

**STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI CABAI  
MERAH (*Capsicum annum* L) PADA MASA PANDEMIC  
COVID-19 DI KELURAHAN TERJUN  
KECAMATAN MEDAN MARELAN**

**SKRIPSI**

Oleh :  
**IMAM ARIS MUNANDAR**  
**1604300203**  
**AGRIBISNIS**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2021**

**STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI CABAI  
MERAH (*Capsicum annuum L*) PADA MASA PANDEMIC  
COVID-19 DI KELURAHAN TERJUN  
KECAMATAN MEDAN MARELAN**

**SKRIPSI**

Oleh :

**IMAM ARIS MUNANDAR**  
1604300203  
AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Studi 1 (S1) pada  
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

**Komisi Pembimbing**



Khairunnisa Rangkuti S.P., M.Si

Ketua

Ka. Prodi AcoB



Dr. Sasmita Siregar S.P., M.Si

Anggota



Disahkan Oleh :

Dekan

Assoc. Prof. Dr. Ir. ~~Asritanarni~~ Munar, M.P.

Tanggal Lulus 30 April 2021

## PERNYATAAN

Dengan Ini Saya :

Nama : Imam Aris Munandar

NPM : 1604300203

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Cabai Merah (*Capsicum annuum* L) Pada Masa *Pandemic Covid-19* di Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan” adalah berdasarkan hasil penelitian dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme, maka saya bersedia menerima sanksi akademik pencabutan gelar yang telah diperoleh. Dengan pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Mei 2021  
Yang menyatakan



  
Imam Aris Munandar

## RINGKASAN

**Imam Aris Munandar** (NPM : 1604300203) dengan judul skripsi “**Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Cabai Merah (*Capsicum annul L*) Pada Masa *Pandemic Covid-19* di Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan**”. Penelitian ini dibimbing oleh Ibu Khairunnisa Rangkuti S.P., M.Si selaku Ketua Komisi Pembimbing dan Ibu Dr. Sasmita Siregar S.P., M.Si sebagai Anggota Komisi Pembimbing. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan petani cabai merah di daerah penelitian pada masa *pandemic covid-19* dan untuk menentukan strategi peningkatan pendapatan di daerah penelitian pada masa *pandemic covid-19*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis SWOT. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara *purposive* (dengan sengaja). Pengambilan sampel dilakukan dengan cara sampling jenuh 28 orang. Penelitian ini dilakukan pada bulan November 2020. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa strategi peningkatan pendapatan petani cabai merah (*Capsicum annuum L*) pada masa *pandemic covid-19* yang berada di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan yang tepat adalah strategi *Agresif SO* yaitu strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki serta memanfaatkan peluang-peluang yang ada.

## **RIWAYAT HIDUP**

Imam Aris Munandar dilahirkan di Dusun III Desa Hasang Kecamatan Kualuh Selatan Kabupaten Labuhanbatu Utara pada tanggal 11 Maret 1998 yang merupakan anak ke tiga dari empat bersaudara, putra dari Syahrul Panjaitan dan Nurleli Nasution

Pendidikan formal yang pernah ditempuh penulis adalah sebagai berikut :

1. Pada tahun 2004-2010 menjalani pendidikan Sekolah Dasar (SD) SDN 112270 Desa Hasang, Kecamatan Kualuh Selatan.
2. Pada tahun 2010-2013 menjalani pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di MTsN Damuli Pekan
3. Pada tahun 2013 – 2016 menjalani pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMK PP N 1 Kecamatan Kualuh Selatan
4. Pada tahun 2016 sampai sekarang menjalani pendidikan Perguruan Tinggi Swasta (PTS) di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU) Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis

Pengalaman akademik dan berorganisasi :

1. Pada tahun 2016 mengikuti (PKKMB) dan MasaTa'aruf (MASTA) di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Pada tahun 2016 mengikuti kelembagaan mahasiswa yaitu PERMADIKSI (Persatuan Mahasiswa Bidikmisi) UMSU.
3. Pada tahun 2017 aktif di paduan suara yaitu Surya Suara UMSU.
4. Pada tahun 2017 mengikuti kelembagaan mahasiswa yaitu Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) UMSU.

5. Pada tahun 2018 diamanahkan sebagai Kabid SBO (Seni Budaya dan Olahraga) PK IMM FAPERTA UMSU P.A 2018/2019.
6. Pada tahun 2018 diamanahkan sebagai Ketua Umum PERMADIKSI UMSU P.A 2018/2019.
7. Pada tahun 2019 melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Tuntungan II Kecamatan Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang.
8. Pada tahun 2019 melaksanakan Praktek kerja lapangan di PTPN IV Unit Kebun Pabatu.
9. Pada tahun 2020 melaksanakan penelitian untuk Skripsi di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun, Kecamatan Medan Marelan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI CABAI MERAH (*Capsicum annuum* L) PADA MASA PANDEMIC COVID-19 DI LINGKUNGAN 15 KELURAHAN TERJUN KECAMATAN MEDAN MARELAN” disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan S1 di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Dengan kesempatan ini, penulis tidak lupa mengucapkan banyak terima kasih kepada banyak pihak atas bimbingan dan dorongan yang diberikan secara langsung maupun tidak langsung. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat kekurangan, untuk itu penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak demi perbaikan yang akan penulis lakukan dimasa yang akan datang.

Dengan banyaknya bimbingan, bantuan, perhatian serta dorongan, penulis dengan ketulusan hati ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Ayahanda Syahrul Panjaitan dan Ibunda Nurleli Nasution yang telah mencurahkan cinta dan kasih sayang yang tiada henti, perhatian, dukungan, doa, nasihat serta moril dan materil yang tidak ternilai harganya bagi penulis.
2. Ibu Khairunnisa Rangkuti S.P., M.Si selaku ketua komisi pembimbing dan Ibu Dr. Sasmita Siregar S.P., M.Si selaku anggota komisi pembimbing yang telah banyak memberikan waktu dan pemikiran serta bimbingan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

3. Ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Hj. Asritanarni Munar, M.P, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si, selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Muhammad Thamrin, S.P., M.Si, selaku Wakil Dekan 3 Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Seluruh instansi dan responden yang terkait dengan penelitian ini yang telah membantu penulisan dalam memperoleh data-data yang diperlukan.
7. Kepada keluarga baru Alm Pakde Firman, Bude Enci, Makde Endang, Ibuk Beti, Bulek Prapti dan segenap keluarga yang telah menganggap penulis sebagai anggota keluarga dan selalu memberikan nasihat serta motivasi agar selalu giat dalam melakukan hal apapun.
8. Kepada Siti Muthmainnah. Amd. RMIK, yang telah memberikan dukungan dan semangat kepada penulis.
9. Para sahabat penulis Fahrizal Khairi, Rusdi Arfansyah, Muhammad Yunus S.P serta teman-teman sekelas Agribisnis V angkatan 2016 dan juga para sahabat lainnya yang tidak bisa saya persembahkan satu persatu yang telah membantu penulis dalam melaksanakan penelitian.

Akhir kata penulis mengharapkan saran dan masukan dari semua pihak demi keempurnaan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis.

Medan, November 2020

Penulis

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*  
*Asslamu'alaikum Wr. Wb*

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis diberi kemudahan dan kelancaran senantiasa mengiri setiap langkah dalam penyusunan proposal ini. Shalawat serta salam tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW, beserta keluarga dan kerabat yang telah membawa umat manusia menuju jalan kebaikan.

Penulis melakukan penyusunan skripsi yang berjudul **“STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI CABAI MERAH (*Capsicum annuum* L) PADA MASA PANDEMIC COVID-19 DI KELURAHAN TERJUN KECAMATAN MEDAN MARELAN”** ini sebagai salah satu syarat atau langkah awal untuk penyusunan skripsi dan memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Penulis berharap karya tulis ini bermanfaat bagi para pembaca dan masyarakat khususnya di lokasi penelitian.

Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk kesempurnaan dari skripsi dimasa mendatang.

Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan baik moral maupun material mulai dari penyusunan skripsi sampai dengan selesai. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi bidang ilmu pengetahuan.

Medan, November 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN .....	i
RIWAYAT HIDUP.....	ii
UCAPAN TERIMAKASIH.....	iv
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	xi
PENDAHULUAN .....	1
Latar Belakang .....	1
Rumusan masalah.....	5
Tujuan Penelitian .....	5
Kegunaan Penelitian.....	5
TINJAUAN PUSTAKA .....	7
Tinjauan Agronomi .....	7
Usahatani.....	8
Analisis SWOT .....	9
Peneliti Terdahulu .....	14
Skema Kerangka Pemikiran.....	15
METODE PENELITIAN.....	18

Metode Daerah Peneltian .....	18
Metode Penentuan Sampel .....	18
Metode Pengumpulan Data .....	18
Metode Analisis Data .....	19
Defenisi dan Batas Operasional .....	20
<b>DESKRIPSI UMUM.....</b>	<b>22</b>
Letak dan Luas Daerah Penelitian.....	22
Keadaan Penduduk.....	23
Klasifikasi Jumlah penduduk .....	23
Tingkat Pendidikan .....	23
Sarana Prasarana .....	24
Karakteristik Sampel.....	25
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>28</b>
Faktor Internal .....	28
Faktor Eksternal .....	29
Metode IFAS dan EFAS .....	28
Analisis Matriks IFAS & EFAS.....	29
<b>KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>38</b>
Kesimpulan .....	38
Saran.....	38
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>39</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Luas Panen Tanaman Holtikultura di Kota Medan, Tahun 2018 – 2019 .....	4
2.	Matriks SWOT .....	13
3.	Klasifikasi Jumlah Penduduk .....	23
4.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Usia .....	24
5.	Sarana Prasarana Kelurahan Terjun .....	25
6.	Karakteristik Petani Sampel .....	26
7.	Hasil dari Analisis IFAS .....	30
8.	Hasil dari Analisis EFAS .....	31
9.	Matriks SWOT Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Cabai Merah ( <i>Capsicum annuum L</i> ) Pada Masa <i>Pandemic Covid-19</i> di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan ....	34

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT .....	12
2.	Skema Kerangka Pemikiran .....	17
3.	Kuadran Analisis SWOT (Petani Cabai Merah) .....	32

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Daftar Kuisisioner .....	41
2.	Nama Petani, Usia, dan Pendidikan .....	46
3.	Faktor Internal (Kekuatan).....	48
4.	Faktor Internal (Kelemahan).....	50
5.	Faktor Eksternal (Peluang).....	52
6.	Faktor Eksternal (Ancaman) .....	54

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Indonesia adalah negara agraris yang memberi konsekuensi pada perlunya perhatian pemerintah pada sektor pertanian yang kuat dan tangguh, oleh karena itu salah satu sektor yang mendukung pertumbuhan ekonomi adalah sektor pertanian. Indonesia merupakan negara pertanian yang artinya pertanian memegang peranan yang sangat penting dari keseluruhan perekonomian nasional, hal ini dapat ditunjukkan dari banyaknya penduduk atau tenaga kerja pada sektor pertanian. Pertanian merupakan basis perekonomian Indonesia. Peran sektor pertanian di samping sebagai sumber penghasil devisa negara yang besar, juga merupakan sumber kehidupan bagi sebagian besar penduduk Indonesia, dan bila dilihat dari jumlah orang yang bekerja, maka sektor pertanian paling banyak menyerap tenaga kerja (Saifullah, 2018).

Sektor hortikultura menjadi subsektor yang telah menjadi perubahan kekuatan untuk jadi sumber ekonomi baru di tingkat pedesaan dan perkotaan, karena tanaman hortikultura menjadi jalan keluar untuk mengatasi masalah krisis pangan dunia. Hortikultura memang masuk kedalam subsektor tanaman pangan, dan hortikultura sudah membuktikan bahwasanya telah menjadi sumber baru didalam sektor pangan pertanian (Direktorat Jendral Hortikultura, 2015).

Komoditas hortikultura terdiri dari 4 bagian, diantaranya adalah tanaman hias, tanaman buah-buahan, tanaman sayur-sayuran serta obat-obatan. Komoditas ini memiliki prospek yang bagus bila dikembangkan melihat sumberdaya alam dan sumberdaya manusia yang amat tinggi.

Perkembangan komoditas hortikultura, terutama sayur-sayuran, baik sayuran daun maupun buah, cukup potensial dan prospektif, karena didukung oleh potensi sumberdaya alam, sumberdaya manusia, ketersediaan teknologi, dan potensi serapan pasar di dalam negeri maupun pasar internasional yang terus meningkat. Salah satu jenis tanaman sayuran yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat adalah cabai merah.

Cabai merah adalah komoditas hortikultura yang penting, tetapi produksinya baik kuantitas maupun kualitas masih rendah. Cabai merah bagi masyarakat sudah tidak asing lagi, hampir semua orang sudah mengenal tanaman ini. Dalam kehidupan sehari-hari cabai merah memegang peranan yang penting, terutama bagi ibu-ibu rumah tangga, peranan cabai merah juga dapat memenuhi gizi masyarakat, selain itu cabai merah jika dibudidayakan dengan tujuan untuk nilai bisnis tentunya bisa menembus pasaran dengan mudah, hal ini dikarenakan oleh semua unsur masyarakat tentunya membutuhkan tanaman ini terutama untuk bahan konsumsi rumah tangga (Prayitno, *dkk* 2013).

Komoditas cabai merah saat ini merupakan salah satu komoditas andalan petani sayuran di Indonesia karena dapat ditanam pada berbagai lahan, tidak mengenal musim tanam, dapat dijual dalam bentuk segar maupun olahan, serta mempunyai nilai sosial ekonomi yang tinggi (Sugiarti, 2003).

Namun di tahun 2020, saat ini petani harus berjuang memasarkan hasil produksinya kepada konsumen. Bukan hanya petani, namun juga pemerintah harus serta membantu dalam menyelesaikan permasalahan yang saat ini di hadapi oleh setiap petani yaitu bagaimana cara menyusun strategi dalam upaya peningkatan pendapatan di masa *pandemic covid-19*.

Covid-19 atau corona virus jenis baru (SARS-CoV-2) dan penyakitnya di sebut *Coronavirus disease 2019 (COVID-19)*. Diketahui asal mula virus ini berasal dari Wuhan, Tiongkok, ditemukan pada akhir Desember 2019. Penyebaran wabah pandemi COVID-19 yang sangat cepat bukan hanya berdampak luas di dunia kesehatan, namun sektor-sektor lain juga mendapat pengaruh dari adanya virus tersebut. Kondisi ini telah menekan pertumbuhan ekonomi global dan menimbulkan dampak sosial dan ekonomi yang semakin meluas, termasuk di sektor pangan dan pertanian di negara Indonesia. Sektor pertanian menjadi kebutuhan prioritas yang harus dipenuhi bagi seluruh masyarakat sehingga kegiatan produksi pertanian di masa pandemi virus *COVID-19* harus tetap berjalan (Buletin, 2020).

Negara Indonesia kini menerapkan adanya sistem PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Namun pelaksanaan PSBB di Indonesia tidak berlangsung dengan serentak. Kota yang pertamakali memberlakukan PSBB adalah Jakarta pada bulan Maret 2020 lalu di ikuti kota lainya seperti Bandung, Padang, dan lainnya. Sementara Kota Medan, memilih cara mengatasi *Covid-19* dengan cara *cluster isolation*, yaitu siapa yang terjangkit virus dialah yang di isolasi. *Cluster isolation* di Kota Medan dilakukan pada bulan April 2020. Pemerintah Kota Medan Memilih kebijakan *cluster isolation* di karenakan pada saat itu *Covid-19* belum terlalu banyak tersebar dan perkiraan masih bisa di atasi dengan cara tersebut. Dengan adanya pemberlakuan PSBB di Indonesia, sektor pertanian harus lebih ekstra untuk meningkatkan hasil pendapatan para petani. Di masa PSBB, banyak para petani yang mengalami pengurangan omset penjualan dari hasil pertanian mereka. Petani

cabai merah salah satunya, banyak yang mengurangi permintaan cabai merah saat masa PSBB berlangsung.

Walaupun kebijakan *cluster isolation* di Kota Medan tak membuat kekhawatiran masyarakat semakin turun dikarenakan pada saat di bulan Maret hingga Juni, virus itu menghantui ketakutan masyarakat dengan banyaknya jumlah korban yang berjatuhan. Dampak tersebut membuat Petani cabai merah di kota Medan juga mengalami masa sulit untuk mendapatkan peningkatan pendapatan karena adanya masa *pandemic*. Turunnya harga cabai saat ini disebabkan lantaran banyaknya masyarakat takut untuk keluar rumah dan juga para pedagang mengurangi jumlah penjualannya karena sedikitnya minat masyarakat untuk berbelanja. Setelah dilakukannya *cluster isolation* di kota Medan, Pemerintah kota Medan membuat kebijakan dengan melakukan PSBB pada bulan Oktober 2020.

Namun pada masa *pandemic covid-19* yang saat ini di hadapi para petani, membuat mereka kesulitan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih dikarenakan terbatasnya beberapa jumlah akses yang saat ini diberlakukan pemerintah guna mencegah penularan virus tersebut.

Untuk kota Medan sendiri, pendapatan petani cabai mengalami penurunan yang sangat besar. Harga komoditas cabai merah turun dari harga Rp 40 ribu per kilogramnya menjadi Rp 15 ribu per kilogram. Penurunan harga cabai ini disebabkan beberapa faktor yaitu banjirnya panen raya di Sumatera Utara khususnya di daerah Brastagi dan Aceh yang membuat harga cabai menjadi turun. Faktor lain adalah karena masyarakat juga masih takut keluar rumah untuk berbelanja ke pasar.

Kota Medan memiliki luas lahan hortikultura yang sudah dirangkum dalam data Badan Pusat Statistik (BPS). Berikut luas lahan pertanian hortikultura kota Medan menurut BPS.

**Tabel 1. Luas Panen Tanaman Sayuran Menurut Jenis Tanaman di Kota Medan, Pada Tahun 2018 – 2019**

Jenis Tanaman	Satuan	2018	2019
Bawang Daun	ha	1 564	1 764
Bawang Merah	ha	2 083	2 246
Kangkung	ha	2 544	2 768
Bayam	ha	2 941	2 960
Buncis	ha	2 083	2 430
Cabai Besar	ha	15 905	16 076
Cabai Rawit	ha	4 811	5 068
Kembang Kol	ha	2 591	3 053

Sumber : BPS, Statistik Pertanian Hortikultura SPH-SBS

Pada saat ini Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan, memiliki potensi wilayah pertanian hortikultura. Namun saat ini ada rintangan yang harus dihadapi oleh para petani yaitu bagaimana caranya untuk meningkatkan pendapatan mereka selama *pandemic covid-19*. Maka dari itu petani harus merumuskan strategi apa yang harus dilakukan agar meningkatkan pendapatan mereka selama *pandemic* berlangsung.

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka dapat dirumuskan rumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

### **Rumusan Masalah**

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan petani cabai merah di daerah penelitian pada masa *pandemic*?
2. Bagaimana strategi yang tepat untuk meningkatkan pendapatan petani cabai merah di daerah penelitian pada masa *pandemic*?

### **Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan petani cabai merah di daerah penelitian pada masa *pandemic*.
2. Untuk menentukan strategi peningkatan pendapatan petani cabai merah di daerah penelitian pada masa *pandemic*.

### **Kegunaan Penelitian**

1. Sebagai masukan untuk para petani dan pihak-pihak yang berkepentingan.
2. Sebagai bahan informasi ilmiah bagi pihak-pihak yang membutuhkan.
3. Bagi peneliti sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Tinjauan Agronomi

Tanaman cabai merah (*Capsicum annuum L*) merupakan tanaman yang tergolong tanaman tahunan perdu. klasifikasi dari cabai merah (*Capsicum annuum L*) adalah sebagai berikut :

Kingdom : Plantae  
Devisi : Spermatofita  
Subdivisi : Angiospermae  
Kelas : Dikotiledon  
Ordo : Solanales  
Family : Capsicum  
Spesies : *Capsicum annuum L*

Tanaman cabai merah termasuk tanaman semusim yang tergolong ke dalam suku *Solanaceae*. Buah cabai sangat digemari oleh banyak kalangan, karena memiliki rasa pedas dan dapat merangsang selera makan. Selain itu, buah cabai juga memiliki banyak kandungan gizi dan vitamin. Diantaranya kalori, lemak, karbohidrat, kalsium, vitamin A, B1 dan vitamin C (Harpenas, 2010).

Menurut Suyanti (2007) secara umum cabai digolongkan menjadi tiga kelompok yaitu cabai besar, cabai kecil dan cabai hias. Cabai kecil dan cabai besar merupakan jenis cabai yang biasanya diperdagangkan di pasar tradisional. Umumnya cabai kecil dikenal dengan istilah cabai rawit sedangkan cabai besar dikenal dengan istilah cabai merah.

Setiap petani memiliki perhitungan agribisnis cabai yang berbeda-beda tergantung pada sistem pengelolaan dan seberapa besar intensitas perawatan. Budidaya cabai dengan intensitas perawatan yang tinggi tentunya akan mengakibatkan lebih besarnya biaya produksi dibandingkan dengan budidaya cabai secara sederhana. Budidaya cabai dengan intensitas perawatan yang lebih tinggi akan menghasilkan produksi yang lebih besar dan berkualitas. Topan (2008) melakukan perhitungan agribisnis cabai secara umum dengan menggunakan beberapa asumsi tertentu. Asumsi tersebut terdiri dari aspek-aspek seperti periode produksi, status lahan, populasi tanaman, jenis cabai, jumlah produksi, produktivitas, harga jual dan perhitungan bunga bank.

Dalam rangka meningkatkan produksi dan tingkat pendapatan perlu diupayakan usaha perluasan lahan penanaman serta inovasi baru dalam teknologi budidaya cabai. Salah satu cara yang memungkinkan adalah dengan terobosan teknologi budidaya cabai yang mampu menghasilkan produksi tinggi pada luasan lahan yang terbatas (Sondakh, 2017).

### **Usahatani**

Ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seorang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai modal sehingga memberikan manfaat yang sebaik-baiknya. Sebagai ilmu pengetahuan, ilmu usahatani merupakan ilmu yang mempelajari cara-cara petani menentukan, megorganisasikan, dan mengkoordinasikan pengaruh faktor-faktor produksi seefektif mungkin dan seefisien mungkin, sehingga usaha tersebut memberikan pendapatan semaksimal mungkin, dengan melalui produksi pertanian yang berlebih maka diharapkan memperoleh pendapatan tinggi. Dengan

demikian harus dimulai dengan perencanaan untuk menentukan dan mengkoordinasi pengguna faktor-faktor produksi pada waktu yang akan datang secara efisien sehingga dapat diperoleh pendapatan yang maksimal. Dari defenisi tersebut juga terlihat ada pertimbangan ekonomis disamping pertimbangan teknis (Surati K, 2015).

Usahatani adalah ilmu yang mempelajari tentang cara petani mengelola input atau faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, modal tekhnologi, pupuk, benih dan pestisida) dengan efektif, efesian dan continue untuk dapat menghasilkan produksi yang tinggi sehingga pendapatan usahataninya meningkat (Hastuti dan Rahim, 2007).

Pengelola usahatani dari segi petani pada dasarnya terdiri dari pemilihan antara berbagi alternatif penggunaan sumber daya yang teratas terdiri dari lahan, kerja, modal, waktu, dan pengelolaan. Hal ini dilakukan agar petani dapat mencapai tujuan dengan sebaik-baiknya dalm lingkungan yang penuh resiko dan kesukaran-kesukaran lain yang dihadapi dalam melaksanakan usahataninya (Soekartawi, 2010).

### **Analisis SWOT**

Menurut Amrin (1994) analisis swot adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*sternghs*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Analisa yang tepat dalam menyusun strategi adalah analisis SWOT. Kegiatan yang paling penting dalam proses analisis SWOT yaitu memahami seluruh informasi dalam suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi dan memutuskan tindakan apa yang segera dilakukan untuk memecahkan suatu masalah (Rangkuti, 2011).

### **Matrix Faktor Strategi Internal**

Sebelum membuat matriks faktor strategi internal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat table IFAS.

1. Susunlah dalam I faktor-faktor strategi internal (kekuatan dan kelemahan).
2. Beri rating masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besarnya kecilnya pengaruh yang ada faktor strategi internal, mulai dari 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
3. Beri bobot untuk setiap dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan dalam subjektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis.
4. Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh scoring pada kolom 4.
5. Jumlah scoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total scor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan rating di pindahkan ke tabel matriks faktor strategi internal (IFAS) untuk di jumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

## **Matriks Faktor Strategi Eksternal**

Sebelum membuat matriks faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat EFAS.

1. Susunlah dalam I faktor-faktor eksternalnya (peluang dari ancaman).
2. Beri rating masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besarnya kecilnya pengaruh yang ada faktor strategi eksternal, mulai dari 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
3. Beri bobot untuk setiap dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan dalam subjektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis.
4. Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh scoring pada kolom 4.
5. Jumlah scoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan.

Hasil identifikasi faktor kunci eksternal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan rating di pindahkan ke tabel matriks faktor strategi eksternal (EFAS) untuk di jumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

## **Matriks Posisi**

Hasil analisis pada tabel matriks faktor strategi internal dan strategi eksternal dipetakan pada matriks posisi dengan cara sebagai berikut :

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertikal (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi perusahaan ditentukan dengan hasil sebagai berikut :
- Kalau peluang lebih besar dari pada ancaman maka nilai  $y > 0$  dan sebaliknya kalau ancaman lebih besar dari pada peluang maka nilainya  $y < 0$ .
  - Kalau kekuatan lebih besar dari pada kelemahan maka nilai  $x > 0$  dan sebaliknya kalau kelemahan lebih besar dari pada kekuatan maka nilai  $x < 0$  (Rangkuti, 2015).



**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 yang agresif (*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 usahatani ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal usahatani sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

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

Alat untuk menyusun faktor-faktor strategi usahatani adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi usahatani dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternative strategis seperti yang di jelaskan dalam tabel berikut :

**Tabel 2. Matriks SWOT**

IFAS dan EFAS	STRENGTHS (S) Faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) Faktor kelemahan internal
OPPORTUNITIES (O) Faktor peluang eksternal	STRATEGI (SO) Ciptakan strategi 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

## Peneliti Terdahulu

Hasil penelitian Sulaeni (2018) mengenai Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah Dikawasan Agropolitan Kabupaten Serang menunjukkan bahwa dalam satu musim petani cabai di daerah agropolitan Kabupaten Serang berpenghasilan Rp. 53.881.058,84 / hektar. Hal ini disebabkan kolaborasi antara elemen petani, birokrat, pengusaha dan elemen pendukung. Hasil analisis regresi dalam penelitian usahatani cabai merah di wilayah agropolitan Kabupaten Serang adalah  $Y = 6,213 + 0,435X_1 - 0,338X_2 + 0,136X_3 + 0,017X_4 - 0,404X_5 + 1,031X_6$ . Benih, pupuk, mulsa, dan tenaga kerja sangat berpengaruh terhadap pendapatan pertanian cabai merah. Jika pengukuran 4 faktor tidak sesuai dengan lima peternakan, itu dapat mempengaruhi atau mengurangi pendapatan petani. Berdasarkan hasil analisis SWOT dengan nilai menunjukkan bahwa perbedaan peluang dan ancaman adalah 0,92, sedangkan perbedaan antara kekuatan dan kelemahan adalah 0,82. Kemudian strategi pengembangan cabai merah di wilayah Agropolitan Kabupaten Serang adalah di kuadran I di mana ia mendukung strategi agresif yang menggambarkan situasi yang sangat baik karena memiliki peluang dan kekuatan, sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada, strategi yang harus diimplementasikan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Dalam mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, strategi prioritas yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan agribisnis untuk pertanian cabai dalam menyerang kabupaten agropolitan adalah dengan melaksanakan lima strategi pertanian, menanam menggunakan benih unggul dan memanfaatkan kesuburan tanah dan mengoptimalkan sumber daya manusia sehingga produksi sumber daya terbatas dan serangan organisme penyakit tanaman dapat diatasi.

Hasil penelitian Arsyd (2018) mengenai Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Cabai Merah Di Desa Tibo Kecamatan Sindue Kabupaten Donggala untuk mengetahui pendapatan petani dan mengetahui strategi pengembangan usahatani cabai merah di Desa Tibo Kabupaten Donggala Sulawesi Tengah. Responden dari dua puluh tiga kepala keluarga yang telah membudidayakan cabai merah dipilih dari populasi petani beserta lima pemangku kepentingan, tiga penyuluh lokal, dan kepala desa. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara dan Focus Group Discussion (FGD). Rata-rata pendapatan usahatani cabai merah adalah Rp 19.471.130 / ha / musim tanam, sedangkan R / C ratio 3,90. Hasil ini menunjukkan bahwa usahatani cabai merah sangat menguntungkan untuk dikembangkan. Analisis Strength Weakness Opportunities and Threats (SWOT) menunjukkan bahwa strategi pengembangan usahatani cabai merah di Desa Tibo berada pada kuadran II yang menunjukkan strategi Strength-Threats untuk mendukung strategi diversifikasi. Strategi tersebut antara lain: (1) meningkatkan ketersediaan lahan potensial dan memanfaatkan ketersediaan tenaga kerja untuk pengembangan komoditas potensial (cabai merah), dan (2) memanfaatkan pengalaman dan motivasi yang tinggi dari masyarakat petani sekaligus untuk meningkatkan pengetahuan petani. Analisis Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM) menunjukkan bahwa strategi kedua merupakan program yang paling layak dilaksanakan dengan nilai total daya tarik (TAS) tertinggi (6.624).

### **Skema Kerangka Pemikiran**

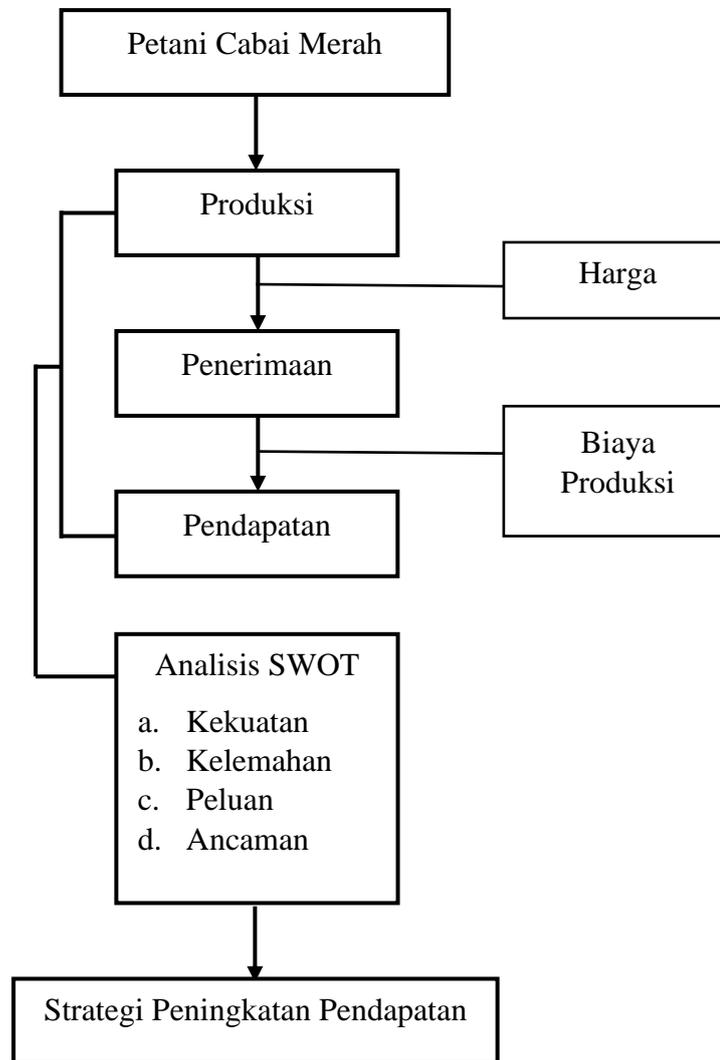
Petani adalah seseorang yang bergerak pada bidang pertanian, utamanya dengan cara melakukan pengolahan tanah dengan tujuan untuk menumbuhkan dan

memelihara tanaman, dengan harapan untuk memperoleh hasil dari tanaman tersebut untuk digunakan sendiri ataupun menjualnya kepada orang lain.

Pendapatan petani adalah salah satu tolak ukur yang diperoleh petani dari usahatani yang dilakukan. Sehingga pendapatan yang diperoleh oleh petani adalah sebagai indikator yang sangat penting karena merupakan sumber pokok dalam memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari.

Strategi peningkatan pendapatan petani mempengaruhi analisis SWOT sehingga dapat menentukan strategi peningkatan pendapatan petani cabai merah dan dapat menghasilkan harga dan biaya produksi cabai merah yang maksimal serta memiliki pengalaman petani.

Adapun skema kerangka pemikiran berkaitan dengan strategi peningkatan pendapatan petani cabai merah tersebut dapat di gambarkan sebagai berikut :



**Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran**

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Daerah Penelitian**

Memilih daerah penelitian ditentukan dengan sengaja (*Purposive*) yaitu penentuan daerah penelitian berdasarkan atas pertimbangan-pertimbangan tertentu yang sudah disesuaikan dengan apa yang ingin diteliti pada daerah tersebut.

Daerah penelitian yaitu di daerah Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan tepatnya di Lingkungan 15. Daerah penelitian ini dipilih karena merupakan daerah pertanian yang sebagianya adalah petani cabai.

### **Metode Penentuan Sampel**

Penentuan sampel dilakukan dengan cara *Sampling jenuh*, dengan mempertimbangkan populasi, waktu, dan tenaga. Dimana lingkungan 15 Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan terdapat 28 orang petani cabai merah. Menurut Sugiyono (2009) *sampling jenuh* adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini dilakukan bila jumlah populasi relative kecil, kurang dari 30 orang istilah lain sampel jenuh adalah sensus dimana anggota populasi dijadikan sampel. Maka jumlah sampel dalam penelitian ini berjumlah 28 orang petani cabai merah karena di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan hanya terdapat 28 orang petani cabai merah.

### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data skunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara dari petani dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah disiapkan. Data skunder diperoleh dari studi literatur dan buku-buku lainnya yang berkaitan dengan

pembahasan, ataupun instansi lainnya yang terkait baik data ataupun dokumen yang sesuai dengan pembahasan ini. Sumber lain diperoleh dari jurnal maupun internet atau sumber lainnya yang berkaitan dengan pembahasan ini.

### **Metode Analisis Data**

Menurut Soekartawi (2003) biaya dalam kegiatan usahatani biasanya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*Variable cost*) biaya tetap ini biasanya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya, dan terus digunakan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh. Contoh biaya tetap antara lain sewa tanah, pajak, alat pertanian, dan lain-lain.

Untuk menganalisis rumusan masalah yang pertama menggunakan analisis deskriptif yaitu menganalisis secara langsung keadaan dilapangan serta melihat faktor internal dan eksternal yang ada dilapangan.

Untuk menganalisis rumusan masalah yang kedua menggunakan analisis SWOT, analisis SWOT adalah penilaian atau assessment terhadap hasil idinfifikasi situasi, untuk menentukan suatu kondisi yang bisa dikategorikan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : strategi SO (Strengths Opportunities), strategi WO ( Weaknesses-Opportunities), strategi ST (Strengths Threats) , dan strategi WT (Weaknesses-Threats).

Analisi ini menempatkan situasi dan juga kondisi sebagai suatu faktor masukan, lalu kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing.

Suatu hal yang perlu diingat baik-baik oleh para pengguna analisis, bahwa analisis SWOT semata-mata sebagai suatu analisa yang ditunjukkan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi, dan bukan sebuah alat analisis ajaib yang mampu memberikan jalan keluar bagi permasalahan yang sedang dihadapi.

### **Defenisi dan Batas operasional**

Untuk menghindari kesalah pahaman dan kekeliruan dalam memahami penelitian ini maka perlu dibuat defenisi dan batasan operasional sebagai berikut :

#### **Defenisi**

1. Petani adalah yang mengusahakan lahan dengan menanam komoditi cabai merah.
2. Harga adalah rata-rata harga eceran barang/jasa yang dikonsumsi atau diberi oleh petani, baik memenuhi kebutuhan rumah tangganya sendiri maupun untuk keperluan biaya produksi pertanian.
3. Biaya Produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk kegiatan produksi. Biaya produksi terbagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang dihitung dengan jumlah rupiah.
4. Pendapatan adalah suatu hal yang menentukan laba atau rugi dari suatu usaha yang diperoleh dengan melakukan perbandingan antara pendapat dengan beban atau biaya yang dikeluarkan atas pendapatan tersebut.
5. Strategi merupakan suatu pendekatan yang semua yang akan berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan serta eksekusi dalam aktivitas yang banyak memiliki kurun waktu tertentu.
6. Pandemi berarti terjadinya wabah suatu penyakit yang menyerang banyak korban, serempak di berbagai negara.

7. Virus Corona atau *severe acute respiratory syndrome coronavirus 2* (SARS-CoV-2) adalah virus yang menyerang sistem pernapasan. Penyakit karena infeksi virus ini disebut COVID-19. Virus Corona bisa menyebabkan gangguan ringan pada sistem pernapasan, infeksi paru-paru yang berat, hingga kematian.
8. Analisis SWOT adalah perencanaan yang membantu pemilik bisnis mengidentifikasi kekuatan dan kelemahannya sendiri, serta peluang dan ancaman apapun yang mungkin ada dalam situasi bisnis yang spesifik.

### **Batas Operasional**

1. Daerah penelitian berada di daerah Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan tepatnya di Lingkungan 15.
2. Sampel pada penelitian ini adalah petani cabai merah di daerah Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan tepatnya di Lingkungan 15.
3. Waktu penelitian dilakukan pada tahun 2020

## **DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN**

### **Letak dan Luas Daerah**

Lingkungan 15 yang terletak di Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan, Kota Medan, dengan luas 525 ha, dan Penduduk yang berjumlah 32.720 jiwa, yang berkembang sebagai daerah jasa, perdagangan, permukiman, pertanian dan lain-lain. Kelurahan Terjun terdiri dari 22 (dua puluh dua) lingkungan.

Pertanian merupakan salah satu yang menjadi pusat perhatian di daerah ini karena daerah ini merupakan pemasok sumberdaya pertanian di kota Medan, dari mulai sayur-sayuran, padi, palawija, dan juga tanaman hias, semua tersedia di daerah tersebut. adapun batas-batas wilayahnya, Adalah sebagai berikut:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kelurahan Belawan Pulau Sicanang
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kelurahan Tanah Enam Ratus
3. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Hamparan Perak Deli Serdang
4. Sebelah Timur berbatasan dengan Kelurahan Rengas Pulau dan Paya Pasir

Di kecamatan Medan Marelan Mmempunyai 5 kelurahan antara lain:

1. Rengas Pulau
2. Tanah Enam Ratus
3. Terjun
4. Labuhan Deli
5. Paya Pasir

### **Keadaan Penduduk**

Masyarakat Kelurahan Terjun merupakan masyarakat yang memiliki berbagai macam suku dan bahasa yakni Melayu Deli, Jawa, dan Batak. Masyarakat setempat tidak pernah membeda suku dan khas karena masyarakat mempunyai rasa keterkaitan antara satu dengan penduduk lainnya. Mata pencaharian masyarakat berbagai macam yaitu sebagai petani, buruh, dan nelayan.

### **Klasifikasi Jumlah Penduduk**

Berdasarkan data statistik pada kantor kelurahan Terjun Tahun 2019, jumlah penduduk Kelurahan Terjun sebanyak 32.720 jiwa , terdiri dari laki-laki berjumlah sebanyak 16.419 jiwa dan perempuan berjumlah 16.301 jiwa. Agar lebih jelasnya dapat di lihat dari uraian Tabel 3 di bawah ini:

**Tabel 3. Klasifikasi Jumlah Penduduk kelurahan Terjun Berdasarkan Jenis kelamin**

<b>No</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah (jiwa)</b>
1	Laki-laki	16419
2	Perempuan	16301
<b>Jumlah</b>		<b>32.720</b>

*Sumber: Kantor Kelurahan Terjun 2019*

Berdasarkan Tabel 3 diatas menunjukkan bahwa penduduk Kelurahan Terjun laki-laki lebih banyak di bandingkan jumlah perempuan yakni jumlah laki-laki 16.419 jiwa dan perempuan 16.301 jiwa.

### **Tingkat Pendidikan Menurut Kecamatan Medan Marelan**

Pada umumnya di Kecamatan Medan Marelan tingkat pendidikannya masih Tergolong Menengah, Karena Masyarakat di daerah tersebut merupakan penduduk

campuran. Dan masih tergolong penduduk perkotaan yang cenderung memiliki pendidikan tinggi. Perhatikan Tabel 4 berikut :

**Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Usia Dan Pendidikan**

Kelurahan	Penduduk Usia 7-12 Tahun		Penduduk Usia 13-19 Tahun	
	Sekolah	Tidak Sekolah	Sekolah	Tidak Sekolah
Rengas pulau	19052	526	16231	3347
Tanah enam ratus	20151	482	17009	3624
Terjun	18286	253	15776	2763
Labuhan deli	21000	646	17998	3648
Paya pasir	19172	386	16023	3535
Jumlah	97661	2293	83037	13269

*sumber : BPS Medan Marelan 2019*

Dari Tabel 4. diketahui pada tiap desa ditemukan penduduk yang tidak sekolah baik pada tingkatan usia 7 – 12 tahun maupun pada 13 – 19 tahun. Jumlah penduduk yang tidak sekolah dengan persentase yang lebih rendah terdapat di Kelurahan Terjun. Dimana untuk usia 7 – 12 tahun sebanyak 80% dan untuk usia 13 – 19 tahun 69% dari seluruh penduduk Kecamatan Medan Marelan yang tidak sekolah pada tingkat usia tersebut. Tingginya angka tidak sekolah pada kelurahan Terjun selain faktor ekonomi terdapat pula faktor lingkungan yang kurang baik.

### **Sarana Prasarana Kecamatan Medan Marelan**

Setiap desa memiliki sarana dan prasarana yang berbeda-beda antara satu sama lain. Sarana yang disesuaikan dengan kebutuhan topografi setiap desa. Tingkat perkembangan sebuah desa dapat diukur dengan kondisi sarana dan prasarana.

Lingkungan 15 Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan. Keadaan sarana dan prasarana di Lingkungan 15 akan mempengaruhi perkembangan dan

kemajuan masyarakatnya. Semakin baik sarana dan prasarana pendukung maka akan mempercepat laju pembangunan daerah penelitian tersebut. Keadaan sarana dan prasarana di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan dapat dilihat pada Tabel 5 berikut :

**Tabel 5. Sarana Prasarana Kelurahan Terjun**

No	Sarana Prasarana	Jumlah
1	SDN	9
2	SD S	4
3	SMP N	2
4	SMP Swasta	3
5	MTS S	1
6	SMA N	1
7	SMA S	1
8	SMK S	2
<b>Jumlah</b>		<b>23</b>

*Sumber : BPS Medan Marelan 2019*

### **Karakteristik Petani Sampel**

Sampel merupakan komponen yang paling penting dalam sebuah penelitian. Karakteristik sampel harus sesuai dengan tujuan penulisan sebuah penelitian. Sesuai dengan judul maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah para petani cabai dengan jumlah 28 orang responden yang terdapat di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun, Kecamatan Medan Marelan. Karakteristik sampel penelitian dibedakan berdasarkan luas lahan, usia, pendidikan dan jumlah tanggungan. Hal ini dapat dilihat melalui Tabel 6 berikut :

**Tabel 6. Karakteristik Petani Sampel di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan**

No	Keterangan	Rataan
1	Luas lahan	3,5 rante
2	Usia	54 tahun
3	Pendidikan	6 Tahun
4	Jumlah Tanggungan	4 Orang

*Sumber : Data Primer Diolah, 2020*

Tabel diatas, dapat dilihat ada beberapa karakteristik petani sampel yang diteliti dalam penelitian ini. Dari Karakteristik luas lahan budidaya tanaman cabai merah rata-rata petani hanya memanfaatkan luas lahan 3,5 rante. Terbukti dari hasil penelitian dilapangan hanya menggunakan luas lahan 3,5 rante untuk budidaya tanaman cabai merah.

Karakteristik umur, petani rata-rata berumur 54 tahun, yang artinya para petani sudah memasuki usia yang produktif, yaitu dimana petani sampel yang semuanya bekerja . Dapat dilihat dari data penelitian yang langsung di survei ke lapangan, petani sampel pada umumnya sudah berumah tangga.

Karakteristik pendidikan, petani sampel pada umumnya ada yang bersekolah namun ada juga yang tidak. Pendidikan tertinggi adalah tingkat SMA sederajat. Bila dirat-ratakan bahwa petani sampel menduduki bangku sekolah paling lama 6 tahun yaitu Sekolah Dasar. Hal ini disebabkan petani sampel pada zaman dahulu tidak mendapatkan pendidikan yang layak dikarenakan perekonomian keluarga yang tidak memungkinkan untuuk sekolah lebih lanjut.

Dari hasil rata-rata jumlah tanggungan petani sampel terdapat sebanyak 4 orang. Pada zaman dulu anak lebih diprioritaskan untuk meneruskan generasi sehingga tingkat kelahiran pada daerah penelitan bisa dikatakan cukup tinggi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor internal adalah sebuah faktor yang bersal dari dalam usahatani cabai merah. Faktor internal meliputi fakor kekuatan dan faktor kelemahan. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar usahatani cabai merah. Faktor eksternal meliputi faktor peluang dan faktor ancaman.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat faktor internal dan eksternal dari usahatani cabai merah, adapun faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut :

### **Faktor Internal**

#### a. Faktor Kekuatan

Faktor kekuatan dianggap sebagai faktor yang mempengaruhi pendapatan dari usahatani cabai merah di Lingkungan 15 Kecamatan Medan Marelan. Faktor itu terdiri dari :

1. Kualitas cabai yang baik
2. Pengalaman petani dalam budidaya cabai merah
3. Tenaga kerja yang cukup
4. Topografi / Lokasi Strategis
5. Sarana transportasi dan jalan yang baik

#### b. Kelemahan

Salah satu bagian dari indikator internal selain kekuatan adalah kelemahan yang ada di Lingkungan 15 Kecamatan Medan Marelan. Faktor itu terdiri dari :

1. Luas lahan semakin sempit
2. Biaya tenaga kerja mahal
3. Kurangnya keaktifan kelompok tani
4. Serangan hama dan penyakit

## **Faktor Eksternal**

### **a. Peluang**

Faktor peluang adalah bagian dari indikator eksternal. Faktor peluang adalah indikator yang dianggap sebagai suatu potensi yang dimanfaatkan dalam peningkatan pendapatan petani cabai di Lingkungan 15 Kecamatan Medan Marelan. Beberapa potensi tersebut yang harus dimanfaatkan dalam pencapaian tujuan adalah :

1. Hasil produksi bisa langsung di distribusikan
2. Permintaan cabai yang tinggi
3. Meningkatnya diversifikasi olahan cabai merah
4. Prospek usahatani cabai merah

### **b. Ancaman**

Indikator ancaman merupakan bagian dari eksternal dimana indikator ini dianggap sebagai ancaman yang dikemudian hari akan menjadi hambatan dalam peningkatan pendapatan petani cabai di Lingkungan 15 Kecamatan Medan Marelan. Adapun indikator ancamannya sebagai berikut :

1. Harga cabai merah yang rendah
2. Kurangnya perhatian pemerintah di masa pandemic
3. Terbatasnya akses pemasaran
4. Lahan milik garapan

## **Metode IFAS dan EFAS**

Metode ini memiliki tujuan untuk menilai atau mengevaluasi indikator yang berpengaruh dalam keberhasilan strategi yang dilaksanakan dalam peningkatan pendapatan petani cabai merah di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun, Kecamatan

Medan Marelan. Metode ini dilakukan dengan perhitungan pembobotan dan scoring. Setelah dilakukan pembobotan terhadap indikator eksternal dan internal melalui kuisioner kepada petani cabai merah di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun, Kecamatan Medan Marelan.

### **Analisis Matriks IFAS dan EFAS**

Analisis ini bertujuan untuk menilai dan mengevaluasi indikator strategis yang berpengaruh terhadap keberhasilan strategis yang akan dilaksanakan dalam usahatani cabai merah di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun, Kecamatan Medan Marelan. Setelah dilakukan pembobotan terhadap indikator strategis baik internal maupun eksternal melalui pendapat/wawancara dengan petani cabai merah di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun, Kecamatan Medan Marelan.

Dari hasil ini diketahui bahwa dari hasil wawancara responden memberikan tanggapan terhadap indikator kekuatan dan indikator kelemahan. Sehingga peneliti dapat menyusun langkah apa yang tepat dalam menentukan strategi peningkatan pendapatan petani cabai di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun, Kecamatan Medan Marelan.

**Tabel 7. Hasil Dari Analisis IFAS**

Faktor-faktor Strategi Internal		Rating	Bobot	Skor
<b>Kekuatan (S)</b>				
1	Kualitas cabai yang baik	3	0,22	0,66
2	Pengalaman budidaya cabai merah	3	0,17	0,51
3	Tenaga kerja yang cukup	3	0,17	0,51
4	Iklm dan curah hujan yang cukup	3	0,22	0,66
5	Sarana transportasi dan jalan yang baik	3	0,22	0,66
<b>Total skor</b>			1,00	3,00
<b>Kelemahan (W)</b>				
1	Luas lahan semakin sempit	2	0,25	0,5
2	Biaya tenaga kerja mahal	2	0,25	0,5
3	Kurangnya keaktifan kelompok tani	2	0,25	0,5
4	Serangan hama dan penyakit	2	0,25	0,5
<b>Total skor</b>			1,00	2,00
<b>Jumlah</b>				5,00
<b>Selisih Skor antara kekuatan dan kelemahan</b>				1,00

Sumber : Data Primer diolah Tahun 2020

Dari Tabel diatas, dapat diketahui hasil perhitungan Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summaary) menunjukkan bahwa nilai faktor IFAS lebih didominasi oleh faktor kekuatan sebesar 3,00 sementara faktor kelemahan hanya 2,00. Selisihnya mencapai 1,00 dalam situasi harus memanfaatkan kekuatan agar bisa meningkatkan pendapatan para petani.

**Tabel 8. Hasil Akhir Dari EFAS**

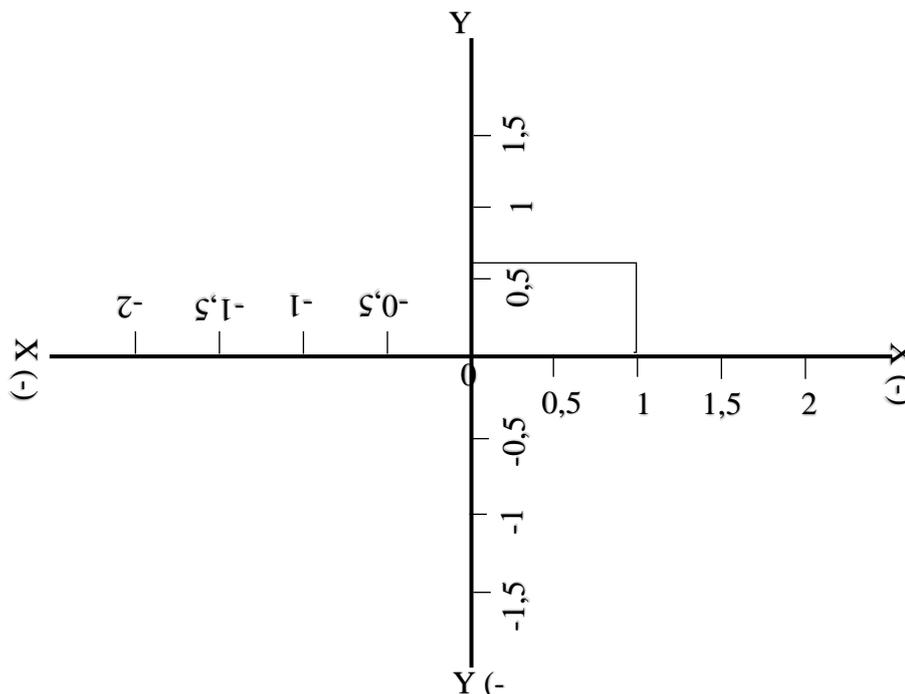
	Faktor-faktor Strategi Eksternal	Rating	Bobot	Skor
<b>Peluang (O)</b>				
1	Hasil produksi bisa langsung di distribusikan	3	0,31	0,39
2	Permintaan cabai yang tinggi	3	0,23	0,69
3	Meningkatnya diversifikasi olahan cabai merah	3	0,23	0,69
4	Prospek usahatani cabai merah	3	0,23	0,69
	<b>Total skor</b>		1,00	2,46
<b>Ancaman (T)</b>				
1	Harga cabai yang rendah	3	0,30	0,9
2	Kurangnya perhatian pemerintah	2	0,20	0,4
3	Terbatasnya akses pemasaran	2	0,30	0,6
4	Lahan milik garapan	2	0,20	0,4
	<b>Total skor</b>		1,00	2,3
	<b>Jumlah</b>			4,76
	<b>Selisih Skor antara kekuatan dan kelemahan</b>			0,16

Sumber : Data Primer diolah Tahun 2020

Dari Tabel diatas, dapat diketahui hasil perhitungan Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summaary) menunjukkan bahwa nilai faktor IFAS lebih didominasi oleh faktor peluang sebesar 2,46 sementara faktor ancaman hanya 2,3 Selisihnya mencapai 0,16 dalam situasi harus harus memanfaatkan kekuatan agar bisa meningkatkan pendapatan para petani.

### Tahap Matriks Internal dan Eksternal

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal kemudian dianalisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi peningkatan pendapatan petani cabai merah. Berdasarkan tabel yang diperoleh  $X < 0$  yaitu 1,00 dan nilai  $Y < 0$  yaitu 0,6. Posisi titik koordinat dapat dilihat pada koordinat cartesius berikut ini :



**Gambar 3. Kuadran Analisis SWOT (Petani Cabai Merah)**

Keterangan :

Sumbu X : faktor internal (Strength – Weakness = 3,00 – 2,00 = 1,00)

Sumbu Y : faktor eksternal (Opportunity – Threats = 2,24 – 2,3 = 0,6)

Berdasarkan gambar kuadran analisis SWOT diatas bahwa strategi yang dapat diterapkan pada usahatani cabai merah tersebut adalah strategi *Agresif* yang terbentuk dalam kuadran I.

Strategi Agresif atau SO pada matriks SWOT merupakan strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki serta memanfaatkan peluang-peluang yang ada agar bisa meningkatkan pendapatan para petani.

**Tabel 9. Matriks SWOT Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Cabai Merah (*Capsicum Annuum L*) Pada Masa *Pandemic Covid-19* di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan**

<p>IFAS EFAS</p>	<p>STRENGTH (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas cabai yang baik</li> <li>2. Pengalaman petani dalam budidaya cabai merah</li> <li>3. Tenaga kerja yang cukup</li> <li>4. Iklim dan curah hujan yang cukup</li> <li>5. Sarana transportasi dan jalan yang baik</li> </ol>	<p>WEAKNESSES (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Luas lahan semakin sempit</li> <li>2. Biaya tenaga kerja mahal</li> <li>3. Kurangnya keaktifan kelompok tani</li> <li>4. Serangan hama dan penyakit</li> </ol>
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hasil produksi bisa langsung di distribusikan</li> <li>2. Permintaan cabai yang tinggi</li> <li>3. Meningkatnya diversifikasi olahan cabai merah</li> <li>4. Prospek usahatani cabai merah</li> </ol>	<p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menjaga dan mempertahankan kualitas cabai agar tetap baik</li> <li>2. Memanfaatkan pengalaman petani dalam budidaya tanaman cabai merah untuk meningkatkan hasil produksi cabai merah untuk memenuhi permintaan konsumen</li> <li>3. Memanfaatkan tenaga kerja yang ada untuk mendapatkan hasil panen yang baik saat membudidaya tanaman cabai merah</li> <li>4. Memanfaatkan sarana transportasi yang baik untuk memasarkan hasil panen cabai merah keluar daerah.</li> </ol>	<p>STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Langsung memasarkan hasil produksi tanaman cabai yang dipanen.</li> <li>2. Memenuhi permintaan cabai merah dengan meningkatkan produksi yaitu dengan cara membangun animo petani untuk tetap menjadikan cabai merah sebagai komoditi utama yang diusahakan dengan cara membuka saluran membuka saluran pemasaran.</li> <li>3. Memanfaatkan lahan yang ada dan meningkatkan kualitas cabai merah yang diproduksi melalui penggunaan bibit yang unggul dan perawatan tanaman yang efektif.</li> <li>4. Menggerakkan kembali lembaga-lembaga yang telah dibentuk untuk mendukung proses produksi (hulu-hilir) untuk mendukung usahatani cabai merah.</li> </ol>
<p>THREATS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga cabai merah yang rendah</li> <li>2. Kurangnya perhatian pemerintah di masa pandemic</li> <li>3. Terbatasnya akses pemasaran</li> <li>4. Lahan milik garapan</li> </ol>	<p>STRATEGI ST</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan atau mempertahankan kualitas panen cabai merah agar harga tak teralu turun atau relayiv stabil.</li> <li>2. Membangun komunikasi kepada pihak yang berwenang di daerah setempat guna menyampaikan aspirasi kebutuhan para petani</li> <li>3. Mensosialisasikan kaya manfaat cabai merah tak hanya untuk bumbu masakan tapi juga untuk kesehatan.</li> </ol>	<p>STRATEGI WT</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperbaiki lembaga pemasaran untuk memperoleh saluran pemasaran yang baik guna mendapatkan pendapatan yang baik.</li> <li>2. Memanfaatkan luas lahan dengan menggunakan bibit yang unggul agar optimal dan hasil yang optimal.</li> <li>3. Memutus rantai pasar dengan cara menjual langsung ke pedagang besar atau bisa dengan menawarkan kekonsumen yang berkebutuhan banyak dalam olahan cabai merah.</li> <li>4. Membuka pemasaran melalui jejaring sosial guna memanfaatkan konsumen yang saat ini takut untuk berbelanja keluar rumah.</li> </ol>

### **1. Strategi Stenght – Oppurtunities (S – O)**

Strategi ini disusun dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki serta memanfaatkan peluang-peluang yang ada. Strategi ini mengusulkan :

- a. Menjaga dan mempertahankan kualitas cabai agar tetap baik
- b. Memanfaatkan pengalaman petani dalam budidaya tanaman cabai merah untuk meningkatkan hasil produksi cabai merah untuk memenuhi permintaan konsumen
- c. Memanfaatkan tenaga kerja yang ada untuk mendapatkan hasil panen yang baik saat membudidayakan tanaman cabai merah
- d. Memanfaatkan sarana transportasi yang baik untuk memasarkan hasil panen cabai merah keluar daerah.

### **2. Strategi Weaknesses Oppurtunities (W – O)**

Strategi ini disusun untuk mengurangi kelemahan-kelemahan yang ada di daerah penelitian dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada. Adapun strategi yang diajukan adalah :

- a. Langsung memasarkan hasil produksi tanaman cabai yang dipanen.
- b. Memenuhi permintaan cabai merah dengan meningkatkan produksi yaitu dengan cara membangun animo petani untuk tetap menjadikan cabai merah sebagai komoditi utama yang diusahakan dengan cara membuka saluran membuka saluran pemasaran.
- c. Memanfaatkan lahan yang ada dan meningkatkan kualitas cabai merah yang diproduksi melalui penggunaan bibit yang unggul dan perawatan tanaman yang efektif.

- d. Menggerakkan kembali lembaga-lembaga yang telah dibentuk untuk mendukung proses produksi (hulu-hilir) untuk mendukung usahatani cabai merah.

### **3. Strategi Strength – Treats (S – T)**

Strategi ini merupakan yang diajukan dengan menggunakan faktor-faktor kekuatan untuk menghindari ancaman dalam pendapatan petani. Adapun strategi yang dapat digunakan yaitu :

- a. Mengembangkan atau mempertahankan kualitas panen cabai merah agar harga tak terlalu turun atau relatif stabil.
- b. Membangun komunikasi kepada pihak yang berwenang di daerah setempat guna menyampaikan aspirasi kebutuhan para petani
- c. Mensosialisasikan kaya manfaat cabai merah tak hanya untuk bumbu masakan tapi juga untuk kesehatan.

### **4. Strategi Weaknesses – Treats (W – T)**

Strategi ini dilakukan atas dasar meminimalkan faktor-faktor kelemahan untuk menghindari faktor dari ancaman yang ada. dalam hal ini yang diusulkan adalah :

- a. Memperbaiki lembaga pemasaran untuk memperoleh saluran pemasaran yang baik guna mendapatkan pendapatan yang baik.
- b. Memanfaatkan luas lahan dengan menggunakan bibit yang unggul agar optimal dan hasil yang optimal.

- c. Memutus rantai pasar dengan cara menjual langsung ke pedagang besar atau bisa dengan menawarkan kekonsumen yang berkebutuhan banyak dalam olahan cabai merah.
- d. Membuka pemasaran melalui jejaring sosial guna memanfaatkan konsumen yang saat ini takut untuk berbelanja keluar rumah.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Tempat Penelitian berada di Lingkungan 15 Kelurahan Terjun, Kecamatan Medan Marelan dengan sampel sebanyak 28 orang petani cabai.
2. Strategi kuadran yang di dapat terletak pada kuadran IV dengan nilai sumbu X sebesar 1,00 dan sumbu Y sebesar 0,6 yang artinya strategi tersebut menggunakan strategi *Agresif*.
3. Strategi Agresif atau SO pada matriks SWOT merupakan strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki serta memanfaatkan peluang-peluang yang ada agar bisa meningkatkan pendapatan para petani.

### Saran

1. Petani cabai merah harus terus meningkatkan kualitas dari produksinya baik itu kualitas maupun kuantitas. Karena komoditas ini akan terus dibutuhkan dan akan terus digunakan tidak hanya sebagai bumbu olahan makanan, cabai memiliki kandungan yang bermanfaat untuk kesehatan.
2. Untuk Lembaga atau Kelompok Tani agar kiranya bisa membangun kembali komunikasi yang baik agar membangun pemikiran, inovasi atau ide untuk mengembangkan hasil usahatani yang ada di daerah penelitian.
3. Pemerintah setempat hendaknya memberikan bantuan kepada para petani berupa moril maupun materil kepada petani yang terkena dampak Covid-19 dan juga memberikan inovasi ke petani bagaimana cara menyalurkan hasil produksi tanaman petani ke konsumen pasca menangani Covid-19.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amrin, Kahar. 1994. *Pendidikan, Penelitian dan Pengembangan Hortikultura*. Proc. Sim. Hort. Nas. Malang. P. 54-59
- Arsyd, Muhammad, dkk. 2018. *Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Cabai Merah Di Desa Tibo Kecamatan Sindue Kabupaten Donggala*. Jurnal Agroland 25 (3) :214-223, ISSN :0854-641X
- Badan Pusat Statistika. 2019. *Luas Panen Tanaman Sayuran dan Buah–Buahan Semusim Menurut Jenis Tanaman*. Kota Medan.
- Direktorat. Jendral Holtikultura.2015 *Holtikultura Sumber Baru Dalam Agribisnis*. Jakarta: Kementan
- Hapernas, Asep & R. Dermawan. 2010. *Budi Daya Cabai Unggul*. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Haastuti D. R. dan Rahim A. 2007. *Ekonomi Pertanian (pengantar, teori, dan kasus)*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Prajnanta, F., 1999. *Agribisnis Cabai Hibrida*. Cetakan ke-7. Penebar Swadaya. Jakarta
- Prayitno A, Hasyim A, Situmorang S, 2013. Efisiensi Pemasaran Cabai Merah di Kecamatan Adiluwih Kabupaten Pringsewu Provinsi Lampung. *Jurnal Ilmu-ilmu Agribisnis*. Vol 1(1).
- Rangkuti, F. 2011. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Gramedia Pustaka Utama*, Jakarta
- Rangkuti, F. 2015. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Gramedia Pustaka Utama*, Jakarta
- Sayifullah, & Emmalian. 2018. *Pengaruh Tenaga Kerja Sektor Pertanian Dan Pengeluaran Pemerintah Sektor Pertanian Terhadap Produk Domestik Bruto Sektor Pertanian Di Indonesia*. Qu Vol. 8, No. 1, Apr 2018 p-ISSN: 2089-4473 e-ISSN: 2541-1314
- SATGAS Penanganan Covid-19. 2020. *Peta Penyebaran*. <https://covid19.go.id/peta-sebaran>, di akses pada tanggal 30 Agustus 2020 pukul 18.00 wib
- Sugiarti, S. 2003. Usahatani dan Pemasaran Cabai Merah. *Jurnal Akta Agrosia*, Vol.6 No. 1 (Januari-Juni): 23-27 Yogyakarta

- Sugiyono.2009. Metode PenelitianAdministrasi.Bandung: Alfabeta.
- Suleni, dkk. 2018. *Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah Dikawasan Agropolitan Kabupaten Serang*. Jurnal Agribisnis Terpadu, Vol.11, No.2
- Sumaatmadja, Nursyid. 1988. Studi Geografi Suatu pendekatan dan Analisa Geografi. Bandung: Alumni
- Suratiyah, Ken, 2015. *Ilmu Usahatani. Penebar Swadaya*, Jakarta
- Suyanti, 2007. *Membuat Aneka Olahan Cabai*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Soekartawi. 2010. *Agribisnis Teoridan Aplikasinya*. Raja Grafindo. Jakarta
- Sondakh,N & Jefry.O.Rengku. 2017. *Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Peningkatan Pendapatan Usahatani Cabai Rawit Di Kabupaten Minahasa Selatan* Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan Vol 13 No. 2
- Topan M. 2008. *Panduan Lengkap Budidaya dan Bisnis Cabai*. Agromedia Pustaka, Jakarta.
- WHO. 2020. *Dasbor WHO Coronavirus Disease (COVID-19)*. <https://covid19.who.int/table>, di akses pada tanggal 30 Agustus 2020 pukul 18.00 wib

## Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian

### KUISISIONER

STRATEGI PENINGKATAN PENDAPATAN PETANI CABAI (*Capsicum annuum* L) PADA MASA *PANDEMIC COVID-19* KELURAHAN TERJUN  
KECAMATAN MEDAN MARELAN

Kepada yth :

Bapak/ibusaudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Imam Aris Munandar

NPM : 1604300203

Jurusan : Agribisnis (Fakultas pertanian)

Bersamaan surat saya ini memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/ibuk/saudara/i untuk mengisi kuisisioner ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban dari kuisisioner ini akan digunakan sebagai penelitian skripsi.

Demikianlah surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerja sama dari bapak/ibu/saudara/i saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

## Kuisisioner Penelitian

### A. Karakteristik Responden

Nama :

Usia :

Jenis kelamin :

Pendidikan :

Pekerjaan :

Jumlah tanggungan :

### B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/i untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan yang ada pada kuisisioner ini.

2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan memberi tanda (√) pada kolom yang tersedia.

3. Ketersediaan pilihan :

SS : Sangat Setuju (4)

S : Setuju (3)

TS : Tidak Setuju (2)

STS : Sangat Tidak Setuju (1)

4. Terimakasih banyak untuk waktu telah bapak/ibu/saudara/i berikan sehingga informasi yang bapak/ibu/saudara/i berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini.

## C. Pertanyaan

1. Apakah usaha tanaman cabai sebagai pekerjaan utama bapak/ibu/saudara/i?

Jawab : .....

2. Kenapa bapak/ibu/saudara/i memilih bertani cabai?

- a. Harga bibit yang mahal
- b. Permintaan yang tinggi
- c. Biaya pembuatan bibit bibit yang murah
- d. Mudah memasarkan

3. Sudah berapa lama pengalaman bapak/ibu/saudara/i dalam melakukan bertani cabai?

Jawab : .....

4. Berapakah jumlah produksi yang bapak/ibu/saudara/i hasilkan selama setahun?

Jawab : .....

5. Berapakah luas lahan yang bapak/ibu/saudara/i yang digunakan dalam bertani cabai?

Jawab : .....

6. Berapa pengeluaran yang harus di bayar untuk tenaga kerja?

Jawab : .....

7. Berapa pendapatan yang diperoleh dari hasil panen cabai yang bapak/ibu/saudar/i terima selama pandemic covid-19?

Jawab : .....

8. Apa saja kendala yang di alami dalam bertani cabai pada masa pandemic covid-19?

Jawab : .....

9. Kemana saja bapak/ibu/sadudara/i menjual hasil produksi tanaman cabai selama pandemic covid-19?

Jawab : .....

10. Adakah bantuan dari pemerintah ataupun kelompok tani dalam melakukan usaha tani cabai di masa pandemic covid-19?

Jawab : .....

**Analisis Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)**

<b>Kekuatan (S)</b>		<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Kemudahan dalam menjual				
2	Pengalaman budidaya cabai merah				
3	Tenaga kerja yang cukup				
4	Iklim dan curah hujan yang cukup				
5	Sarana transportasi dan jalan yang baik				

<b>Kelemahan (W)</b>		<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Harga cabai merah yang rendah				
2	Masa Pandemic Covid-19 yang tak pasti				
3	Terbatasnya akses pemasaran				
4	Lahan milik garapan				

**Analisis Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)**

<b>Peluang (O)</b>		<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Permintaan Cabai Merah yang tinggi				
2	Kualitas cabai merah yang baik				
3	Banyaknya produk olahan cabai merah				
4	Prospek usahatani cabai merah				

<b>Ancaman (T)</b>		<b>SS</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>	<b>STS</b>
1	Pengalaman petani masa Pandemic Covid-19				
2	Luas lahan semakin sempit				
3	Kurangnya keaktifan kelompok tani				
4	Peran pemerintah				

**Lampiran 2. Nama Petani, Usia, dan Pendidikan**

No	Nama Petani	Usia	Pendidikan Terakhir
1	Abdul Rahman	56	SMP
2	Amran	52	SMP
3	Anto	57	-
4	Bahrum	51	-
5	Bambang	59	SD
6	Dahlan	47	SMP
7	Edi	50	SD
8	Feri Irawan	45	SMP
9	Harun	70	SD
10	Herman	58	-
11	Marlin simanjuntak	60	SD
12	Martini	56	SD
13	Nullah pardosi	50	SMP
14	Opung Toba	65	-
15	Purwanto	58	SD
16	Ramli	47	-
17	Rasyid	50	SD
18	Rosiman	58	SMP
19	Rudi	48	SMP
20	Samsul	58	SMP
21	Sariman	60	-
22	Sudarto	55	SD
23	Sukijan	70	-
24	Thalib	47	SMP
25	Tofan	53	-
26	Wariman	62	-
27	Zubaidah	48	SMA
28	Yudianto	57	-

**Lampiran 3. Faktor Internal (Kekuatan)**

No	Nama Petani	Kualitas cabai yang baik	Pengalaman Membudidaya Cabai Merah	Tenaga Kerja Yang Cukup	Iklim Dan Curah Hujan Yang Cukup	Sarana Transportasi Dan Jalan Yang Baik
1	Abdul Rahman	2	3	4	3	3
2	Amran	3	3	3	3	3
3	Anto	2	3	2	3	2
4	Bahrum	2	3	2	3	2
5	Bambang	3	3	3	3	2
6	Dahlan	4	4	4	4	3
7	Edi	2	3	3	4	3
8	Feri Irawan	3	4	3	4	4
9	Harun	3	3	2	3	3
10	Herman	3	4	3	3	3
11	Marlin simanjuntak	3	4	2	3	2
12	Martini	3	3	3	3	3
13	Nullah pardosi	2	4	2	3	3
14	Opung Toba	3	3	2	3	3
15	Purwanto	2	3	3	3	3
16	Ramli	3	3	4	3	3
17	Rasyid	3	4	4	3	3
18	Rosiman	2	3	3	4	2
19	Rudi	3	4	3	4	2
20	Samsul	2	3	2	3	2
21	Sariman	3	3	3	3	3

22	Sudarto	2	4	2	3	4
23	Sukijan	4	3	3	4	3
24	Thalib	3	3	2	3	3
25	Tofan	3	4	3	3	2
26	Wariman	2	3	3	3	3
27	Zubaidah	3	3	3	3	3
28	Yudianto	3	4	3	3	4
<b>Rata-rata</b>		<b>2,71</b>	<b>3,36</b>	<b>2,82</b>	<b>3,21</b>	<b>2,82</b>

**Lampiran 4. Faktor Internal (Kelemahan)**

No	Nama Petani	Luas Lahan yang Semakin Sempit	Biaya Tenaga Kerja yang Mahal	Keaktifan Kelompok Tani	Serangan Hama dan penyakit
1	Abdul Rahman	3	3	1	2
2	Amran	1	3	2	2
3	Anto	1	2	2	2
4	Bahrum	1	3	1	1
5	Bambang	1	2	2	1
6	Dahlan	1	1	1	2
7	Edi	1	2	2	1
8	Feri Irawan	1	3	2	2
9	Harun	1	2	2	3
10	Herman	2	2	2	2
11	Marlin simanjuntak	2	3	3	2
12	Martini	2	2	2	2
13	Nullah pardosi	2	2	3	1
14	Opung Toba	2	2	2	2
15	Purwanto	1	3	2	2
16	Ramli	2	2	3	2
17	Rasyid	1	3	2	2
18	Rosiman	1	2	2	3
19	Rudi	2	3	1	2
20	Samsul	2	2	1	2
21	Sariman	2	2	2	2

22	Sudarto	2	2	2	1
23	Sukijan	1	2	2	2
24	Thalib	1	2	2	2
25	Tofan	2	3	2	1
26	Wariman	1	2	2	2
27	Zubaidah	2	3	1	2
28	Yudianto	1	3	1	3
<b>Rata-rata</b>		<b>1,46</b>	<b>2,39</b>	<b>1,89</b>	<b>1,85</b>

**Lampiran 5. Faktor Eksternal (Peluang)**

No	Nama Petani	Hasil Produksi Bisa Langsung di Distribusikan	Permintaan Cabai yang Tinggi	Meningkatnya Diversifikasi olahan cabai	Prospek Usahatani Cabai Merah
1	Abdul Rahman	3	3	3	3
2	Amran	3	3	3	3
3	Anto	4	4	4	4
4	Bahrum	4	4	3	3
5	Bambang	4	3	3	3
6	Dahlan	3	4	2	2
7	Edi	3	3	3	3
8	Feri Irawan	3	3	4	4
9	Harun	3	3	3	3
10	Herman	4	3	3	3
11	Marlin simanjuntak	4	3	3	3
12	Martini	3	4	3	3
13	Nullah pardosi	3	4	4	4
14	Opung Toba	2	4	4	2
15	Purwanto	3	3	3	4
16	Ramli	2	3	3	3
17	Rasyid	3	2	3	4
18	Rosiman	4	3	3	3
19	Rudi	4	2	3	3
20	Samsul	3	3	3	2
21	Sariman	3	3	3	3

22	Sudarto	3	3	4	3
23	Sukijan	4	3	4	4
24	Thalib	3	3	2	3
25	Tofan	3	4	3	3
26	Wariman	4	2	2	3
27	Zubaidah	3	3	3	2
28	Yudianto	3	3	4	3
<b>Rata-rata</b>		<b>3,25</b>	<b>3,142857</b>	<b>3,142857</b>	<b>3,071429</b>

**Lampiran 6. Faktor Eksternal (Ancaman)**

No	Nama Petani	Harga Cabai Merah yang Rendah	Kurangnya Perhatian Pemerintah di Masa Pandemic	Terbatasnya Akses Pemasaran	Lahan Milik Garapan
1	Abdul Rahman	2	2	2	2
2	Amran	2	2	3	2
3	Anto	3	2	2	2
4	Bahrum	2	1	3	2
5	Bambang	2	2	2	1
6	Dahlan	3	2	2	2
7	Edi	3	1	2	2
8	Feri Irawan	2	1	1	3
9	Harun	3	2	2	3
10	Herman	2	2	2	2
11	Marlin simanjuntak	2	2	2	2
12	Martini	3	2	2	1
13	Nullah pardosi	3	1	2	2
14	Opung Toba	2	1	1	2
15	Purwanto	2	2	1	1
16	Ramli	3	2	3	2

17	Rasyid	2	1	3	1
18	Rosiman	3	2	2	2
19	Rudi	2	3	2	2
20	Samsul	2	3	2	2
21	Sariman	2	2	3	3
22	Sudarto	3	2	2	2
23	Sukijan	3	3	2	2
24	Thalib	3	2	2	1
25	Tofan	2	2	1	2
26	Wariman	3	2	2	3
27	Zubaidah	2	1	2	2
28	Yudianto	3	2	3	2
<b>Rata-rata</b>		<b>2,46</b>	<b>1,85</b>	<b>2,07</b>	<b>1,96</b>