



## Strategi Pengembangan Tanaman Cabe Keriting, di Desa Ladogahar Kecamatan Nita Kabupaten Sikka

Yosefina Y. T. Kabelen

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Nipa Indonesia

---

### Abstract

Received: 22 Juli 2022  
Revised: 26 Juli 2022  
Accepted: 3 Agustus 2022

*Development prospects are a business that is carried out by paying attention to the environmental conditions of the region both internally which includes strengths and weaknesses and external which includes opportunities and threats. The purpose of prospect theory is to describe how consumers make decisions if there is a condition of uncertainty in the consequences of their choice. The strategies used are, Stability strategy, Retrenchment strategy, Growth strategy, and Combination strategy. The purpose of prospect theory is to describe how consumers make decisions if there is a condition of uncertainty in the consequences of their choice. The strategies used are, Stability strategy, Retrenchment strategy, Growth strategy, and Combination strategy. The results of this study show that the prospect of developing tomato farming in Ladogahar Village, Nita District, Sikka Regency is in the quadrant I position with a value of 5.38 which is the most profitable position for farmers because at this time tomato farming has opportunities and strengths so that it can be utilized. The strategy that must be done in this condition is to change the old strategy by replacing the new strategy, which is to utilize the strength and opportunities for the prospects of developing tomato farming in the future.*

**Keywords:** *Development prospects, strategies, SWOT analysis, and tomatoes*

(\*) Corresponding Author: [kabelenn18@gmail.com](mailto:kabelenn18@gmail.com)

**How to Cite:** Kabelen, Y. (2022). Strategi Pengembangan Tanaman Cabe Keriting, Di Desa Ladogahar Kecamatan Nita Kabupaten Sikka. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(14), 481-492. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7016090>

---

### PENDAHULUAN

Komoditas cabai bukan termasuk kebutuhan pangan pokok bagi masyarakat Indonesia, namun berperan sebagai bumbu pelengkap menu masakan sehari-hari yang keberadaannya diperlukan oleh seluruh lapisan masyarakat Indonesia (Yanuarti dan Afsari, 2016). Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik dan Direktur Jendral Hortikultura yang dipublikasi oleh Kementerian Pertanian, produksi cabai di Indonesia, baik cabai besar maupun cabai rawit, termasuk lima besar paling banyak dibanding dengan produksi sayuran lainnya (BPS dan Dirjen Hortikultura dalam Kementerian Pertanian, 2019).

Erik farm merupakan salah satu usaha kecil yang berada di kecamatan Nita kabupaten Sikka propinsi Nusa Tenggara Timur dimana usaha ini melakukan kegiatan usahatani hortikultura antara lain cabai keriting, cabe keriting, dan lain-lain. Dalam usahatani Erik farm menggunakan dua perlakuan yaitu yang pertama perlakuan menggunakan pupuk organik sedangkan yang keduanya menggunakan pupuk kimia. Erik farm memiliki luas lahan 0,2 hektare, yang dimana sebagian dari lahan tersebut dipakai untuk tanaman cabai keriting. Umurnya bervariasi mulai dari 1 bulan hingga 3 bulan, hal ini sengaja dilakukan sehingga hasil produksi cabai keriting selalu tersedia pada usaha Erik farm.



Kegiatan pemasaran cabai keriting biasanya dijual secara langsung kepada konsumen, pedang pengumpul kadang pembeli langsung datang ke lahan. Menurut David (2016) bahwa kegiatan pemasaran dapat berupa penjualan personal dan iklan. Penjualan personal dibutuhkan untuk perusahaan yang memproduksi barang – barang industri, sedangkan iklan dibutuhkan untuk perusahaan yang memproduksi barang kebutuhan sehari-hari. Selama ini Erik farm menjual cabai cuma sekitar pada Kabupaten Sikka, cabai keriting yang ada di Kabupaten Sikka bukan cuma berada di Erik farm namun masih ada beberapa tempat antara lain seperti kecamatan Mapitaran, Waiblama, Magepanda dan lain sebagainya selain itu juga cabai keriting berasal dari daerah luar kabupaten. Hal ini dapat berpengaruh pada harga cabai keriting maka dengan ini dibutuhkan strategi pemasaran.

Strategi pemasaran mempunyai peran penting untuk mencapai keberhasilan usaha, oleh karena itu bidang pemasaran berperan besar dalam merencanakan rencana usaha. Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan ini 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 dipasar dapat di tingkatkan atau di pertahankan. Sehubungan dengan hal tersebut pelaksanaan pemasaran moderen dewasa ini mempunyai peranan yang besar sebagai penunjang langsung terhadap peningkatan laba perusahaan. Strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang kegiatan yang akan dilakukan perusahaan dalam memaksimalkan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pasar sasaran (Sofjan Assauri, 2004). Hal yang menjadi kendala yang dihadapi oleh usaha Erik farm antara lain promosi yang tidak berjalan baik, penurunan penjualan akibat persaingan dengan usahatani sejenis, oleh sebab itu mengakibatkan pendapatan tidak mencapai target. Hal ini yang mendorong peneliti untuk meneliti tentang Strategi Pemasaran Cabe Keriting Di Erik Farm Desa Ladogahar Kecamatan Nita.

## **METODE PENELITIAN**

### **Tempat Dan Waktu**

Penelitian ini dilakukan di Lahan ERIK farm Desa Ladogahar Kecamatan Nita Kabupaten Sikka waktu penelitian akan dilaksanakan pada tanggal 6 September sampai dengan 17 Desember.

### **Metode Penarikan Sampel**

Sampel yang dipilih menggunakan metode purposive sampling adalah salah satu teknik dalam penentuan sampel yang menggunakan pertimbangan tertentu dalam pemilihan sampel. Menurut Sugiyono (2010) pengertiannya adalah: teknik untuk menentukan sampel penelitian dengan beberapa pertimbangan tertentu yang bertujuan agar data yang diperoleh nantinya bisa lebih representative. Sampel yang diambil diantaranya adalah : penanggung jawab kebun, karyawan kebun, dan para pembeli umum.

## **Jenis Dan Sumber Data**

### **a. Jenis Data**

Sebagai penunjang dalam penulisan proposal maka penulis memperoleh jenis data yang terdiri dari :

- ✓ Data Kualitatif, yaitu data yang berupa hampir seluruh datanya non-numerik yang dimana data-data ini menggunakan kata-kata yang fakta dan fenomena yang diamati yang diperoleh langsung melalui wawancara.
- ✓ Data Kuantitatif, yaitu data yang berupa angka atau numerik yang diinput kedalam ukuran skala statistik. Fakta dan fenomena dalam data ini tidak dinyatakan dalam kalimat tapi dalam numerik.

### **b. Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penulisan proposal ini dapat diuraikan sebagai berikut :

- ✓ Data Primer, yaitu data yang diperoleh peneliti dengan melakukan observasi langsung ke lapangan dengan wawancara terhadap nara sumber yang bersangkutan.
- ✓ Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui dokument yang ada ataupun lembaga-lembaga organisasi yang bersangkutan.

## **Teknik Pengumpulan Data**

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian Prospek Pengembangan Usahatani cabe keriting di Kebun Erik Farm sebagai berikut :

### **1. 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.

### **2. 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 pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab terhadap narasumber usahatani.

### **3. Dokumentasi**

Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan arsip foto atau tertulis dengan dokumen yang sesuai dengan kebutuhan peneliti.

## **Metode Analisis Data**

Untuk menganalisis data menggunakan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Treats*) dengan mengidentifikasi berbagai factor 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 (*Opportunitise*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

### **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 factor strategis. Faktor strategis adalah factor 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 pola konsumsi akan pengaruh organik. Menganalisis lingkungan eksternal (EFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman.

### **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.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Analisis Faktor Internal Dan Eksternal Strategi Pemasaran Cabai Keriting Di Desa Ladogahar, Kecamatan Nita**

#### **Faktor Internal**

Faktor internal adalah faktor-faktor yang terdiri dari Faktor Strength (Kekuatan) dan Faktor Weakness (Kelemahan) untuk menentukan strategi dalam Strategi Pemasaran Cabai Keriting di Desa Ladogahar, Kecamatan Nita, Kabupaten Sikka. Setelah melakukan wawancara dan serta mengambil kesimpulan berdasarkan hasil kuisisioner, maka diperoleh faktor-faktor strategi Internal yang menjadi Kelemahan dan Kekuatan dalam pengembangan usahatani Cabai Keriting Di Desa Ladogahar yaitu sebagai berikut :

#### **A. Kekuatan**

Faktor kekuatan adalah salah satu faktor – faktor yang terdapat dalam faktor Internal yang berupa kelebihan yang dimiliki oleh petani Cabai Keriting . Faktor kekuatan dianggap sebagai faktor yang mempengaruhi perkembangan usahatani Cabai Keriting di Desa Ladogahar.

Faktor-faktor itu terdiri dari :

##### **1. Ketersediaan tenaga kerja**

Ketersediaan tenaga kerja sebagai salah satu faktor internal dalam pengembangan usahatani cabe keriting sangatlah penting. Tenaga kerja yang memadai dan berkualitas akan membantu menghasilkan produksi cabe keriting yang baik. Di desa ladogahar tersedia sumber daya manusia yang biasanya merupakan tenaga kerja dalam keluarga baik tenaga kerja dalam keluarga maupun tenaga kerja yang tergabung di dalam kelompok tani

##### **2. Pengalaman petani cabe keriting**

Pengalaman bertani salah satu hal yang harus dimiliki petani karena pengalaman bertani juga dapat meningkatkan hasil produksi bagi petani, seperti yang kita ketahui semakin tinggi pengalaman bertani mereka maka semakin baik juga dalam mengola pertanian cabe keriting. Rata-rata pengalaman petani dalam mengola pertanian di desa ladogahar yaitu diatas 2,5 tahun, hal ini relatif cukup untuk mengola usahatani cabe keriting, karena itu pengalaman bertani merupakan kekuatan bagi petani dalam meningkatkan pendapatan.

### 3. Penguasaan teknologi

Perkembangan zaman tiap tahunnya semakin modern, masuk teknologi di desa ladogahar sangat membantu petani, mulai dari proses produksi sampai dengan pasca panen para petani menggunakan mesin modern baik yang digunakan mesin kelompok ataupun mesin sewaan. Di erik farm menggunakan teknologi plastic mulsa yang berfungsi menekan gulma dan mengurangi penguapan

### 4. Sertifikat yang dimiliki oleh Erik Farm

Memiliki sertifikat yang diberikan oleh pemerintah, yaitu ....., untuk prngroloalan tanaman hortikultura

### 5. Ketersediaan pupuk

Banyak tersedianya pupuk dan obat-obatan yang disubsidi oleh pemerintah melalui dinas pertanian ke dalam kelompok tani. Pupuk ini digunakan untuk kesuburan tanah, pertumbuhan tanaman, seperti NPK, TSP

## **B. Faktor Kelemahan**

Salah satu bagian dari faktor – faktor internal selain Kekuatan adalah Kelemahan. Faktor–faktor kelemahan yang ada di Desa ladogahar yang merupakan kendala dalam mengusahakan usaha tani cabai keriting adalah sebagai berikut ;

### 1. Frekuensi Promosi

Promosi merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperkenalkan hasil produksinya baik melalui media massa, media sosial, maupun melalui pameran produk. Erik farm belum atau kurang melakukan promosi, atas hasil produksi taninya berupa cabai keriting, cabai keriting dan lainnya.

### 2. Kesulitan mendapatkan sumber air (air harus dibeli)

Air dibutuhkan untuk kelangsungan hidup tanaman, air dapat memacu pertumbuhan tanaman. Desa ladogahar berada di ketinggian, memiliki masalah dengan ketersediaan air untuk irigasi. Para petani selalu membeli air untuk persediaan. Di desa ladogahar air merupakan masalah.

## **Faktor Eksternal**

Faktor Eksternal adalah faktor- faktor yang terdiri dari Faktor–faktor peluang dan faktor–faktor ancaman untuk menentukan strategi dalam strategi pengembangan cabai keriting di Erik farm pada wilayah desa Ladogahar, Kecamatan Nita, Kabupaten sikka. Setelah melakukan wawancara dan serta mengambil kesimpulan berdasarkan hasil kuisisioner, maka diperoleh faktor–faktor strategi Eksternal yang menjadi Peluang dan Ancaman dalam pengembangan usahatani cabai keriting di Desa ladogahar yaitu sebagai berikut :

### A. Peluang

Faktor peluang adalah bagian dari faktor-faktor eksternal. Faktor peluang adalah faktor-faktor yang dianggap sebagai suatu potensi yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan usahatani cabai keriting di desa ladogahar. Beberapa macam potensi-potensi tersebut yang harus dimanfaatkan dalam pencapaian tujuan tersebut terdiri dari :

1. Permintaan Pasar

Permintaan pasar merupakan antusiasme pasar terhadap produk. Permintaan pasar sangat menentukan keberlangsungan produksi usahatani. Dengan stabilnya permintaan pasar, maka keberlangsungan cabe kriting dapat dipertahankan.

2. Terdapatnya tenaga Penyuluhan Pertanian

Penyuluh pertanian berperan penting dalam kelangsungan pengembangan budidaya cabe kriting dengan adanya penyuluhan pertanian di desa ladogahar dapat menambah pengetahuan baru bagi para petani dalam mengola usahatannya agar memperoleh hasil yang lebih. Dukungan ini berupa penyuluhan dan pelatihan mengenai pertanian hortikultura melalui sekolah lapang, pendampingan petani untuk bertani secara baik.

3. Dukungan Kelompok Tani

Dalam kehidupan bersosial manusia saling bergantung satu sama lain baik peranangan maupun kelompok, tidak terkecuali dalam melakukan usaha seperti budidaya cabe kriting, dukungan dari kelompok tani di desa ladogahar terhadap kegiatan budidaya cabe kriting sangat mendukung dalam kegiatan pengembangan pertanian,

4. Harga Jual

Harga jual merupakan harga yang ditawarkan oleh petani sebagai pengusaha kepada para konsumen atau pembeli setelah mempertimbangkan modal usaha dan total keuntungan yang akan didapat.. harga jual cabai merah keritng sangat bagus untuk perkilonya sekitar Rp. 30.000,- Sampai sampai Rp. 50.000,-.

5. Kebutuhan Konsumen

Tingginya kebutuhan akan sebuah hasil produksi menjadikannya sebagai sebuah peluang bagi pelaku usaha. Kebutuhan cabai keriting di kota maumere khususnya atau kabupaten sikka umumnya sangatlah tinggi. Cabai keritng merah merupakan sebuah bumbu yang dibutuhkan dalam membua menu makanan. Di kota maumere yang sering melakukan pesta atau hajatan keluarga membutuhkan cabai kering dalam olahan masakannya.

## **ANCAMAN**

Faktor – faktor ancaman merupakan bagian dari faktor – faktor eksternal dimana faktor ini dianggap sebagai ancaman yang dikemudian hari akan menjadi hambatan dalam pengembangan usahatani cabai keriting di Desa ladogahar . Adapun faktor faktor ancaman yang terdapat di Erik Farm Desa ladogahar adalah

1. Hama Dan Penyakit

Serangan hama penyakit akan menyebabkan produksi cabai keriting menjadi tidak maksimal. Produksi yang rendah akan menjadi penghalang bagi petani untuk meningkatkan pendapatannya. Petani bersama penyuluh berusaha menekan serangan hama dab penyakit dengan memperhatikan waktu tanam, waktu pemeliharaan dan waktu panen dengan tepat.

2. Pesaing

Pesaing merupakan orang atau perusahaan yang dimiliki orang lain yang menghasilkan atau menjual barang atau jasa yang sama dengan produk yang kita tawarkan. Pesaing dari cabe kriting yaitu berasal dari kabupaten luar, seperti ende, makasar. Hal ini dapat mempengaruhi harga jual yang mana dapat merugikan petani.

### Strategi Pengembangan Usahatani

Strategi pengembangan petani cabai kriting dalam menerapkan strategi pengembangan untuk mencapai tujuan yang tepat maka pelaku usaha melakukan identifikasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang berpengaruh bagi petani cabai kriting di desa ladogahar, Kecamatan Nita, Kabupaten Sikka sebagai berikut:

Tabel 1. Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman Pengembangan Usahatani Cabai kriting Erik Farm

|                         |                  |   |
|-------------------------|------------------|---|
| <b>FAKTOR INTERNAL</b>  | <b>KEKUATAN</b>  | <b>Ketersediaan tenaga kerja</b><br><b>Pengalaman petani cabe kriting</b><br><b>Penguasaan teknologi</b><br><b>Sertifikat yang dimiliki oleh Erik Farm</b><br><b>Ketersediaan pupuk dan pestisida</b> |
|                         | <b>KELEMAHAN</b> | Frekuensi Promosi yang kurang<br>Kesulitan mendapatkan sumber air (air harus dibeli)  |
| <b>FAKTOR EKSTERNAL</b> | <b>PELUANG</b>   | Permintaan Pasar<br>Terdapatnya tenaga Penyuluhan Pertanian<br>Dukungan Kelompok Tani<br>Harga Jual<br>Kebutuhan Konsumen   |
|                         | <b>ANCAMAN</b>   | Hama Dan Penyakit<br>Pesaing  |

Sumber : data primer 2022

Setelah diketahui faktor-faktor internal dan eksternal pada usahatani cabai kriting di daerah penelitian, tahap selanjutnya pengumpulan data, model yang digunakan adalah Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dan Matriks Faktor Eksternal (EFAS).

Table 2. Matriks IFAS faktor kekuatan dan kelemahan

| NO | FAKTOR INTERNAL           | Bobot | Reting | Nilai |
|----|---------------------------|-------|--------|-------|
|    | <b>Kekuatan</b>           |       |        |       |
| 1  | Ketersediaan tenaga kerja | 0,13  | 4      | 0,52  |

|   |   |          |   |             |
|---|---|----------|---|-------------|
| 2 | Pengalaman petani cabe keriting                     | 0,16     | 4 | 0,64        |
| 3 | Penguasaan teknologi                                | 0,14     | 4 | 0,56        |
| 4 | Sertifikat yang dimiliki oleh Erik Farm             | 0,14     | 4 | 0,56        |
| 5 | Ketersediaan pupuk dan pestisida                    | 0,14     | 4 | 0,56        |
|   | Sub Total Kekuatan                                  | 0,71     |   | 2,84        |
|   | <b>Kelemahan</b>                                    |          |   |             |
| 1 | Frekuensi Promosi yang kurang                       | 0,12     | 2 | 0,24        |
| 2 | Kesulitan mendapatkan sumber air (air harus dibeli) | 0,17     | 2 | 0,34        |
|   | Sub Total Kelemahan                                 | 0,29     |   | 0,58        |
|   | <b>TOTAL INTERNAL</b>                               | <b>1</b> |   | <b>3,42</b> |

Sumber : olah data primer, 2022

Selanjutnya, hasil identifikasi faktor-faktor eksternal yang merupakan peluang dan ancaman, rating dan pembobotan dipindahkan ke tabel matriks EFAS untuk diberi scoring (rating x bobot) seperti Tabel 3 berikut ini:

| NO | FAKTOR EKSTERNAL                        | Bobot    | Rating | Nilai       |
|----|---|----------|--------|-------------|
|    | <b>Peluang</b>                          |          |        |             |
| 1  | Permintaan Pasar                        | 0,14     | 3      | 0,42        |
| 2  | Terdapatnya tenaga Penyuluhan Pertanian | 0,13     | 4      | 0,52        |
| 3  | Dukungan Kelompok Tani                  | 0,13     | 4      | 0,52        |
| 4  | Harga Jual                              | 0,14     | 3      | 0,42        |
| 5  | Kebutuhan Konsumen                      | 0,14     | 4      | 0,42        |
|    | Sub Totak Ancaman                       | 0,68     |        | 2,3         |
|    | <b>Ancaman</b>                          |          |        |             |
| 1  | Hama dan penyakit yang menyerang        | 0,16     | 2      | 0,32        |
| 2  | Pesaing                                 | 0,16     | 2      | 0,32        |
|    | Sub Total Ancaman                       | 0,32     |        | 0,64        |
|    | <b>TOTAL EKSTERNAL</b>                  | <b>1</b> |        | <b>2,94</b> |

Sumber : olah data primer, 2022

Tabel 2 dan 3 faktor kekuatan (S) mempunyai nilai kekuatan 2,84 sedangkan kelemahan mempunyai nilai 0,58 ini berarti dalam strategi pengembangan usahatani cabai keriting masih mempunyai kekuatan lebih baik daripada kelemahan-kelemahan yang ada. Seperti halnya pada IFAS, maka pada faktor strategis Eksternal (EFAS) juga dilakukan identifikasi yang hasilnya seperti tabel 4.9 menunjukkan bahwa untuk faktor-faktor peluang (O) nilai skornya yaitu 2,3 dan faktor-faktor ancaman (T) yaitu 0,64 yang berarti bahwa dalam rangka pengembangan usahatani cabai keriting masih ada peluang untuk strategi pengembangan di Desa ladogahar Kecamatan Nita, kabupaten Sikka, mengingat ancamannya lebih kecil dari peluang. Dengan tersusunnya matriks Internal Faktor Analysis Strategi (IFAS) dan Eksternal Faktor Analysis Strategi (EFAS) diatas maka dapat menghasilkan nilai skor pada masing-masing faktor internal dan eksternal sebagai berikut : Kekuatan : 2,84 Kelemahan : 0,58, Peluang : 2,3 dan

ancaman : 0,64. Yang dapat digambarkan dalam rumusan matriks SWOT sebagai berikut:

Tabel 4. Matriks Internal Faktor Analysis Strategi ( IFAS) dan Eksternal Faktor Analysis Strategi ( EFAS)

| EFAS<br>IFAS    | Strenght (S)                             | Weakness(W)                              |
|-----------------|--|--|
| Oppoturnity (O) | Strategi (SO)<br>= 2,84 + 2,3<br>= 5,14  | Strategi (WO)<br>= 0,58 + 2,3<br>= 2,88  |
| Threats (T)     | Strategi (ST)<br>= 2,84 + 0,64<br>= 3,48 | Strategi (WT)<br>= 0,58 + 0,64<br>= 1,22 |

Strategi pengembangan usahatani cabai keriting di Desa ladogahar Kecamatan Nita Kabupaten Sikka berada pada posisi kuadran I, yang dimana merupakan posisi yang paling menguntungkan bagi para petani karena pada saat ini usahatani cabai keriting memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat dimanfaatkan strategi yang harus dilakukan dalam kondisi ini adalah mengubah strategi yang sudah ada selama ini.

#### Alternatif Strategi

Strategi pengembangan usahatni cabai keriting di Desa ladogahar Kecamatan Nita Kabupaten Sikka dapat dilakukan dengan beberapa alternatif. Penentuan altenatif strategi yang sesuai bagi suatu pengembangan yaitu dengan cara membuat matrik SWOT ini dibuat berdasarkan faktor-faktor strategi internal (kekuatan dan kelemahan) maupun eksternal (peluang dan ancaman).

Untuk merumuskan alternatif strategi ini yang diperlukan dalam pengembangan usahatani cabai keriting digunakan analisis matriks SWOT. Matriks SWOT ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dapat dipadukan dengan kekuatan dan kelemahan internal sehingga dihasilkan rumusan strategi pengembangan usaha. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi W-T, dan juga strategi S-T.

Tabel 5. Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usahatani cabai keriting

|                           |   |   |
|---------------------------|---|---|
| IFAS<br>(SITUASI INTRNAL) | <b>Kekuatan (Strenghts)</b><br>1. Ketersediaan tenaga kerja<br>2. Pengalaman petani cabe keriting | <b>Kelemahan(Weakness)</b><br>1. Frekuensi Promosi yang kurang<br>2. Kesulitn |
|---------------------------|---|---|

|  |   |  |
|--|---|--|
| <p style="text-align: center;"><b>EFAS</b><br/><b>(Situasi Eksternal)</b></p>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Penguasaan teknologi</li> <li>4. Sertifikat yang dimiliki oleh Erik Farm</li> <li>5. Ketersediaan pupuk dan pestisida.</li> </ol>   | mendapatkan sumber air (air harus dibeli)  |
| <p><b>Peluang(Oppoturnities)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tingginya Permintaan Pasar</li> <li>2. Terdapatnya tenaga Penyuluhan Pertanian</li> <li>3. Dukungan Kelompok Tani</li> <li>4. Harga Jual yang menguntungkan</li> <li>5. Kebutuhan Konsumen</li> </ol> | <p><b>Strategi S-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan permintaan pasar dengan memanfaatkan Tenaga kerja dan pengalaman petani</li> <li>2. Memanfaatkan tenaga Penyuluhan dan Kelompok Tani untuk meningkatkan penguasaan teknologi budidaya cabai keriting</li> <li>3. Meningkatkan harga jual untuk mendapat keuntungan usahatani</li> </ol> | <p><b>Strategi W-O</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan promosi cabai keriting untuk meningkatkan harga jual</li> <li>2. Pengadaan air irigasi untuk produksi guna memenuhi kebutuhan konsumen</li> </ol>                      |
| <p><b>Ancaman (Threts)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hama dan penyakit yang menyerang</li> <li>2. Adanya Pesaing</li> </ol>  | <p><b>Strategi S-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan tenaga dan pengalaman kerja dalam menanggulangi hama dan penyakit tanaman</li> <li>2. Memanfaatkan teknologi budidaya usahatani untuk meningkatkan hasil produksi untuk menghadai pesaing</li> </ol>  | <p><b>Strategi W-T</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan promosi untuk menghadapi pesaing</li> <li>2. Penggunaan air irigasi dalam proses produksi dan waktu tanam yang tepat untuk mengantisipasi hama dan penyakit</li> </ol> |

Sumber: Data Primer setelah diolah,2021

Dari hasil analisis menggunakan matriks IFAS Dan EFAS maka di peroleh sebuah langkah alternative dalam meningkatkan strategi pengembangan usahatani cabai keriting di Desa ladogahar di Kecamatan Nita Kabupaten sikka menggunakan matriks SWOT. Dengan menggunakan matriks SWOT ini dapat diketahui beberapa faktor-faktor strategi yang berupa internal dan juga eksternal dimana internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan sedangkan eksternal terdiri dari peluang dan ancaman.

Adapun alternatif strategi pengembangan usahatani cabai keriting yaitu:

1. Strategi S-O

- a. Meningkatkan permintaan pasar dengan memanfaatkan Tenaga kerja dan pengalaman petani
- b. Memanfaatkan tenaga Penyuluhan dan Kelompok Tani untuk meningkatkan penguasaan teknologi budidaya cabai keriting
- c. Meningkatkan harga jual untuk mendapat keuntungan usahatani

2. Strategi W-O

- a. Meningkatkan promosi cabai keriting untuk meningkatkan harga jual

- b. Pengadaan air irigasi untuk produksi guna memenuhi kebutuhan konsumen
3. Strategi S-T
- a. Memanfaatkan tenaga dan pengalaman kerja dalam menanggulangi hama dan penyakit tanaman
  - b. Memanfaatkan teknologi budidaya usahatani untuk meningkatkan hasil produksi untuk menghadapi pesaing
4. Strategi W-T
- a. Meningkatkan promosi untuk menghadapi pesaing
  - b. Penggunaan air irigasi dalam proses produksi dan waktu tanam yang tepat untuk mengantisipasi hama dan penyakit

Setiap usahatani mempunyai tujuan untuk dapat bertahan dan berkembang. Tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan atau keuntungan yang diperoleh pengusaha. Tujuan ini dapat dicapai apabila dalam pengembangan melakukan strategi yang mantap untuk dapat menggunakan kesempatan dan peluang yang ada dalam pengembangan, sehingga posisi atau kedudukan usahatani cabai keriting di pasar dapat dipertahankan sekaligus ditingkatkan

#### **KESIMPULAN**

Menggunakan Strategi S-O dengan cara : 1)meningkatkan permintaan pasar dengan memanfaatkan Tenaga kerja dan pengalaman petani 2.) Memanfaatkan tenaga penyuluhan dan kelompok tani untuk meningkatkan penguasaan teknologi budidaya dan 3)meningkatkan harga jual untuk mendapat keuntungan usahatani

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Afridal. 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong di Kecamatan Samalanga Bireuen, Kecamatan Salamalanga Kabupaten Bireuen: Jurnal*.
- Anindita, R. 2004. *Pemasaran Hasil Pertanian*. Papyrus, Surabaya.
- Cahyono, 2003. *Teknik dan Strategi Budidaya Sawi Hijau (Pai-Tsai)*. Hal 12, 62.
- David. 2016. *Manajemen Strategi, Alih Bahasa Alexander Sindoro*. Prehallindo, Jakarta, Gunawan, Cithya Erika Putri. 2017.
- Marrus. (Umar, 2005). *Pengertian Strategi*.
- Metami. 2017. *Strategi Pemasaran Buah Lokal di Toko Bolang Buah Binjai (Skripsi)*. Medan: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sumatra Utara.
- Rangkuti. 2006. *Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: Penerbit PT Gramedia.
- Rangkuti. 2006. *Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: Penerbit PT Gramedia.
- Rangkuti. 2014. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta PT.
- Suryanti. 2018. *Manfaat Produk*
- Sofjan Assauri. 2014. *Manajemen Pemasaran. Raja Grafindo Persada: Jakarta*.
- Sugiono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Alfabeta: Jakarta.



- Suparman. 2006. *Bercocok Tanam Cabai*. Azka-Press. Jakarta
- Yanuarti dan Afsari. 2016. *Profil Komoditas Barang Kebutuhan Pokok dan Barang Penting Komoditas Bawang Merah*. Cetakan 2016. Kementerian Perdagangan RI.
- William J. Shultz. 2016. *Manajemen Pemasaran*. Alfabeta.