

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI BUAH NAGA (*Hylocereus Polyrhizus*)

Yosia Valentika Pasaribu¹, Indrawaty Sitepu^{2*}, Medi Lilis Wenny Br. Nainggolan³

¹²³Progam studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Methodist Indonesia

Corresponding author: indrawaty.sitepunew@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal serta strategi pengembangan Usahatani Buah Naga. Metode penentuan daerah ditentukan secara purposive dan sample dengan purposive sampling. Metode analisis data yang digunakan adalah metode deskriptif dan analisis SWOT. Hasil penelitian diperoleh : 1). Faktor internal kekuatan yaitu sumber daya alam yang mendukung, termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya, sumber daya manusia yang mendukung, sarana prasarana yang mendukung (alat, lahan), teknologi yang mendukung, memiliki tempat yang strategis, hasil produksi buah naga dapat menambah penghasilan pendapatan rumah tangga para petani, petani mudah dalam pemanenan buah naga. Dan faktor internal kelemahan yaitu, pengalaman petani yang masih baru, penggunaan alat yang masih sederhana, pemasaran buah naga berkurang karena kondisi jalan untuk transportasi tidak mendukung, kurangnya keterlibatan lembaga penyuluhan 2). Faktor eksternal peluang yaitu peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga, harga yang cukup tinggi, banyak peminat, peluang pasar, tingkat permintaan buah naga tinggi. Dan faktor eksternal ancaman yaitu, perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga, banyak pesaing, harga tidak stabil. 3). Hasil analisis SWOT berada pada kuadran I (SO) dengan jumlah skor faktor internal 2,65 dan skor faktor eksternal 2,79 sehingga diperoleh strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif dengan memanfaatkan peluang dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki usahatani buah naga. Strategi utama dalam pengembangan Usahatani buah naga adalah menggunakan SO (Strength – Opportunity) Rekomendasi strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (growth oriented strategy).

Kata kunci : Usahatani Buah Naga, Strategi Pengembangan, Diagram Analisis, SWOT, Matriks SWOT

I. PENDAHULUAN

Searah dengan era otonomi daerah yang saat ini sedang bergulir, pembangunan ekonomi di daerah tidak lagi sepenuhnya menggantungkan diri pada pemerintah pusat dan provinsi. Pembangunan yang selama ini sentra listik dan top down telah berubah desentralistik dan bottom up. Implementasi Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Otonomi Daerah telah memberikan kewenangan kepada pemerintah daerah yang bukan hanya sebatas merencanakan dan melaksanakan pembangunan, tetapi lebih dari itu mengembangkan perekonomian dan kesejahteraan

masyarakat dengan mengelola sumberdaya yang ada di daerah tersebut. Berdasarkan tugas dan tanggung jawab tersebut, maka pemerintah daerah terus didorong untuk mengelola segala potensi sumberdaya yang ada guna mengembangkan 183 perekonomian di daerahnya dengan tetap memperhatikan daya dukung lingkungan dan kapasitas sumber daya alam (Hasanah *et al.*, 2016).

Pembangunan pertanian saat ini telah memasuki era baru yaitu dengan lebih mencerminkan keterkaitan yang dengan sektor lainnya. Sektor pertanian salah satu sektor yang menjadi penopang perekonomian di Indonesia.

Pembangunan nasional sangat dipengaruhi oleh sektor pertanian karena sektor tersebut berperan sebagai penggerak pembangunan. Pengembangan pertanian dimasa yang akan depan akan dititik beratkan pada usaha agribisnis diberbagai skala, baik skala keluarga, skala menengah maupun skala besar. Penerapan pendekatan yang berbasis agribisnis tersebut dilakukan dengan cara memanfaatkan secara optimal sumber daya pertanian dalam suatu kawasan ekosistem (Syam, 2019)

Pentingnya peran sub sektor perkebunan dalam perekonomian Indonesia, sehingga untuk mewujudkan amanat Undang-undang nomor 39 tahun 2014 yang mengharuskan penyelenggaraan perkebunan ditujukan untuk (1) meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat; (2) meningkatkan sumber devisa negara; (3) menyediakan lapangan kerja dan kesempatan berusaha; (4) meningkatkan produksi, produktivitas, kualitas, nilai tambah, daya saing, dan pangsa pasar; (5) meningkatkan dan

memenuhi kebutuhan konsumsi serta bahan baku industri dalam negeri; (6) memberikan perlindungan pada pelaku usaha perkebunan dan masyarakat; (7) mengelola dan mengembangkan sumberdaya perkebunan secara optimal, bertanggung jawab dan lestari; dan (8) meningkatkan jasa perkebunan (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2015)

Salah satu komoditas yang bernilai ekonomi tinggi buah naga merupakan salah satu komoditas yang memiliki strategi yang baik untuk dikembangkan di Indonesia. Namun hal ini terkendala bahwa buah naga di Indonesia sebagian besar masih merupakan produk impor, kendala utama dalam pengembangan tanaman buah naga di Indonesia adalah kurangnya informasi dalam hal pembudidayaan dan pasar sasaran bagi petani.(Hasanah et al., 2016)

Direktorat Jenderal Hortikultura mencatat bahwa adanya Produksi, Luas Lahan dan Produktivitas Buah Naga di Indonesia Tahun 2010-2014.

Tabel 1. Produksi, Luas Lahan dan Produktivitas Buah Naga di Indonesia Tahun 2010-2014.

No. Tahun	Produksi (ton)	Luas Lahan (ha)	Produktivitas (ton/ha)
1. 2010	15.490.373	667.872	23,19
2. 2011	18.313.507	822.604	22,26
3. 2012	18.916.731	819.049	23,09
4. 2013	18.288.279	829.253	22,05
5. 2014	19.805.977	874.833	22,63

(Sumber : (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2015)).

Tabel 1. menunjukkan peningkatan produksi buah naga di Indonesia yaitu sebesar 19.805.977 Ton pada tahun 2014 dibandingkan pada tahun-tahun sebelumnya sebesar 15.490.373 pada tahun 2010. Peningkatan produksi tersebut juga diikuti dengan peningkatan

konsumsi buah-buahan dengan seiring meningkatnya jumlah penduduk. Selain itu, adanya peningkatan pendapatan masyarakat serta tingkat pendidikan sehingga membuat masyarakat sadar akan pentingnya gizi yang seimbang dalam tubuh.

Nagori Pulo Pitu MARIHAT menjadi salah satu penghasil buah naga di Kabupaten Simalungun, buah naga mulai dikembangkan di Pulo Pitu MARIHAT pada tahun 2014, salah satu masyarakat membudidayakan dengan menanam di halaman dan dipekarangan rumah mereka sehingga masyarakat di Pulo Pitu MARIHAT termotivasi untuk ikut menanam tanaman buah naga dengan bantuan bibit dari masyarakat yang telah lebih dulu menanam tanaman buah naga, tanaman buah naga tergolong tanaman yang mudah dan minim perawatan.

1. Dengan demikian penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan sebagai berikut:

Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis faktor internal yang mempengaruhi pengembangan usahatani buah naga di daerah penelitian
2. Untuk menganalisis faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usahatani buah naga di daerah penelitian
3. Untuk menganalisis alternatif strategi pengembangan yang perlu dilakukan dalam upaya pengembangan usahatani buah naga di daerah penelitian.

TINJUAN PUSTAKA

Buah Naga

Buah naga termasuk kelompok tanaman kaktus atau famili Cactaceae dan subfamily Hylocereanae. Termasuk genus *Hylocereus* yang terdiri dari beberapa species, diantaranya: *Hylocereus undatus*, yang buahnya berwarna merah dengan daging buah putih, *Hylocereus polyrhizus*, yang buahnya berwarna merah muda dengan daging buah merah, *Hylocereus costaricensis*, Buah naga merah daging super merah.

Klasifikasi ilmiah Buah Naga adalah sebagai berikut :

Divisi : *Spermatophyta*
(tumbuhan berbiji)

Subdivisi : *Agiospermae* (berbiji tertutup)

Kelas : *Dicotyledonae* (berkeping dua)

Ordo : *Cactales*

Family : *Cactaceae*

Subfamily : *Hylocereanae*

Genus : *Hylocereus*

Species : - *Hylocereus polyrhizus* (daging merah)

- *Hylocereus costaricensis*
(daging super merah)

Manfaat Buah Naga

Buah naga memiliki khasiat untuk kesehatan manusia, di antaranya ialah sebagai penyeimbang kadar gula darah, pencegah kanker usus, pelindung kesehatan mulut, serta pengurangan kolesterol, pencegah pendarahan, dan obat keluhan keputihan. Kandungan nutrisi dalam buahnya yang sangat mendukung kesehatan tubuh manusia disajikan pada tabel 2 berikut ini:

Tabel 2. Kandungan Nutrisi Dalam Buah Naga.

No	Komponen Zat Gizi	Kuantitas
1	Air	87,3 gram
2	Energi	89,43 kcal
3	Protein	0,16 gram
4	Lemak	0,23 kcal
5	Karbohidrat	1,48 gram
6	Serat	10,1 gram
7	Kalsium	5,7mg
8	Fosfor	23 mg
9	Magnesium	28,3 µg
10	Natrium	50,15 µg
11	Kalium	56,96 mg
12	Besi	3,4 mg
13	Tetangga	0,031 mg
14	Tiamin	48,9 µg
15	Riboflavin	40,75 µg
16	Niasin	513,78 µg
17	Pridokasin	20,579 µg
18	Kobalamin	15,61 µg
19	Vitamin C	525, 32 µg
20	Vitamin A	120,13 µg
21	Vitamin E	105,67 µg
22	Likopen	14,35 mg

(Sumber : Astri Handayani Hutauruk, 2017).

Penelitian Terdahulu

Aprian Prabowo (2019) dengan judul penelitian “Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga (*Hylocereus*)” Penelitian ini dilakukan di di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Serdang Bedagai. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apa saja faktor internal dan faktor eksternal dalam usahatani buah naga dan mengetahui bagaimana perkembangan buah naga. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dengan menggunakan tabel IFAS dan tabel EFAS kemudian di intepretasikan kedalam diagram analisis SWOT dengan menggunakan indeks skor, lalu alternatif strategi dapat dilihat di Matriks SWOT. Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian maka dapat disimpulkan bahwa faktor intenal usaha tani buah naga terdapat 4 kekuatan (Strength) dan mempunyai 4 kelemahan (Waekness). Untuk faktor eksternal terdapat 4 peluang (Opportunity) dan mempunyai 3 ancaman (Threats). Perpaduan nilai IFAS sebesar 2,69 dan nilai EFAS sebesar 2,83. Dalam diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi pengembangan usahatani buah naga terletak pada posisi kuadran I yang artinya strategi dibuat dengan menggunakan kekuatan untuk meraih peluang yang ada. Strategi agresif adalah strategi yang menunjukkan pada posisi yang menguntungkan, perkembangan buah naga di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi menggunakan kekuatan untuk meraih peluang yang ada.

Seri Mala (2021) dengan judul penelitian “Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga” di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dalam strategi pengembangan

usahatani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dan mengetahui alternatif strategi pengembangan usahatani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai. Populasi pada penelitian ini adalah Petani buah naga yang berjumlah 100 orang. Teknik penentuan sampel dilakukan secara random sampling dengan mengambil 18% dari jumlah populasi jadi jumlah sampel pada penelitian ini adalah 18 orang, penelitian ini dilakukan dari bulan Juni sampai Agustus 2021. Data diolah dengan menggunakan metode Analisis SWOT. Nilai Komulatif pada faktor internal kekuatan lebih besar yakni skor dari bobot dan rating dari faktor internal adalah 3,08 dan skor dari bobot dan rating dari faktor eksternal adalah 2,75. Berdasarkan matriks SWOT agribisnis buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai berada pada posisi pertumbuhan artinya memiliki peluang untuk terus mengembangkan agribisnis buah naga.

Elis Irayanti (2019) dengan judul penelitian “Strategi Pengembangan Usahatani Kacang Tanah” di Desa Batang Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usahatani kacang tanah di Desa Batang Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba dan untuk mendeskripsikan strategi pengembangan usaha tani kacang tanah di Desa Batang Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba. Penentuan sampel dalam penelitian ini dilakukan secara simple random sampling. Yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah petani kacang tanah di Desa Batang Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba. Adapun jenis penelitian ini yaitu deskriptif. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif yang diformulasikan melalui analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa

identifikasi faktor internal dan eksternal usahatani kacang tanah, dapat diketahui bahwa (1) Kekuatan yang dimiliki dalam usahatani kacang tanah adalah kondisi tanah yang sesuai, Petani dapat mengusahakan bibit sendiri, Akses jalan dan transportasi baik, Pengalaman berusahatani kacang tanah, Keadaan lahan yang mendukung dalam budidaya kacang tanah, (2) Kelemahan yang dimiliki dalam usahatani kacang tanah adalah Harga ditentukan oleh pedagang, Kuantitas dan kualitas penyuluh pertanian, Kurangnya modal petani, Saluran pemasaran masih bersifat pasar lokal, (3) Peluang yang dimiliki dalam usahatani kacang tanah adalah Partisipasi masyarakat budaya gotong-royong, Berbagai macam produk olahan kacang tanah, Tersedianya lembaga permodalan usaha, Meningkatnya harga kacang tanah dari tahun ketahun, Sarana dan prasarana mudah di dapatkan, (4) Ancaman yang dimiliki dalam usahatani kacang tanah adalah Dukungan penyuluh relatif masih kurang, Tingginya serangan hama, Penanganan pasca panen yang kurang optimal, Kurangnya pemahaman petani terhadap informasi harga.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Analisis SWOT

Analisa SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths), peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat memaksimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threats). Analisa SWOT dibuat dalam bentuk matriks yang menggambarkan dengan jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dalam perusahaan dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya (Siregar, 2012)

Kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal Strengths dan Weaknesses serta lingkungan eksternal Opportunities dan Threats yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang dan Ancaman dan faktor internal Kekuatan dan Kelemahan (Tamara, 2016)

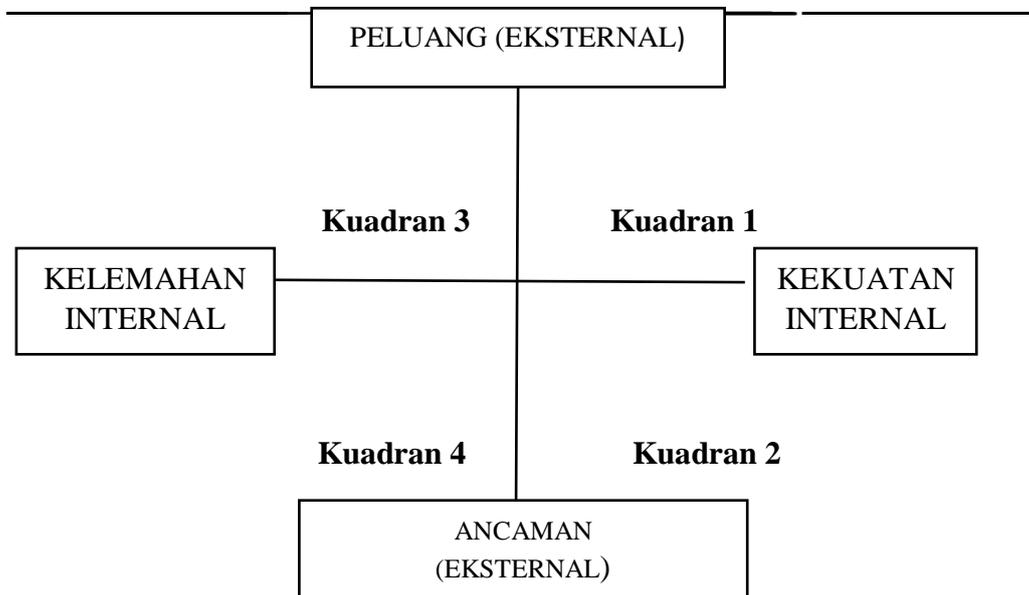
Unsur – unsur SWOT kekuatan (Strength) ,kelemahan (Weakness) ,peluang (Opportunity),ancaman (Threats). Faktor eksternal dan internal untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT, yaitu:

a. Faktor internal

Faktor internal ini mempengaruhi terbentuknya strengths and weaknesses (S dan W). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam perusahaan, yang mana ini turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan (decision making) perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional : pemasaran, keuangan, operasi, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya perusahaan (corporate culture)

Faktor eksternal

b. Faktor eksternal ini mempengaruhi terbentuknya opportunities dan threats (O dan T). Dimana faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar perusahaan yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya. (Nisak, 2013).



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usahatani tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang gresif (Growth oriented strategy).

Kuadran 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, usahatani ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang

dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Usahatani menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi usahatani ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal usahatani sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4: Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, usahatani tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Tabel 3. Matriks SWOT

IFAS DAN EFAS	STRENGTHS (S) Faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) Faktor kelemahan internal
OPPORTUNIES(O) Faktor peluang eksternal	STRATEGI (SO) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI (WO) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
TREATHS (T) Faktor ancaman eksternal	STRATEGI (ST) Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	STRATEGI (WT) Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Berikut ini adalah keterangan dan matriks SWOT diatas :

1. Strategis SO (*Strength-Opportunities*)
Strategi berdasarkan jalan pemikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan dengan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi ST (*Strengths-Treats*)
Strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
3. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)
Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
4. Strategi WT (*Weakness-Treats*)
Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman

2.2.2 Strategi Pengembangan

Pengertian umum strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan

suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Pengertian khusus strategi adalah tindakan yang bersifat inkremental (meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan (Basia, 2016)

Strategi adalah Kerangka acuan yang terintegrasi dan komprehensif yang mengarahkan pilihan-pilihan yang menentukan bentuk dan arah aktivitas-aktivitas organisasi menuju pencapaian tujuannya. Departemen sumberdaya manusia haruslah berfungsi sebagai rekan/mitra dalam menyusun rencana strategi organisasi dikarenakan sumberdaya manusia merupakan pertimbangan kunci dalam menentukan

strategi, baik itu yang praktis maupun yang dapat dilaksanakan (Efendi, 2019)

.METODE PENELITIAN

Metode Penentuan Daerah Penelitian

Daerah penelitian ditentukan secara “*Purposive*” (sengaja). Penelitian dilakukan di Nagori Pulo Pitu Marihat, Kecamatan Ujung Padang, Kabupaten Simalungun, Sumatera Utara. Adapun pertimbangan dalam menentukan daerah penelitian di Nagori Pulo Pitu Marihat merupakan penghasil buah naga yang penduduknya membudidayakan buah naga yang merupakan sumber pendapatan mereka.

Metode Penentuan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah petani yang ada di Nagori Pulo Pitu Marihat, Kecamatan Ujung Padang, Kabupaten Simalungun. Pemilihan sampel secara *purposive* (sengaja) yaitu 30 petani buah naga.

Metode pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data skunder.

- a. Data Primer yaitu data yang dikumpulkan secara langsung dilokasi penelitian dengan menggunakan tiga cara yaitu wawancara (*interview*), penyebaran angket (*questionnaire*), dan pengamatan (*observation*).
- b. Data sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari instansi atau lembaga yang terkait seperti Kantor Badan Pusat Statistik

3.4 Metode Analisis Data

Data yang diperoleh dari lapangan kemudian akan ditabulasikan secara sederhana dan kemudian selanjutnya dianalisis. Untuk rumusan masalah pertama digunakan analisis deskriptif dengan cara menguraikan dan menjelaskan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) pada usahatani buah naga.

Untuk rumusan masalah kedua digunakan analisis deskriptif dengan cara menguraikan dan menjelaskan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usahatani buah naga

Tabel 4. Keterangan Rating Menurut Kategori

Rating	Kategori	Faktor Internal	Faktor Eksternal
4	Sangat Baik	Kekuatan	Peluang
3	Baik	Kekuatan	Peluang
2	Cukup Baik	Kekuatan	Peluang
1	Tidak Baik	Kekuatan	Peluang
1	Sangat Baik	Kelemahan	Ancaman
2	Baik	Kelemahan	Ancaman
3	Cukup Baik	Kelemahan	Ancaman
4	Tidak Baik	Kelemahan	Ancaman

Setiap faktor internal kekuatan dan faktor eksternal peluang diberi *rating* mulai dari 4 untuk kategori sangat baik sampai 1 untuk kategori tidak baik. Dan untuk faktor eksternal ancaman diberi kategori sangat baik sampai tidak baik dan diberi *rating* mulai dari 4 untuk kategori tidak baik sampai 1 untuk kategori sangat baik.

Langkah **ketiga**, diperoleh total nilai dengan cara menjumlahkan seluruh nilai per indikator untuk setiap sampel. Langkah **keempat**, diperoleh nilai bobot dengan cara membagikan total nilai dengan jumlah sampel. Langkah **kelima**, untuk mencari alternatif bobot dapat ditentukan dengan membagi jumlah bobot

per indikator internal atau eksternal dengan jumlah total bobot seluruh indikator internal atau eksternal. Total relatif bobot faktor internal atau eksternal nilainya tidak lebih dari 1 atau 100%. Artinya, penjumlahan relative bobot kekuatan dan peluang serta kelemahan dari ancaman tidak lebih dari 1. Langkah **keenam**, menentukan rating. Rating adalah analisis kita terhadap kemungkinan yang akan terjadi dalam jangka pendek (misalnya satu tahun kedepan). Nilai rating untuk **variabel kekuatan** diberi nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 untuk indikator kurang baik hingga nilai 4 untuk indikator sangat baik. Nilai rating **variabel kelemahan** diberi nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 jika indikator tersebut kurang baik dan nilai 4 untuk indikator sangat baik. Artinya pemberian nilai

rating untuk variabel kelemahan atau variabel ancaman berkebalikan dengan pemberian nilai rating untuk variabel kekuatan dan variabel peluang. Langkah **ketujuh**, nilai skor diperoleh berdasarkan hasil nilai relative bobot dikali rating.

Penentuan diagram analisis SWOT akan menentukan posisi strategi pengembangan perusahaan. Penentuan posisi ditentukan berdasarkan nilai akhir dari faktor internal dan faktor eksternal yang lebih dominan. Faktor yang dominan ditentukan dari selisih dari masing-masing faktor internal dan faktor eksternal. Dari hasil kombinasi faktor internal dan eksternal akan diperoleh empat kuadran alternatif strategi yang dapat dilihat pada diagram berikut ini:



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Sumber : (Rangkuti, 2018)

Berdasarkan gambar di atas menunjukkan berbagai kemungkinan posisi suatu perusahaan dan tipe strategi yang sesuai. Dengan mengetahui posisi perusahaan pada kuadran yang tepat maka perusahaan dapat mengambil keputusan dengan lebih tepat, yaitu :

Kuadran I : Jika posisi perusahaan berada

pada kuadran I maka menandakan bahwa situasi ini sangat menguntungkan, perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan untuk perusahaan yang berada pada posisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

(*Growth oriented strategi*)

Kuadran 2 : Perusahaan yang berada pada kuadran II berarti perusahaan menghadapi berbagai ancaman, perusahaan masih memiliki kekuatan internal. Strategi yang harus dilakukan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi difersifikasi.

Kuadran 3 : Perusahaan yang berada pada kuadran III menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai peluang yang sangat besar, tetapi di lain pihak perusahaan memiliki kelemahan internal. Fokus yang harus di ambil oleh perusahaan adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 : Posisi perusahaan pada kuadran IV menunjukkan bahwa perusahaan menghadapi situasi yang

sangat tidak menguntungkan, dimana selain perusahaan menghadapi berbagai ancaman juga menghadapi kelemahan internal.

Untuk rumusan masalah ketiga dianalisis dengan menggunakan dua model matriks. Matriks yang pertama yaitu diagram analisis SWOT. Terdapat beberapa langkah pengumpulan data. Langkah pertama yaitu menentukan faktor-faktor yang menjadi kelemahan/kekuatan serta peluang/ancaman. Langkah kedua, setelah menggunakan diagram analisis SWOT untuk mengetahui posisi strategi yang tepat selanjutnya akan digunakan matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana penyesuaian kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan terhadap peluang dan ancaman eksternal, dapat dilihat pada tabel 7 berikut ini:

Tabel 5. Matriks SWOT

<p>INTERNAL (IFAS)</p>	<p>Strengths(S)/Kekuatan</p> <p>Tentukan faktor-faktor kekuatan internal</p>	<p>Weakness(W)/Kelemahan</p> <p>Tentukan faktor-faktor internal</p>
<p>EKSTERNAL (EFAS)</p> <p>Opportunities (O)/ Peluang</p> <p>Tentukan faktor-faktor peluang eksternal</p>	<p>Strategi SO</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan Peluang</p>	<p>Strategi WO</p> <p>Ciptakan strategi yang Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p>

Threats (T)/ Ancaman	Strategi ST	Strategi WT
Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman.	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya

Strategi ST

Strategi ini adalah dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan.

Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan-kegiatan yang bersifat

defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2017).

.HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Keadaan Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Pengembangan pertanian di nagori pulo pitu mariat mempunyai potensi yang cukup besar. Hal ini dapat dilihat dari mata pencaharian penduduknya yang sebagai petani. Pegawai negeri sipil, swasta, karyawan, dan lain-lain. Untuk lebih jelasnya komposisi mata pencaharian penduduk dari masing-masing bidang usaha yang dijalankan oleh penduduk di nagori pulo pitu mariat dapat dilihat pada tabel 6 berikut ini.

Tabel 6. Keadaan Penduduk Nagori Pulo Pitu Mariat Berdasarkan Jenis Pekerjaan Tahun 2021

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (Jiwa)	Presentase(%)
1	Petani	1.224	52%
2	PNS	471	20%
3	Karyawan	94	4%
4	Supir	47	2%
5	Kuli Bangunan	24	1%
6	Tukang Jahit	12	0,5%
7	Bengkel	20	0,8%
8	Pedagang Kios/Grosir	235	10%
	DLL	228	9,7%
	Jumlah	2.355	100%

(Sumber : Kantor Kepala Desa Nagori Pulo Pitu Mariat, 2022)

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Pengelompokan responden berdasarkan pendidikan dapat dilihat dari tabel 7 berikut ini:

Tabel 7. Data Responden Berdasarkan Pendidikan

N	Usia	Jumlah	Persentase(%)
1	SD	10	33,33
2	SMP	6	20

3 SMA	10	33,33
4 S1	2	6,67
5 Lainnya	2	6,67
Jumlah	30	100

(Sumber : Kantor Kepala Desa Nagori Pulo Pitu Marihat, 2022)

Hasil Penelitian

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu instrument analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. "SWOT" merupakan kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*). Analisis ini digunakan untuk mengetahui faktor-faktor apasaja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman suatu perusahaan yang terjadi di lingkungan internal maupun eksternal suatu perusahaan.

Faktor-Faktor Internal dan Faktor-Faktor Eksternal Usahatani Buah Naga

Prospek suatu usaha tidak terlepas dari pemahaman tentang lingkungan yang ada, baik di dalam maupun di luar lingkungan usahatani karena pengaruh lingkungan tersebut senantiasa berinteraksi. Berdasarkan peninjauan ke lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan, untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usahatani buah naga.

a. Faktor Internal Kekuatan (*Stregh*) Usahatani Buah Naga

Usahatani buah naga memiliki faktor-faktor internal berupa kekuatan secara umum. Adapun faktor-faktor internal kekuatan tersebut, yaitu:

1. Sumber daya alam yang mendukung
Potensi Sumber daya alam merupakan faktor yang tidak dapat dikesampingkan dalam pengembangan buah naga merah di Nagori Pulo Pitu Marihat, Kecamatan Ujung Padang. Kondisi tanah yang sesuai, maka usahatani buah naga merah dapat

berkembang pesat dan dikembanguaskan di wilayah tersebut.

2. Termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya

Buah naga merah merupakan tanaman yang bisa ditanami di halaman rumah ataupun diareal lahan yang lebih luas. Tanaman ini sejenis tanaman kaktus yang pengolahannya dan pemeliharaannya relative mudah. Budidaya buah naga merah secara umum mudah dilakukan, berawal dari persiapan lahan, perawatan dan panen.

3. Sumber daya manusia yang mendukung

Sumber Daya Manusia merupakan modal dan kekayaan yang terpenting dari setiap kegiatan manusia. Manusia sebagai unsur terpenting mutlak dianalisis dan dikembangkan dengan cara tersebut. Waktu, tenaga dan kemampuannya benar-benar dapat dimanfaatkan secara optimal bagi kepentingan organisasi, maupun bagi kepentingan individu. Keterbatasan petani dalam mengusahakan buah naga merah akan diikuti oleh petani lain disekitarnya. Oleh karena itu hubungan yang baik antara petani satu dengan yang lainnya harus dibina dan ditingkatkan guna mendukung pengembangan budidaya buah naga merah di Nagori Pulo Pitu Marihat.

4. Sarana prasarana yang mendukung (Alat, lahan)

Sarana dan prasarana mempermudah proses kegiatan usaha tani supaya tujuan dapat tercapai, selain mempermudah adanya sarana dan prasarana dapat mempercepat proses pengerjaan usahatani. Sarana dan prasarana merupakan hal penting dalam usahatani buah naga kelengkapan sarana dan prasarana produktifitas, produktifitas berusahaatani buah naga dapat meningkat karena terbantu adanya sarana dan prasarana.

5. Teknologi yang mendukung (Lampu)
Buah naga merupakan jenis tanaman kaktus dari marga *Hylocereus* yang berbunga hanya pada malam hari

(night blooming cereus) sehingga untuk proses penyerbukan yang sempurna dengan bantuan manusia dilakukan malam, yaitu dengan menggunakan bantuan cahaya lampu untuk meningkatkan produksi buah naga jika pada umumnya buah naga memiliki masa panen 6 bulan sekali maka dengan teknik penyinaran yang tepat tanaman buah naga bisa panen di luar musim.

6. Memiliki tempat yang strategis

Lokasi lahan buah naga di daerah tersebut sangat strategis karena berada di pekerangan rumah milik para petani sehingga para petani mudah untuk merawat dan mengunjungi lahan milik mereka.

7. Hasil produksi buah naga dapat menambah penghasilan pendapatan rumah tangga petani

Selain di konsumsi oleh konsumen banyaknya manfaat buah naga bagi kesehatan sehingga memiliki pasar yang luas, meningkatnya hasil produksi dari buah naga merah dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan petani. Hal inilah yang menjadi suatu alasan petani untuk tetap mempertahankan budidaya usahatani buah naga, mengingat besarnya keuntungan yang diterima petani. Sebagian besar petani menyatakan bahwa, keuntungan yang di dapat dari budidaya buah naga cukup besardan dapat memenuhi kebutuhan.

8. Petani mudah dalam pemanenan buah naga

Pada umumnya panen buah naga tidak memerlukan banyak tenaga kerja dikarenakan mudahnya teknik panen buah naga yang sering dilakukan petani. Cara memanen buah naga merah yakni dengan memegang bagian ujung buah naga, kemudian memiringkan sedikit untuk mempermudah pemotongan buah serta memotong pangkal buah atau tangkai buah dengan gunting buah. Biasanya tanaman buah naga yang siap di panen berumur 4 bulan – 8 bulan. Sedangkan untuk tenaga kerja dalam budidaya buah

naga biasanya membutuhkan 2 orang tenaga kerja untuk 0,5 Ha.

b. Faktor Internal Kelemahan (*Weakness*) Usahatani Buah Naga

Kelemahan adalah yang menjadi penghalang bagi suatu usaha dalam mengembangkan serta melaksanakan aktivitasnya yang mengganggu pencapaian yang maksimum yang ingin diperoleh oleh seorang produsen. Adapun kelemahan-kelemahan yang dimiliki produsen porang antara lain :

1. Pengalaman petani yang masih baru

Petani yang masih baru sehingga petani masih kurang memahami cara mengatasi hama dan penyakit pada tanaman buah naga.

2. Penggunaan alat yang masih sederhana (Cangkul, gunting dahan, dll)

Alat yang digunakan oleh petani buah naga di Nagori Pulo Pitu Marihat masih sederhana baik dari peralatan maupun cara pengolahannya. Dari segi alat pertanian para petani sebagian besar masih menggunakan cangkul untuk pengolahan tanah

3. Pemasaran buah naga berkurang karena kondisi jalan untuk transportasi tidak mendukung

4. Kurangnya keterlibatan lembaga penyuluhan (tenaga penyuluh, kegiatan penyuluh, program penyuluh/sekolah lapang) yang memberikan pelatihan terhadap pembudidayaan buah naga.

c. Faktor Eksternal Peluang (*Opportunity*) Usahatani Buah Naga

1. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga

2. Harga yang cukup tinggi

Banyaknya permintaan buah naga membuat harga buah naga mengalami peningkatan sehingga para petani mengalami keuntungan.

3. Banyak peminat

4. Peluang pasar

5. Tingkat permintaan buah naga tinggi

d. Faktor Eksternal Ancaman (*threat*) Usahatani Buah Naga

1. Terdapat banyak hama dan penyakit tanaman buah naga
2. Banyak pesaing
3. Harga tidak stabil

Strategi Pengembangan

a. Pembobotan Faktor Internal dan Eksternal Usahatani Buah Naga

Sebelum menentukan diagram analisis SWOT dari Usahatani buah naga

maka terlebih dahulu dilakukan pembobotan Faktor-faktor internal dan eksternal. Strategi dirancang untuk mengetahui apakah tujuan utama dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat.

Pembobotan Faktor Internal (IFAS) dan Faktor Eksternal (EFAS)

Hasil pembobotan dan rating terhadap faktor internal dan faktor eksternal Usahatan buah naga dapat dilihat dari tabel 8 di bawah ini :

Tabel 8. Faktor-faktor Strategi Internal (IFAS) Usahatani Buah Naga

No	Faktor-faktor Internal	Total Nilai	Bobot	Relatif Bobot	Rating	Skor
Indikator Kekuatan						
1	Sumber daya alam yang mendukung	108	3,6	0,10	4	0,4
2	Termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya	103	3,43	0.10	4	0,4
3	Sumber daya manusia yang mendukung	113	3,77	0.10	4	0,4
4	Sarana prasarana yang mendukung(alat, lahan)	112	3,73	0,10	3	0,3
5	Teknologi yang mendukung(Lampu)	111	3,7	0,10	3	0,3
6	Memiliki tempat yang strategis	110	3,67	0,10	4	0,4
7	Hasil produksi buah naga dapat menambah penghasilan pendapatan rumah tangga para petani	112	3,73	0,10	4	0,4
8	Petani mudah dalam pemanenan	112	3,73	0.10	4	0,4
Sub Total		881	29,36	0,8		3
Indikator Kelemahan						
1	Pengalaman petani yang masih baru	62	2,07	0,06	2	0,12
2	Penggunaan alat yang masih sederhana (cangkul, gunting dahan dll)	47	1,7	0,05	1	0,05
3	Pemasaran buah naga berkurang karena kondisi jalan untuk transportasi tidak mendukung	59	1,97	0,05	2	0,1
4	Kurangnya keterlibatan lembaga penyuluhan (tenaga penyuluh, kegiatan penyuluh,program penyuluh/sekolah lapang) yang memberikan pelatihan terhadap pembudidayaan buah naga	40	1,33	0,04	2	0,08
Sub Total		208	7,07	0.2		0,35
Total		1.089	36,43	1		3,35

$$\text{Skor Kekuatan} - \text{Kelemahan} = 3 - 0,35 = 2,65$$

(Sumber : Diolah dari kuesioner)

Tabel 8 diketahui bahwa faktor internal yang dominan memengaruhi strategi pengembangan usahatani buah naga terdapat pada sumber daya yang mendukung dengan relatif bobot 0,10. Pelaksanaan strategi tersebut terdapat faktor kelemahan yaitu yang dominan Kurangnya keterlibatan lembaga penyuluhan (tenaga penyuluh, kegiatan

penyuluh, program penyuluh/sekolah lapang) yang memberikan pelatihan terhadap pembudidayaan buah naga dengan relative bobot 0,04. Kelemahan tersebut tentunya dapat mempengaruhi strategi pengembangan usahatani buah naga. Faktor-faktor Strategi Pengembangan (EFAS) dapat dilihat pada tabel 9 berikut ini.

Tabel 9. Faktor-Faktor Strategi Pengembangan (EFAS)

No	Faktor-faktor Eksternal	Total Nilai	Bobot	Relatif Bobot	Rating	Skor
Indikator Peluang						
1	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga	117	3,9	0,18	4	0,72
2	Harga yang cukup tinggi	87	2,9	0,13	3	0,39
3	Banyak Peminat	108	3,6	0,16	4	0,64
4	Peluang pasar	108	3,6	0,16	4	0,64
5	Tingkat permintaan buah naga tinggi	112	3,73	0,17	4	0,68
Sub Total		532	17,73	0,8		3,07
Indikator Ancaman						
1	Perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga	52	1,73	0,08	2	0,16
2	Banyak Pesaing	44	1,47	0,06	1	0,06
3	Harga tidak stabil	40	1,33	0,06	1	0,06
Sub Total		136	4,53	0,2		0,28
Total		668	21,73	1		3,35
Skor Peluang – Ancaman = 3,07-0,28 = 2,79						

(Sumber : Diolah dari kuesioner)

Tabel 9 menjelaskan bahwa faktor eksternal yang dominan mempengaruhi strategi pengembangan usahatani buah naga adalah Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga dengan nilai relatif bobot sebesar 0,18. Ancaman yang dominan yaitu harga tidak stabil dengan relatif bobot 0,6. Pertimbangan dan analisis yang tepat

untuk menentukan strategi pengembangan usahatani buah naga.

Selisih Nilai Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman

Hasil dari selisih faktor internal kekuatan/kelemahan, dan faktor eksternal peluang dan ancaman dapat dilihat secara jelas melalui tabel 10 berikut ini:

Tabel 10. Selisih Nilai Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman

No	Uraian	Skor
1.	Faktor Internal	
	Kekuatan (<i>Strength</i>)	3
	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	0,35
	Selisih	2,65
2	Faktor Eksternal	
	Peluang (<i>Opportunities</i>)	3,07
	Ancaman (<i>Threats</i>)	0,28
	Selisih	2,79

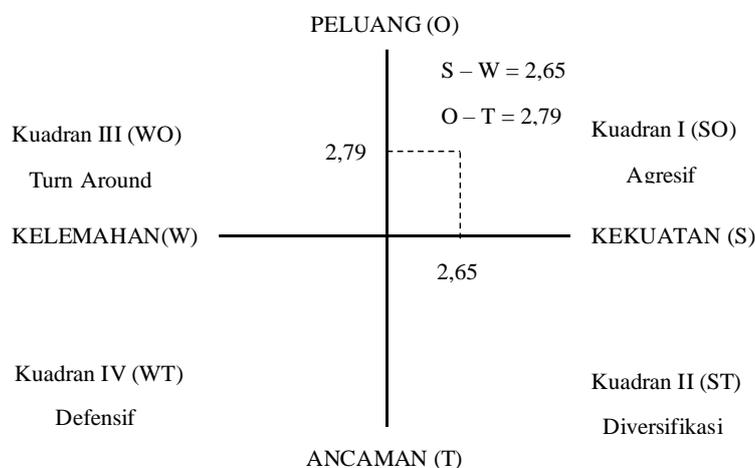
Sumber : Tabel 8 dan 9

Tabel 10 di peroleh hasil selisih faktor internal kekuatan dan kelemahan sebesar 2,65. Faktor internal kekuatan usahatani buah naga lebih dominan dibandingkan kelemahannya. Hasil selisih antara peluang dan ancaman sebesar 2,79. Hasil ini menunjukkan bahwa faktor eksternal peluang lebih dominan dengan ancaman usaha tani buah naga. Hasil tersebut selanjutnya akan dimasukkan kedalam matriks internal eksternal untuk mengetahui strategi yang tepat dengan

mengetahui posisi usahatani buah naga terletak pada kuadran.

Diagram Analisis SWOT Usaha Tani Buah Naga

Posisi usahatani buah naga dengan cara memadukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga dapat ditentukan titik koordinat dan dipetakan pada matriks posisi. Oleh karena itu, dapat ditentukan posisi Usahatani Buah Naga pada kuadran seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3 berikut ini.



Gambar 3. Diagram Hasil Analisis SWOT

Dari hasil analisis data yang diperoleh menunjukkan bahwa strategi pengembangan Usahatani Buah

Nagamemiliki nilai yang positif dalam lingkungan internal dan lingkungan eksternalnya. Lingkungan internalnya

berada pada posisi *Strenght* dan lingkungan eksternalnya berada pada posisi *Opportunity* sehingga dapat disimpulkan strategi pengembangan Usahatani buah naga berada pada kuadran I. Artinya, strategi yang harus diterapkan

dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan agresif (*Growth oriented Strategy*) dengan memanfaatkan peluang dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki Usahatani Buah Naga.

Tabel 11. Pembobotan dari Hasil Analisis SWOT

	IFAS S = 3	W = 0,35
EFAS		
O = 3,07	SO = 6,07	WO = 3,42
T = 0,28	ST = 3,28	WT = 0,63

(Sumber : Diolah dari Tabel 10)

Hasil dari SO dihasilkan dari penjumlahan *Strenght* dan *Opportunity* sebesar 6,07. Hasil dari ST diperoleh dari hasil penjumlahan *Strenght* dan *Threat* sebesar 3,28. Hasil dari WO diperoleh dari penjumlahan *Weaknesses* dan *Opportunity* sebesar 3,42. Hasil dari WT diperoleh dari penjumlahan *Weaknesses* dan *Threat* sebesar 0,63.

3. Streght- Threart(ST) 3,28
4. Weaknesses- Threat(WT) 0,63

(Sumber : Diolah dari Tabel 11)

Berdasarkan tabel 24 urutan prioritas alternatif strategi pengembangan dilihat dari urutan nilai SO menjadi prioritas pertama dengan nilai tertinggi sebesar 6,07 dan prioritas terakhir yaitu kombinasi faktor WT sebesar 0,58.

Tabel 12. Urutan Alternatif Strategi SWOT

Prioritas	Strategi	Total Nilai
1.	Streght- Opportunity(SO)	6,07
2.	Weaknesses- Opportunity(W O)	3,42

Matriks SWOT

Penentuan alternatif strategi pengembangan Usahatani Buah Naga dapat dilihat berdasarkan analisis SWOT dari faktor-faktor internal dan eksternalnya disajikan pada tabel matriks berikut.

Tabel 13 Matriks SWOT Usahatani Buah Naga

IFAS	STRENGTH (S)	WEAKNESS (W)
	1. Sumber daya alam yang mendukung	1. Pengalaman petani yang masih baru
	2. Termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya	2. Penggunaan alat yang masih sederhana
	3. Sumber daya manusia yang mendukung	3. Pemasaran buah naga berkurang karena kondisi jalan untuk transportasi tidak mendukung
	4. Sarana prasarana yang mendukung (alat, lahan)	
	5. Teknologi yang mendukung	

EFAS	6. Memiliki tempat yang strategis 7. Hasil produksi buah naga dapat menambah penghasilan pendapatan rumah tangga para petani 8. Petani mudah dalam pemanenan	4. Kurangnya keterlibatan lembaga penyuluhan (tenaga penyuluh, kegiatan penyuluh, program penyuluh/sekolah lapang) yang memberikan pelatihan terhadap pembudidayaan buah naga
OPPORTUNITIES (O) 1. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga 2. Harga yang cukup tinggi 3. Banyak peminat 4. Peluang pasar 5. Tingkat permintaan buah naga tinggi	STRATEGI SO 1. Memanfaatkan sumber daya alam dengan baik sehingga sebagai cara untuk mengembangkan produktivitas usahatani buah naga(S 1,S 2,O 5) 2. Memanfaatkan sumberdaya manusia untuk meningkatkan produktivitas usahatani buah naga (S 3, O 5) 3. Mengoptimalkan hasil produksi buah naga dikarenakan tingkat permintaan buah naga tinggi(S 7,S 8,O 5)	STRATEGI WO 1. Menambah pengetahuan petani agar meningkatkan produksi buah naga yang lebih baik (W 1, O 5) 2. Membentuk invstasi sederhana dari hasil produksi untuk untuk meningkatkan alat budidaya agar tingkat permintaan buah naga dapat semakin meningkat (W 2,O 5) 3. Membentuk kelompok tani agar produktivitas buah naga semakin baik (W 4, O 5)
THREATS (T) 1. Perkembangan hama dan penyakit tanaman 2. Banyak pesaing 3. Harga tidak stabil	STRATEGI ST 1.Memanfaatkan sumber daya manusia untuk mengurangi pencegahan hama dan penyakit (S 3,T 1) 2. Memanfaatkan teknologi yang mendukung agar tidak kalah dengan pesaing (S 5,T 2) 3. Memanfaataatkan hasil produksi buah naga untuk mengurangi perkembangan hama dan penyakit tanaman (S 7,T 1)	STRATEGI WT 1. Memperbaiki kondisi jalan untuk transportasi agar pesaing tidak menghambat produktivitas dan pemasaran buah naga (W 3, T 2) 2. Membentuk kelompok tani untuk meningkatkan produksi dan meminimalisir perkembangan hama dan penyakit (W 4,T 1)

Strategi SO

Adapun strategi yang dapat digunakan dalam pembangunan usahatani buah naga dengan melihat kekuatan dan peluang yang dimiliki, yaitu:

1. Memanfaatkan sumber daya alam dengan baik sehingga sebagai cara untuk mengembangkan produktifitas usahatani buah naga

2. Mengoptimalkan produksi buah naga untuk memenuhi permintaan konsumen
3. Mengoptimalkan hasil produksi buah naga dikarenakan tingkat permintaan buah naga tinggi

Strategi WO

1. Menambah pengetahuan petani agar meningkatkan produksi buah naga yang lebih baik
2. Membentuk investasi sederhana dari hasil produksi untuk meningkatkan alat budidaya agar tingkat permintaan buah naga dapat semakin meningkat
3. Membentuk kelompok tani agar produktivitas buah naga semakin baik

Strategi ST

1. Memanfaatkan sumber daya manusia untuk mengurangi pencegahan hama dan penyakit
2. memanfaatkan teknologi yang mendukung agar tidak kalah dengan pesaing
4. Memanfaataatkan hasil produksi buah naga untuk mengurangi perkembangan hama dan penyakit tanaman

Strategi WT

1. Memperbaiki kondisi jalan untuk transportasi agar pesaing tidak menghambat produktivitas pemanenan dan pemasaran buah naga
2. Membentuk kelompok tani untuk meningkatkan produksi dan meminimalisir perkembangan hama dan penyakit

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan penelitian yang telah dilakukan pada Usahatani Buah Naga, adapun kesimpulan dari penelitian ini yaitu

1. Faktor-faktor Internal kekuatan usahatani buah naga yaitu sumber daya alam yang mendukung, tanaman yang

mudah dalam perawatannya, ketersediaan sumber daya manusia, sarana prasarana yang mendukung (alat, lahan), teknologi yang mendukung, tempat yang strategis, hasil produksi buah naga yang menambah penghasilan pendapatan rumah tangga para petani, mudah dalam pemanenan buah naga. Dan faktor-faktor internal kelemahan yaitu, pengalaman petani yang masih baru, penggunaan alat yang masih sederhana, pemasaran yang berkurang karena kondisi jalan untuk transportasi tidak mendukung, kurangnya keterlibatan lembaga penyuluhan (tenaga penyuluh, kegiatan penyuluh, program penyuluh/sekolah lapang) yang memberikan pelatihan terhadap pembudidayaan buah naga,

2. Faktor-faktor eksternal peluang usahatani buah naga yaitu peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga, harga yang cukup tinggi, banyak peminat, peluang pasar, tingkat permintaan buah naga tinggi. Dan faktor-faktor eksternal ancaman yaitu, perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga, banyak pesaing, dan harga tidak stabil.
3. Strategi utama dalam pengembangan Usahatani buah naga adalah menggunakan SO (*Strength – Opportunity*). Rekomendasi strategi yang diterapkan dalam posisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*) yaitu :
 - a. Memanfaatkan sumber daya alam dengan baik sebagai cara untuk mengembangkan usahatani buah naga dalam meningkatkan jumlah produksi dengan menambah luas lahan budidaya buah naga dengan memanfaatkan peluang pasar yang ada sehingga dengan adanya SDA tanah yang subur mendorong keberhasilan dalam melakukan budidaya

- b. Mengoptimalkan produksi buah naga untuk memenuhi permintaan konsumen

Mengoptimalkan produksi buah naga untuk memenuhi permintaan konsumen, dalam memenuhi permintaan konsumen para petani harus meningkatkan produktifitas produksi buah naga dan menjaga kualitas buah naga, hal ini akan membuat konsumen akan mengkonsumsinya secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Astri Handayani Hutaeruk. (2017). Uji Daya Terima Dan Kandungan Gizi Selai Kulit Buah Naga (*Hylocereus polyrhizus*). [Skripsi] UNIVERSITAS SUMATERA UTARA MEDAN.
- Aprian Prabowo, 2019, dengan judul penelitian “Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga (*Hylocereus*)” Penelitian ini dilakukan di di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Serdang Bedagai
- Basia, L.-. (2016). *Strategi Pengembangan Wirausaha Dalam Mewujudkan Wirausahawan Mandiri Dan Implikasinya Terhadap Ketahanan Ekonomi Keluarga (Studi pada Koperasi Sumekar di Kampung Sanggrahan Pathuk Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta)*. *Jurnal Ketahanan Nasional*, Vol. 22, No. 1//doi.org/10.22146/jkn.10226
- Direktorat Jenderal Hortikultura. (2015). *Produksi, Luas Lahan dan Produktivitas Buah Naga di Indonesia Tahun 2010-2015*.
- Elis Irayanti, 2019 dengan judul penelitian Strategi Pengembangan Usahatani Kacang Tanah di Desa Batang Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba
- Efendi, S. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Milik Desa Oleh Pemerintah Desa Rajadesa Kecamatan Rajadesa Kabupaten Ciamis. *Dinamika: Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi Negara*, Vol 22, No. 4, P. 327–338
- Gustina Siregar. (2012). *Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Ternak Sapi Potong*.
- Hasanah, F. N., Yanti Saleh,);, Bakari, Y., Agribisnis, J., Pertanian, F., Gorontalo, N., Prof, J., Habibie, I. B. J., & Bonebolango, K. (2016). *Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga Merah Di Desa Banuroja Kecamatan Randangan Kabupaten Pohuwato*.
- Nisak, Z. (2013). Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif. *Academia*, P. 468–476.
- Rangkuti, F. (2017) Teknik Membedah Kasus Bisnis, Analisis SWOT. Jakarta Gramedia.
- Rangkuti, F. (2018) Teknik Membedah Kasus Bisnis, Analisis SWOT. Jakarta Gramedia.
- Seri Mala, 2021 dengan judul penelitian *Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai*.
- Setyorini, H., & Santoso, I. (2016). *Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus : Restoran WS Soekarno Hatta Malang) Marketing Strategy Analysis Using SWOT Matrix and QSPM (Case Study : WS Restaurant Soekarno Hatta Malang)*. Vol.No. 1, P. 46–53.
- Syam, S. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Pada Komoditas Buah Naga Di Kabupaten Sinjai. *Journal.IIdikti*, Vol. 3, No. 2, P. 43-51
- Tamara, A. (2016) *Analisis Implementasi SWOT Dalam Strategi Pemasaran*

Produk Mandiri Tabungan Bisnis. P.
395–406.