pemasaran cabai keriting akan semakin meningkatkan keuntungan petani. Strategi ini didukung dengan adanya kekuatan usahatani berupa kualitas buah yang baik, serta periode panen cabai keriting yang lebih cepat. Selain itu strategi ini didukung

dengan adanya peluang yaitu peluang pasar yang luas dan harga jual cabai keriting yang tinggi.

	<i>STRENGTH</i>	<i>WEAKNESS</i>
<b>IFAS</b>	1. Kualitas Cabai Keriting 2. Periode panen lebih cepat 3. Tenaga kerja yang tersedia 4. Teknis perawatan yang mudah 5. Menggunakan pupuk organik	1. Keterampilan petani yang masih rendah 2. Penggunaan teknologi yang rendah 3. Harga diatur oleh pedagang
<b>EFAS</b>		
<i>OPPURTUNITY</i>	<i>STRATEGI SO</i>	<i>STRATEGI WO</i>
<b>1. Peluang pasar yang luas</b> <b>2. Harga jual yang tinggi</b> <b>3. Selera Konsumen tinggi</b> <b>4. Iklim Budidaya cabai yang mendukung</b>	1. Mempertahankan dan lebih meningkatkan kualitas serta menambah jumlah produksi. 2. Menambah jumlah tanaman untuk menambah hasil produksi.	a. Meningkatkan kemampuan serta keterampilan para petani. b. Membuat gerai sendiri untuk memasarkan Cabai keriting.
<i>THREAT</i>	<i>STRATEGI ST</i>	<i>STRATEGI WT</i>
<b>1. Hama dan penyakit yang menyerang cabai keriting</b> <b>2. Pesaing yang terdapat dari daerah lain.</b>	1. Memperkuat dan mempertahankan tempat pemasaran yang sudah ada. 2. Meningkatkan pengawasan terhadap hama pada saat proses pasca panen.	Melakukan riset pasar untuk memantau perkembangan pemasaran produk, harga dan tingkat persaingan.

- 1) Strategi S-O (Strengths-Opportunities)  
 Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal, dimana kekuatan internal dapat memanfaatkan tren dan kejadian eksternal.
  - a. Strategi yang dapat digunakan yaitu mempertahankan dan lebih meningkatkan kualitas cabai keriting

serta menambah jumlah produksi. Dengan terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas cabai, keberadaan produk yaitu cabai keriting tetap terjaga serta proses produksi akan terus berjalan karena adanya permintaan dari konsumen.

- b. Menambah jumlah produksi juga diperlukan untuk meningkatkan hasil produksi dan jumlah cabai yang dipasarkan menjadi lebih banyak, semakin tinggi jumlah produksi maka cabai keriting akan tetap bertahan di tempat pemasaran karena kestabilan produksi yang dihasilkan sesuai dengan permintaan pasar.  
 Strategi ini didukung dengan adanya kekuatan usahatani cabai keriting berupa kualitas yang baik, cabai keriting yang beradaptasi baik dengan lingkungan tumbuh dari fase pertumbuhan awal, vegetative dan fase blooming sampai fase generative berbuah, teknik perawatan yang mudah serta periode panen yang lebih cepat. 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 buah naga di Desa Silau Malaha adalah:
    - a. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan petani dari segi penggunaan teknologi pertanian serta keterampilan usahatani lain seperti kemauan petani untuk lebih giat dalam menjalankan usahatani cabai keriting tersebut, seperti menambah periode pemupukan agar hasil cabai rawit yang di dapat menjadi lebih maksimal. Teknologi dalam usahatani cabai keriting merupakan salah satu faktor pendukung yang sangat

penting karena semakin baik teknologi yang digunakan oleh petani maka keberlangsungan usahatani cabai keriting 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 cabai keriting 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 cabai keriting yang panen setelah pengiriman dilakukan ke pasar lokal dan pasar luar jadi cabai yang tidak ikut dikirim dapat terjual dan menambah penghasilan petani.

Strategi tersebut dibuat berdasarkan kelemahan yang ada dalam usahatani cabai keriting, yaitu berupa keterampilan petani yang masih rendah dan penggunaan teknologi yang masih rendah. Strategi tersebut juga didukung dengan adanya peluang eksternal dari usahatani cabai keriting 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 cabai keriting untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh petani cabai keriting yaitu :

- a. Memperkuat dan mempertahankan daerah pemasaran yang sudah ada. Hal ini dilakukan mengingat daerah pemasaran produk cabai keriting pada saat ini kurang efisien atau berkurang karena adanya pesaing menjual cabai keriting dari daerah pemasaran yang berasal dari tempat

lain yang menyaingi cabai keriting, sehingga mengharuskan petani cabai keriting untuk memperkuat dan mempertahankan daerah pemasaran yang ada.

- b. 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 cabai keriting berupa kualitas buah yang baik, serta periode panen yang lebih cepat. Kekuatan tersebut juga digunakan untuk menutupi ancaman lain yang terdapat dalam usahatani cabai keriting berupa pesaing usahatani cabai keriting di sekitar wilayah Maumere yang berdekatan dengan Kebun Praktek Faperta UNIPA.

### 4) 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 cabai keriting 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 cabai keriting 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 Kebun Praktek Faperta UNIPA. Strategi ini didukung dengan adanya peluang eksternal

dari usahatani cabai keriting berupa peluang pasar yang luas.

## KESIMPULAN

1. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kekuatan usahatani cabai keriting adalah kualitas buah baik, serta periode panen yang cepat. Kelemahan yang dimiliki usahatani cabai keriting adalah keterampilan petani yang masih rendah dan penggunaan teknologi yang masih rendah. Peluang yang dimiliki usahatani cabai keriting yaitu peluang pasar yang luas dan harga jual yang tinggi. Adapun ancaman yang ada dalam usahatani cabai keriting adalah hama dan penyakit yang menyerang tanaman cabai keriting, pesaing yang terdapat disekitar daerah Kebun Praktek Faperta UNIPA.
2. Berdasarkan kuadran analisis SWOT strategi yang dapat di terapkan oleh petani pengelola Usahatani Cabai Keriting adalah Strategi Agresif yang terbentuk dalam kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan petani pengelola Kebun Praktek Faperta UNIPA adalah growth oriented strategic (mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif). Prioritas strategi yang dapat direkomendasikan kepada petani pengelola cabai keriting adalah sebagai berikut: Mempertahankan dan lebih meningkatkan kualitas cabai keriting serta menambah jumlah produksi, Meningkatkan kemampuan serta keterampilan para petani dalam penggunaan teknologi dan faktor pendukung produksi lainnya, Membuat gerai sendiri untuk memasarkan cabai keriting, 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.