

**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHATANI BUAH NAGA
(STUDI KASUS : DESA SILAU MALAHA, KABUPATEN
SIMALUNGUN, SUMATERA UTARA)**

SKRIPSI

Oleh:

**ERLANGGA DANU WIJAYA
1304300220
Program Studi: AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

PROSPEK PENGEMBANGAN USAHATANI BUAH NAGA
(STUDI KASUS : DESA SILAU MALAHA, KABUPATEN
SIMALUNGUN, SUMATERA UTARA)

SKRIPSI

Oleh:

ERLANGGA DANU WIJAYA
NPM: 1304300220
Program Studi: AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) Pada
Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis Universitas Muhammadiyah
Sumatera Utara

Komisi Pembimbing

DR. Ir. Muhammad Buchori Sibuea. M.Si
Ketua

Syahri Syawal Harahap, S.P, M.Si
Anggota

Disahkan Oleh :

Dekan

Ir. Asritanarni Munar, M.P

Tanggal Sidang : 28 Oktober 2017

ABSTRACT

ERLANGGA DANU WIJAYA (1304300220) with title of **Research Prospect Development of Dragon Fruit Farming (Case Study: Silau Malaha Village, Siantar Sub District, Simalungun Regency, North Sumatera)**. This research is guided by **Mr. DR. Muhammad Buchari Sibuea, M.Si** and **Mr. Syahri SyawalS.P,M.Si**.

The climate and land situation in Indonesia is very suitable for dragon fruit cultivation, with limited planting area, relatively high prices, increasing demand and most of dragon fruit demand is still imported, the opportunity to develop dragon fruit is quite large. If you see the benefits and needs, the prospect of dragon fruit can be categorized bright. Based on the observation of the current condition of the society, the consumption of fruits in Indonesia is still low compared to other developed and developing countries. Moreover, based on the experience of Indonesian people love the unique and new fruit such as dragon fruit.

Dragon fruit is now one of the favorite fruits in Indonesia. This is seen from the demand for very high red dragon fruit. With the demand of dragon fruit is very high that makes dragon fruit cultivation is still very profitable, because the production and maintenance of dragon fruit is quite simple even can be spelled out very easy when compared with other types of fruit cultivation such as melons, oranges, or watermelon. Sumatra, Kalimantan and Sulawesi are areas suitable for dragon fruit cultivation when viewed from the production side, this region is able to produce dragon fruit without season, unlike in Java island which only produce around October to March. The Sumatran region is also famous for its high economic level, making dragon fruit prices quite high ranging from Rp 20.000 / kg to Rp 30.000 / kg at the farm level. The purpose of this research is to identify the prospect of dragon fruit farm development in Silau Malaha village of Simalungun regency. Determination of research area is done purposively (proposive). To analyze the problem used SWOT analysis (Strength, Weaknesses, Opportunities, Treats) by identifying various factors systematically to formulate a business strategy (SO, ST, WO, and WT strategies). This analysis is based on logic that can maximize strength (Strength) and Opportunities but can simultaneously minimize weakness (Weaknesses) and threats (Threats). Based on the research results can be concluded that the factors that become strengths, weaknesses, opportunities and threats. The strength of dragon fruit farming is good fruit quality, as well as a fast harvest period. Drawbacks of dragon fruit farming are low farmer skills and low technology use. Opportunities owned dragon fruit farms are wide market opportunities and high selling prices. The threats that exist in dragon fruit farming are pests and diseases that attack dragon fruit plants, competitors are located around the dragon fruit research area. Based on quadrant of SWOT analysis strategy that can be applied by farmer of Dragon Fruit Farming is Aggressive Strategy which formed in quadrant 1. Strategy that can be applied by dragon fruit farmer in Silau Malaha Village is growth oriented strategic (supportive of aggressive growth policy).

RINGKASAN

ERLANGGA DANU WIJAYA (1304300220) dengan judul **Prospek Pengembangan Usahatani Buah Naga (Studi kasus : Desa Silau Malaha, Kecamatan Siantar, Kabupaten Simalungun, Sumatera Utara)**. Penelitian ini dibimbing oleh **Bapak DR. Muhammad Buchari Sibuea, M.Si** dan **Bapak Syahri Syawal S.P,M.Si**.

Keadaan iklim dan lahan di Indonesia sangat cocok untuk budidaya buah naga, dengan luas areal tanam yang masih terbatas, harga yang relatif cukup tinggi, permintaan yang terus meningkat serta sebagian besar kebutuhan buah naga masih impor, maka peluang untuk mengembangkan buah naga cukup besar. Jika melihat manfaat dan kebutuhannya, prospek buah naga dapat dikategorikan cerah. Berdasarkan pengamatan kondisi masyarakat saat ini, konsumsi buah-buahan di Indonesia masih termasuk rendah dibandingkan dengan negara maju maupun berkembang lainnya. Apalagi berdasarkan pengalaman masyarakat Indonesia menyukai buah yang unik dan baru seperti buah naga.

Buah naga saat ini menjadi salah satu jenis buah favorit di Indonesia. Ini terlihat dari permintaan akan buah naga merah yang sangat tinggi. Dengan permintaan buah naga yang sangat tinggi tersebut membuat budidaya buah naga masih sangat menguntungkan, karena produksi dan perawatan buah naga yang cukup sederhana bahkan bisa dibilang sangat mudah jika dibandingkan dengan budidaya jenis buah lainnya seperti melon, jeruk, atau semangka. Kawasan Sumatra, Kalimantan dan Sulawesi adalah daerah yang sangat cocok untuk budidaya buah naga apabila dilihat dari sisi produksinya, Kawasan Sumatra juga terkenal dengan tingkat ekonomi yang tinggi, membuat harga buah naga cukup tinggi berkisar Rp 20.000/kg sd Rp 30.000/kg di tingkat petani.

Tujuan Penelitian ini adalah Untuk mengidentifikasi prospek pengembangan usahatani buah naga di desa Silau Malaha kabupaten Simalungun. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*proposive*). Untuk menganalisis masalah digunakan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Treats*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kekuatan usahatani buah naga adalah kualitas buah baik, serta periode panen yang cepat. Kelemahan yang dimiliki usahatani buah naga adalah keterampilan petani yang masih rendah dan penggunaan teknologi yang masih rendah. Peluang yang dimiliki usahatani buah naga yaitu peluang pasar yang luas dan harga jual yang tinggi. Adapun ancaman yang ada dalam usahatani buah naga adalah hama dan penyakit yang menyerang tanaman buah naga, pesaing yang terdapat disekitar daerah penelitian buah naga. Berdasarkan kuadran analisis SWOT strategi yang dapat di terapkan oleh petani Usahatani Buah Naga adalah Strategi Agresif yang terbentuk dalam kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan para petani buah naga di Desa Silau Malaha adalah *growth oriented strategic* (mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif).

RIWAYAT HIDUP

Erlangga Danu Wijaya lahir pada tanggal 21 oktober 1995 di Perkebunan Marihat Ulu PTPN IV Kecamatan Silampuyang Kabupaten Simalungun Sumatera Utara. Anak pertama dari tiga beraudara. Anak dari Budi Wijaya dan Asnizar.

1. Pada tahun 2001 bersekolah di sekolah dasar SDN. 091567. Bahjambi kec. Jawa Maraja Bahjambi, kab. Simalungun dan lulus pada tahun 2007.
2. Pada tahun 2007 bersekolah di SMP Swasta Taman Siswa Pematang Siantar dan lulus pada tahun 2010.
3. Pada tahun 2010 bersekolah di SMA Swasta Taman Siswa Pematang Siantar dan lulus pada tahun 2013.
4. Pada tahun 2013 masuk dan berkuliah di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan pada tahun 2016 di Perkebunan Marihat Ulu PTPN IV Kabupaten Simalungun.
6. Wisuda Pada tanggal 07 November 2017.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji dan syukur kehadiran Allah SWT, karena dengan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian ini guna melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan. Adapun judul Proposal Penelitian ini adalah "**Prospek Pengembangan Usahatani Buah Naga**". Penelitian dilakukan di Desa Silau Malaha Kecamatan Siantar Kabupaten Simalungun, Sumatera Utara.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan proposal penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Dengan demikian penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan pada penulisan skripsi nantinya.

Medan, Februari 2017

Erlangga Danu Wijaya
1304300220

UCAPAN TERIMAKASIH

Selama penulisan Skripsi penelitian ini, penulis banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua penulis, Ayah Budi Wijaya dan Ibu Asnizar, yang telah mendukung, mendidik, dan mendoakan dengan rasa penuh kasih sayangnya dan perjuangannya tiada henti untuk menjadikan penulis orang berilmu dan menjadi orang yang dibanggakan. Inilah persembahan sementara penulis atas tanda bakti penulis kepada kedua orangtua. Terima kasih atas kasih sayangmu kepada penulis. Semoga kesehatan, kebahagiaan, kedamaian dan kesejahteraan di dunia dan akhirat diberikan Allah SWT kepadamu, Aamiin.
2. Bapak Dr. Ir. Muhammad Buchari Sibuea, M.Si. selaku Dosen Ketua Pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan masukan dan nasehat yang membangun kepada penulis.
3. Bapak Syahri Syawal Harahap, S.P, M.Si. selaku Dosen Anggota Pembimbing skripsi sekaligus selaku dosen pembimbing akademik penulis yang telah banyak memberikan masukan dan nasehat yang membangun kepada penulis.
4. Bapak Ir. Alridiwirsa, M.M selaku Dekan Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Kepada seluruh Dosen Agribisnis dan Dosen yang ada di Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis selama proses perkuliahan di Fakultas Pertanian.
6. Kepada seluruh pegawai biro yang ada di Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan administrasi selama proses perkuliahan di Fakultas Pertanian.
7. Kepada seluruh teman-teman Fakultas Pertanian UMSU stambuk 2013, sahabat seperjuangan Agribisnis 2 yang tidak dapat saya sebutkan namanya satu persatu yang sudah penulis anggap sebagai keluarga penulis sendiri, dan para sahabat selama penulis berada di bangku sekolah yang sampai saat ini selalu mendukung penulis.

Medan, Februari 2017

Erlangga Danu Wijaya
1304300220

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRACT	i
RINGKASAN	ii
RIWAYAT HIDUP	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
UCAPAN TERIMAKASIH	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL	x
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Perumusan Masalah	6
Tujuan Penelitian	6
Kegunaan Penelitian	6
TINJAUAN PUSTAKA	7
Landasan Teori	7
Analisis Usaha	9
Strategi Pengembangan Usaha	9
Konsep Manajemen Strategi	11
Analisis SWOT	12
Penelitian Terdahulu	13
Kerangka Pemikiran	15
METODE PENELITIAN	18
Metode Penelitian	18
Metode Penentuan Lokasi	18
Metode Penarikan Sampel	18
Metode Pengumpulan Data	19
Metode Analisis Data	19
Matriks Penggabungan EFAS + IFAS	19
Kuadran SWOT	21
Matriks SWOT	23

Defenisi Batasan Operasional	27
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN	28
Luas dan Batas Wilayah Desa Silau Malaha	28
Keadaan Penduduk	28
Klasifikasi Penduduk menurut Jenis Kelamin	28
Mata Pencaharian	29
Pendidikan	30
Sarana Pendidikan	31
Agama	31
Etnis	32
HASIL DAN PEMBAHASAN	34
Analisis Faktor Internal & Eksternal	34
Analisis Matriks EFAS & IFAS Usahatani Buah Naga	36
Matriks Penggabungan EFAS & IFAS	38
Kuadran SWOT	39
Matriks SWOT	42
KESIMPULAN DAN SARAN	47
Kesimpulan.....	47
Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	49

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran.....	17
2.	Gambar 2. Diagram Analisis SWOT	21
3.	Gambar 3. Matriks Kuadran SWOT Usahatani Buah Naga	40

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Tabel 1.1 Jumlah Rumah Tangga Usaha Hortikultura Tahunan dan Semusim Menurut Kelompok Tanaman dan Wilayah Sumatera utara.	4
2.	Tabel 1.2 Jumlah Rumah Tangga Usaha Hortikultura Buah Naga, Jumlah Pohon/Rumpun/ Luas Tanam, dan Rata-rata Jumlah Pohon/ Rumpun/Luas Tanam yang Diusahakan/Dikelola per Rumah Tangga Menurut Jenis Tanaman Hortikultura Tahunan Provinsi Sumatera Utara.....	5
3.	Tabel 3: Kandungan Gizi Buah Naga	8
4.	Tabel 4. Matriks Penggabungan EFAS+IFAS	20
5.	Tabel 5 Matriks SWOT.....	23
6.	Tabel 6 Klasifikasi Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	28
7.	Tabel 7 Klasifikasi Bidang Pencaharian Penduduk Desa Silau Malaha	29
8.	Tabel 8 Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Silau Malaha	30
9.	Tabel 9 Sarana Pendidikan Penduduk Desa Silau Malaha	31
10.	Tabel 10 Klasifikasi Penduduk Berdasarkan Agama Desa Silau Malaha	32
11.	Tabel 11 Klasifikasi Jenis Etnis/Suku di Desa Silau Malaha	33
12.	Tabel 12 Matriks IFAS Usahatani Buah Naga	37
13.	Tabel 13 Matriks EFAS Usahatani Buah Naga	38
14.	Tabel 14 Matriks EFAS+IFAS Usahatani Buah	

	Naga	39
15.	Tabel 15 Matrik SWOT	42

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor yang sangat penting dalam perekonomian nasional. Oleh karena itu, pembangunan ekonomi nasional abad ke-21, masih akan tetap berbasis pertanian secara luas. Namun, sejalan dengan tahapan-tahapan perkembangan ekonomi maka kegiatan jasa-jasa dan bisnis yang berbasis pertanian juga akan semakin meningkat, yaitu kegiatan agribisnis akan menjadi salah satu kegiatan unggulan (*a leading sector*) pembangunan ekonomi nasional dalam berbagai aspek yang luas (Saragih, 2001).

Kegiatan ekonomi yang berbasis pada tanaman pangan dan hortikultura merupakan kegiatan yang sangat penting (strategis) di Indonesia. Di samping melibatkan tenaga kerja terbesar dalam kegiatan produksi, produknya juga merupakan bahan pangan pokok dalam konsumsi pangan di Indonesia. Dilihat dari sisi bisnis, kegiatan ekonomi yang berbasis tanaman pangan dan hortikultura merupakan kegiatan bisnis terbesar dan tersebar luas di Indonesia. Perannya sebagai penghasil bahan pangan dan pokok, menyebabkan setiap orang dari 200 juta penduduk Indonesia terlibat setiap hari dalam kegiatan ekonomi tanaman pangan dan hortikultura (Saragih, 2001).

Pengembangan komoditas hortikultura, khususnya buah-buahan dapat dirancang sebagai salah satu sumber pertumbuhan baru dalam perekonomian nasional. Perkembangan agribisnis buah-buahan akan memberi nilai tambah bagi produsen (petani) dan industri pen gguna serta dapat memperbaiki keseimbangan

gizi bagi konsumen. Potensi pengembangan tanaman buah-buahan di Indonesia didukung oleh banyak faktor.

Komoditas hortikultura, khususnya buah-buahan memiliki prospek dalam sektor pertanian. Pengembangan buah-buahan berpola agribisnis dan agroindustri sangat cerah karena permintaan terhadap komoditas tersebut cenderung naik, baik di pasar dalam maupun luar negeri. Potensi sumber daya alam di dalam negeri masih memeberikan peluang untuk meningkatkan produksi aneka jenis buah-buahan(Ariyantoro, 2006).

Tanaman buah naga (*dragon fruit*) yang awalnya dikenal sebagai tanaman hias ini sudah cukup lama dikenal masyarakat Taiwan, Vietnam, maupun Thailand. Terlebih saat diketahui bahwa buahnya dapat dikonsumsi, semakin banyak yang mengenalnya. Bagi masyarakat di negara tersebut, usaha budidaya tanaman buah naga terus dilakukan karena sangat menguntungkan (Kristanto, 2008).

Di Indonesia buah naga mulai masuk atau baru dikenal sekitar tahun 2011, di beberapa daerah di Jawa Timur di antaranya di Mojokerto, Pasuruan, Jember dan sekitarnya, tetapi sampai saat iniareal penanaman buah naga masih bisa dibilang sedikit dan hanya ada di daerah tertentu karena memang masih tergolong langka dan belum dikenal masyarakat luas. Buah naga dapat tumbuh dengan baik di Indonesia mulai dari dataran rendah sampai tinggi. Keadaan iklim dan lahan di Indonesia sangat cocok untuk budidaya buah naga, dengan luas areal tanam yang masih terbatas, harga yang relatif cukup tinggi, permintaan yang terus meningkat serta sebagian besar kebutuhan buah naga masih impor, maka peluang untuk mengembangkan buah naga cukup besar (Direktorat Jendral Hortikultura,2011)

Jika melihat manfaat dan kebutuhannya, prospek buah naga dapat dikategorikan cerah. Berdasarkan pengamatan kondisi masyarakat saat ini, konsumsi buah-buahan di Indonesia masih termasuk rendah dibandingkan dengan negara maju maupun berkembang lainnya. Peningkatan kesejahteraan dan kesadaran masyarakat terhadap kesehatan secara otomatis meningkatkan konsumsi masyarakat akan buah-buahan. Dengan sendirinya, konsumsi akan buah naga juga akan meningkat. Apalagi berdasarkan pengalaman masyarakat Indonesia menyukai buah yang unik dan baru seperti buah naga (Warisno, 2010)

Buah naga saat ini menjadi salah satu jenis buah favorit di Indonesia. Ini terlihat dari permintaan akan buah naga merah yang sangat tinggi. Dengan permintaan buah naga yang sangat tinggi tersebut membuat budidaya buah naga masih sangat menguntungkan, karena produksi dan perawatan buah naga yang cukup sederhana bahkan bisa dibilang sangat mudah jika dibandingkan dengan budidaya jenis buah lainnya seperti melon, jeruk, atau semangka. Kawasan Sumatra, Kalimantan dan Sulawesi adalah daerah yang sangat cocok untuk budidaya buah naga apabila dilihat dari sisi produksinya, kawasan ini mampu membuahakan buah naga tanpa musim, berbeda dengan di pulau jawa yang hanya berproduksi sekitar bulan oktober sampai dengan Maret. Kawasan Sumatera juga terkenal dengan tingkat ekonomi yang tinggi, membuat harga buah naga cukup tinggi berkisar Rp 20.000/kg sd Rp 30.000/kg di tingkat petani.

Berikut ini tabel 1 akan menunjukkan jumlah rumah tangga yang mengusahakan tanaman hortikultura tahunan dan semusim di sumatera utara :

Tabel 1. Jumlah Rumah Tangga Usaha Hortikultura Tahunan dan Semusim Menurut Kelompok Tanaman dan Wilayah Sumatera utara.

Nama Kabupaten/Kota	Buah-buahan	
	Tahunan/Semusim	
	Tahunan	Semusim
01 Nias	4.852	2
02 Mandailing Natal	5.239	60
03 Tapanuli Selatan	14.243	58
04 Tapanuli Tengah	11.044	93
05 Tapanuli Utara	11.924	25
06 Toba Samosir	4.667	13
07 Labuhan Batu	1.832	36
08 Asahan	10.466	110
09 Simalungun	36.956	361
10 Dairi	22.005	9
11 Karo	22.719	271
12 Deli Serdang	18.870	626
13 Langkat	20.905	1.075
14 Nias Selatan	9.120	17
15 Humbang Hasundutan	4.755	5
16 Pakpak Bharat	2.994	12
17 Samosir	6.091	12
18 Serdang Bedagai	16.317	1.652
19 Batu Bara	3.019	490
20 Padang Lawas Utara	1.276	48
21 Padang Lawas	1.618	180
22 Labuhan Batu Selatan	935	62
23 Labuhan Batu Utara	4.351	41
24 Nias Utara	2.330	6
25 Nias Barat	2.216	2
71 Kota Sibolga	56	2
72 Kota Tanjung Balai	518	21
73 Kota Pematang Siantar	822	11
74 Kota Tebing Tinggi	319	10
75 Kota Medan	1.321	23
76 Kota Binjai	1.254	437
77 Kota Padangsidimpuan	2.358	22
78 Kota Gunungsitoli	5.682	38
Provinsi Sumatera Utara	253.074	5.830

Sumber: BPS Sumatera utara 2014

Tabel 2 akan menunjukkan jumlah rumah tangga yang megusahakan hortikultura buah naga di Kabupaten Simalungun :

Tabel 2. Jumlah Rumah Tangga Usaha Hortikultura Buah Naga, Jumlah Pohon/Rumpun/Luas Tanam, dan Rata-rata Jumlah Pohon/Rumpun/Luas Tanam yang Diusahakan/Dikelola per Rumah Tangga Menurut Jenis Tanaman Hortikultura Tahunan Provinsi Sumatera Utara Kabupaten Simalugun.

Jumlah Pohon/Rumpun/Luas Tanam	Buah Naga
Jumlah Rumah Tangga Usaha Hortikultura	133
Satuan	0
Diusahakan / Dikelola	46.345
Yang Sudah Produksi	22.834
Rata-rata Jumlah Pohon/Rumpun/Luas Tanam yang Diusahakan/ Dikelola per Rumah Tangga	348

Sumber: BPS Sumatera Utara 2014

Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) Sumatera Utara tahun 2013, Jumlah Rumah Tangga Usaha Tanaman hortikultura buah-buahan tahunan mencapai 253.074 rumah tangga, dengan jumlah rumah tangga yang mengusahakan hortikultura di kabupaten Simalungun sebesar 36.956. Dari jumlah tersebut data rumah tangga yang mengusahakan hortikultura buah naga sebesar 133 rumah tangga, dengan rata-rata jumlah pohon, rumpun, luas tanam yang dikelola per rumah tangga di Sumatera Utara sebesar 348 uahatani buah naga.

Dengan tingginya permintaan serta masih rendahnya tingkat usaha hortikultura buah naga di Sumatera Utara khususnya di Desa Silau Malaha, maka prospek usahatani buah naga sangat menjanjikan untuk dikembangkan. Di desa Silau Malaha Kabupaten Simalungun, usaha hortikultura buah naga hanya diusahakan oleh 12 petani. Karena hal tersebut timbul ketertarikan untuk mengetahui apa yang membuat 12 petani tersebut mengusahakan buah naga dan seberapa besar keuntungan usaha tersebut seta strategi apa yang digunakan untuk mengembangkan usahatani buah naga di Desa Silau Malaha. Oleh karena hal

tersebut, peneliti melakukan penelitian tentang “**Prospek Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Silau Malaha Kabupaten Simalungun**”.

Perumusan Masalah

Bagaimana prospek pengembangan usahatani buah naga di desa Silau Malaha Kabupaten Simalungun ?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengidentifikasi prospek pengembangan usahatani buah naga di desa Silau Malaha kabupaten Simalungun.

Kegunaan Penelitian

1. Sebagai informasi dan bahan pembelajaran bagi petani yang membutuhkan, dalam mengembangkan usahatani buah naga di Desa Silau Malaha.
2. Sebagai bahan referensi dan bahan studi bagi pihak-pihak lainnya yang membutuhkan.
3. Sebagai bahan informasi bagi pemerintah Desa Silau Malaha dan sebagai informasi bagi para peneliti selanjutnya

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Buah Naga (*Hylocereus Undatus*)

Buah naga merupakan kelompok tanaman kaktus atau family Cactaceae (subfamily Hylocereanae), dan termasuk genus *Hylocereus* yang terdiri dari beberapa spesies di antaranya dalam buah naga yang biasa dibudidayakan dan bernilai komersial tinggi. Buah naga yang di dijadikan komoditi dalam penelitian ini adalah buah naga merah (*Hylocereus Polyrhizus*).

Secara lengkap, klasifikasi buah naga disajikan sebagai berikut:

Kingdom : Plantae
Super Divisi : Spermatophyta
Divisi : Magnoliophyta
Subdivisi : Angiospermae
Kelas : Dicotyledonae
Ordo : Caryophyllales
Famili : Cactaceae
Genus : *Hylocereus*
Spesies : *Hylocereus Polyrhizus* (Warisno, 2010).

Jenis buah naga yang telah dibudidayakan ada empat, yaitu buah naga berdaging putih (*Hylocereus Undatus*), buah naga berdaging merah (*H. Polyrhizus*), buah naga berdaging super merah (*H. Costaricensis*), dan buah naga berkulit kuning berdaging putih (*Selenicereus Megalantus*). Dari keempat jenis tersebut yang sering dibudidayakan adalah yang berdaging putih dan berdaging merah. Buah naga berdaging merah lebih manis dan berair. Oleh karena itu, harganya lebih mahal jika dibandingkan dengan buah naga berdaging putih. Dalam penelitian ini jenis buah naga yang ditanam oleh petani adalah buah naga berdaging merah (*H. Polyrhizus*).

Disamping itu, buah naga juga sangat bermanfaat bagi kesehatan manusia. Karena faktor itulah permintaan terhadap buah naga dari waktu ke waktu kian meningkat. Tidak heran, jika masyarakat banyak yang tergiur untuk terjun menggeluti peluang usaha bisnis buah naga, karena dari segi pemasaran, komoditas ini terbilang masih memiliki pangsa pasar yang cukup besar. Bukan tidak mungkin, pada waktu-waktu mendatang buah naga akan mendominasi permintaan konsumen terhadap produk buah (Warisno, 2010).

Berikut ini Tabel 3 kandungan nutrisi lengkap yang terdapat pada buah naga :

Tabel 3: Kandungan Gizi Buah Naga

Kandungan Gizi	Jumlah
Kadar Gula	13-18 briks
Air	90%
Karbohidrat	11,5 g
Asam	0,139 g
Protein	0,53 g
Serat	0,71 g
Kalsium	134,5 mg
Fosfor	8,7 mg
Magnesium	60,4 mg
Vitamin C	9,4 mg

Sumber : Winarsih, 2010

Zat-zat di atas mempunyai fungsi antara lain sebagai berikut:

1. Protein dari buah naga merah mampu melancarkan metabolisme tubuh dan menjaga kesehatan jantung.
2. Serat berfungsi mencegah kanker usus, penyakit kencing manis dan baik untuk diet.
3. Kalsium untuk menguatkan tulang.
4. Fosfor untuk pertumbuhan jaringan tubuh.

5. Zat besi untuk menambah darah.
6. Vitamin C untuk menjaga kesehatan dan kehalusan kulit.

Analisis Usaha

Analisis biaya memainkan peran sentral dalam ekonomi manajerial karena pada dasarnya setiap keputusan manajerial memerlukan perbandingan antara biaya dan manfaat, keputusan untuk memperluas keluaran mengharuskan perbandingan antara peningkatan pendapatan yang diturunkan dari peningkatan penjualan dengan biaya produk yang lebih tinggi yang dikeluarkan. Demikian pula, sebuah keputusan untuk memperluas aktiva modal memerlukan perbandingan antara pendapatan yang didapatkan investasi tersebut dan biaya yang diperlukan untuknya.

Biaya yang tidak bervariasi dalam kaitannya dengan keluaran disebut biaya tetap termasuk didalamnya bunga atas modal yang dipinjam, biaya sewa atas pabrik dan peralatan yang disewa sedangkan biaya variabel bervariasi dengan perubahan dan keluaran, biaya ini adalah fungsi dari tingkat keluaran termasuk didalamnya adalah bahan biaya-biaya seperti bahan baku, penyusutan yang dikaitkan kerja. Dalam jangka panjang semua biaya dan variabel .

Strategi Pengembangan Usaha

Rangkuti (1997) mengemukakan strategi sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tidak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Strategi merupakan respon secara terus-menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi.

Tujuan utama strategi dalam setiap kegiatan adalah mencapai keberhasilan. Dalam mencapai tujuan yaitu keberhasilan, ada beberapa elemen strategi yang harus dipenuhi. Pertama, tujuan yang diformulasikan secara sederhana, konsisten dan berjangka panjang. Kedua, pengertian mendalam terhadap lingkungan persaingan. Ketiga, penilaian objektif terhadap sumberdaya dan implementasi yang efektif (David, 2006).

Strategi dapat disimpulkan sebagai sekumpulan keputusan seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan serangkaian rencana, tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran, dengan memperhatikan keunggulan kompetitif atau keunggulan bersaing.

Pengembangan usaha berarti usaha yang akan dibangun merupakan bagian dari entitas usaha yang sudah ada sebelumnya (Subagyo, 2008). Pengembangan usaha dilakukan untuk mempertahankan produk yang dipasarkan, baik yang sedang dipasarkan maupun yang akan dipasarkan. Pengembangan produk dilakukan agar perusahaan mampu terus bertahan dan mampu bersaing dengan produk lain dipasaran.

Ahmad Subagyo (2008), menyatakan bahwa ada dua tipe dalam pengembangan usaha, yaitu:

a. Pengembangan Vertikal

Pengembangan vertikal adalah perluasan usaha dengan cara membangun unit bisnis baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya.

b. Pengembangan Horizontal

Pengembangan Horizontal adalah pembangunan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komparatif yang secara *line* produk tidak memiliki hubungan dengan *core* bisnisnya.

Konsep Manajemen Strategi

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumberdaya perusahaan dalam jumlah yang besar. Strategi memiliki konsekuensi yang perlu mempertimbangkan faktor-faktor eksternal dan internal dihadapi perusahaan (David, 2006).

Manajemen strategi didefinisikan sebagai seni dan ilmu untuk memformulasi, mengimplementasi dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya. Manajemen strategi terfokus pada mengintegrasikan manajemen, pemasaran, keuangan atau akuntansi, produksi atau operasi, informasi, penelitian dan pengembangan, serta System informasi komputer untuk mencapai keberhasilan organisasi (David, 2006).

Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut:

- a. *Distinctive Competence* tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan pesaingnya.

- b. *Competitive Advantage* kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dibanding dengan pesaingnya (Rangkuti, 2009).

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, prencanaan strategis (strategic planer) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada pada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis SWOT (Rangkuti, 1997).

Analisis lingkungan internal perusahaan merupakan analisis yang berguna dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan atas dasar sumberdaya dan kapabilitas yang dimilikinya. Lingkungan internal memiliki dua variabel yakni kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness). Tujuan analisis lingkungan adalah untuk dapat mengerti dan memahami lingkungan organisasi sehingga manajemen akan melakukan reaksi secara tepat terhadap setiap perubahan, selain itu agar manajemen mempunyai kemampuan merespon berbagai isu kritis mengenai lingkungan mengenai lingkungan yang mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap perusahaan.

Lingkungan eksternal perusahaan yang berpengaruh tidak langsung terhadap kegiatan perusahaan. Lingkungan eksternal meliputi variabel-variabel di luar organisasi yang dapat berupa tekanan umum dan tren di dalam lingkungan societal ataupun faktor-faktor spesifik yang beroperasi didalam lingkungan kerja (industri) organisasi. Variabel-variabel eksternal ini terbagi dua jenis, yaitu ancaman dan peluang.

Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Rudi Siswandi dengan judul Prospek Pengembangan Usaha tani jagung (Studi Kasus : Nagori Tanjung Pasir, Kabupaten Simalungun, Sumatera Utara).

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa usahatani jagung hibrida di Nagori Tanjung Pasir Kecamatan Tanah Jawa Kabupaten Simalungun dilihat dari penggabungan EFAS+IFAS berada pada Kuadran I dimana usahatani jagung hibrida ini berada di 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 agresif (*Growth oriental strategy*). Dari analisis SWOT dapat diketahui bahwa usahatani jagung pada saat ini masih dalam kondisi yang cukup baik untuk mengembangkan usahanya. Hal ini dapat terlihat dari terpenuhinya input usahatani jagung, kualitas produk yang masih terjamin dan permintaan yang cenderung meningkat setiap tahunnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Faisal, Dr. Ir. Syaiful Hadi. M.si, Arifudin. SP.MP. dengan judul Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga Di Pulau Bengkalis.

Berdasarkan hasil penelitian didapat kesimpulan bahwa : analisis SWOT disebut analisis situasi yang digolongkan kedalam faktor internal (kekuatan dan kelemahan) atau dikaitkan dampak secara tidak langsung dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) dikaitkan dampak secara langsung.

Faktor Kekuatan (S) Faktor-faktor kekuatan meliputi tanaman buah naga beradaptasi baik di Pulau Bengkalis, pemeliharaan relatif mudah, komitmen pengembangan buah naga oleh pemerintah kabupaten Bengkalis. Faktor Kelemahan (W) Faktor-faktor kelemahan meliputi biaya investasi tinggi, produktivitas masih rendah, belum adanya kelompok tani buah naga, kurang terampilnya tenaga kerja. Faktor Peluang (O) Faktor-faktor peluang meliputi permintaan yang cukup tinggi, peluang pasar yang terbuka luas, kegiatan industri hilir terbuka luas, harga jual tinggi. Faktor Ancaman (T) Faktor-faktor ancaman meliputi hama dan penyakit yang selalu menyerang tanaman buah naga, adanya pesaing dari luar.

Pengembangan agribisnis buah naga di dukung oleh tiga subsistem utama agribisnis yang berjalan dengan baik, yaitu subsistem penyediaan sarana produksi, subsistem pemasaran dan subsistem penunjang. Subsistem lain relatif belum mendukung. Strategi pengembangan agribisnis buah naga di Pulau Bengkalis yang harus dilakukan pengusaha ti buah naga adalah :

1. Meningkatkan luas areal tanaman buah naga yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan pasar.
2. Dukung kerjasama pengembangan buah naga oleh pemerintah kabupaten Bengkalis.
3. Berpartisipasi dalam pelatihan dari pemerintah atau profesional dalam pengembangan agribisnis buah naga.
4. Mendorong pengembangan produk berbasis buah naga yang mampu menciptakan nilai tambah dalam usahatani buah naga.

Kerangka Pemikiran

Usahatani secara umum adalah kegiatan untuk memproduksi di lingkungan pertanian unuk mendapatkan keuntungan yang maksimum. Untuk mendapatkan keuntungan tersebut banyak faktor yang mempengaruhi seperti produksi, penerimaan, biaya produksi serta teknologi yang digunakan dapat meningkatkan pendapatan.

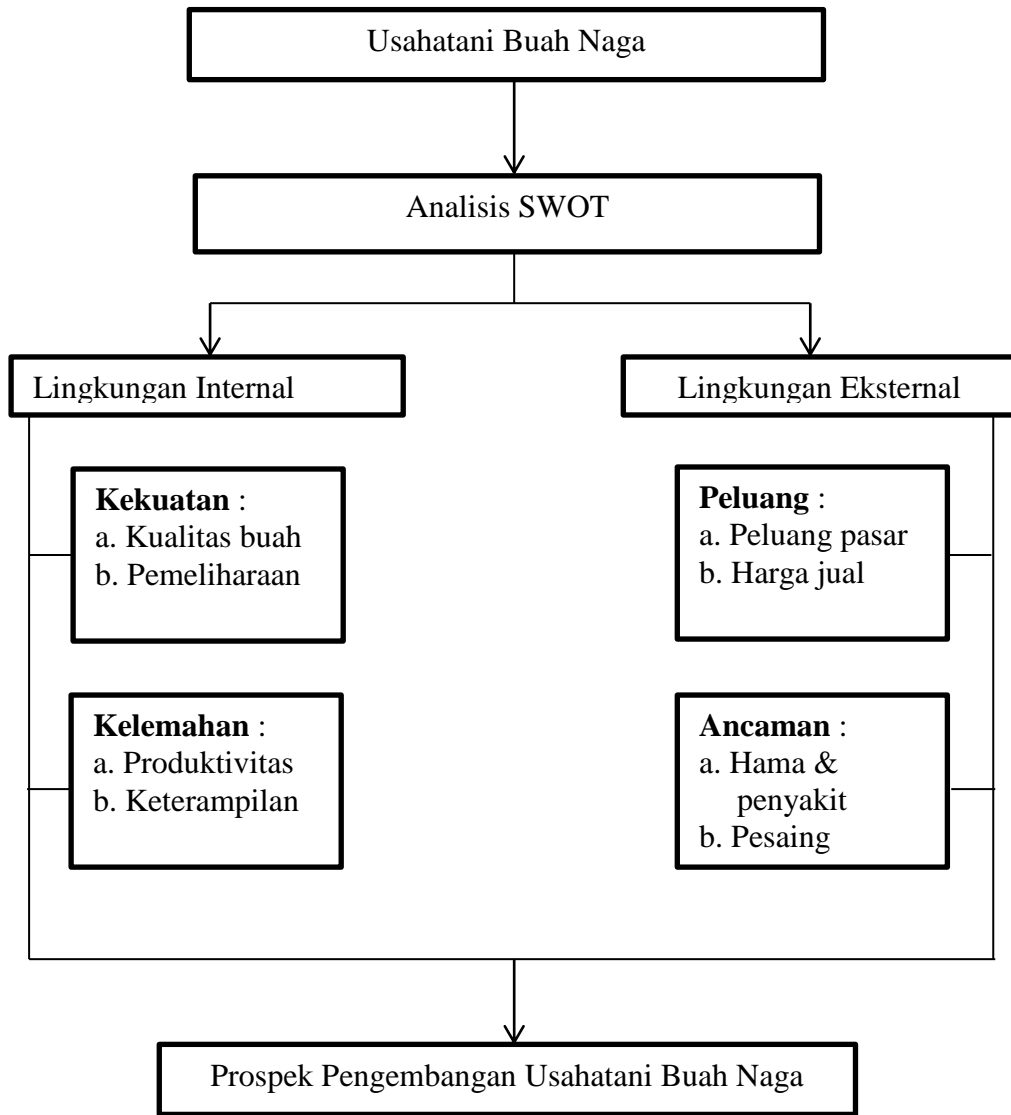
Kinerja faktor tersebut harus harus dipertimbangkan dengan analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal kekuatan dan kelemahan, lingkungan eksternal peluang dan ancaman yang dihadapi usahatani buah naga.

Setelah didapat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman maka lankah selanjutnya adalah dengan menggabungkan kekuatan internal dan kekuatan eksternal dengan menggunakan matriks penggabungan IFAS (*Internal Factor Analys Summary*) + EFAS (*External Factor Analys Summary*) lalu memberikan

bobot terhadap masing-masing faktor. Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Usahatani buah naga agar dapat berjalan dengan baik maka usahatani buah naga harus mengelolah untuk mempertahankan serta memanfaatkan peluang yang ada secara baik agar dapat membuat usahatani buah naga menjadi lebih baik di masa yang akan datang dan dapat dikembangkan oleh petani.

Berikut skema kerangka pemikiran pada Gambar 1 :



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran.

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditunjukkan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun kejadian buatan manusia. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan dan menginterpretasikan sesuatu, kondisi atau hubungan yang ada, pendapat yang berkembang, proses yang sedang berlangsung, akibat efek yang terjadi, atau kecenderungan yang sedang berlangsung (Sukmadinata 2006).

Metode Penentuan Lokasi

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (*proposive*). Adapun lokasi penelitian yang dipilih yaitu Desa Silau Malaha Kecamatan Siantar Kabupaten Simalungun, dengan pertimbangan bahwa usaha tani buah naga di tempat ini sudah ada dan sedang dijalankan.

Metode Penarikan Sampel

Dalam penelitian ini sampel yang adalah para petani budidaya buah naga yang berada di Desa Silau Malaha Kabupaten Simalungun. Metode yang digunakan dalam penentuan sampel dalam penelitian ini adalah *total sampling*, yaitu penentuan sampel dengan mengambil seluruh anggota populasi sebagai responden atau sampel, dimana jumlah sampel di daerah penelitian sebanyak 12 orang pelaku usaha/petani buah naga. Adapun metode penarikan sampel dilakukan secara sensus. Menurut Arikunto (2013) apabila subjeknya kurang dari

100 maka lebih baik diambil semuanya dan jika subjeknya lebih dari 100 orang dapat diambil 10%- 15% atau 20%-25%.

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan adalah data primer dan skunder :

1. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan petani, yaitu melakukan *interview* langsung kepada petani untuk menggali informasi serta data yang diperlukan terkait dengan objek penelitian ini.
2. Data skunde diperoleh dari kantor kepala desa/kelurahan dan berbagai instansi yang terkait dengan penelitian ini.

Metode Analisis Data

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

Matriks Penggabungan EFAS + IFAS

Analisis faktor strategi internal dan eksternal adalah pengolahan faktor-faktor strategis pada lingkungan internal dan eksternal dengan memberikan pembobotan dan rating pada setiap faktor srtategis. Faktor strategis adalah faktor dominan dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang memberikan pengaruh terhadap kondisi dan situasi yang ada dan memberikan keuntungan bila dilakukan tindakan posistif.

Menganalisis lingkungan internal (IFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan kekuatan dan kelemahan. Masalah strategis yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini mungkin dapat mempengaruhi pariwisata dimasa yang akan datang. Menganalisis lingkungan eksternal (EFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman.

Memindahkan hasil pada matriks EFAS dan IFAS kedalam matriks penggabungan bertujuan untuk melihat sub total EFAS dan sub total IFAS.

Tabel 4. Matriks Penggabungan EFAS+IFAS

VARIABEL	STRENGHT KEKUATAN	BOBOT	WEAKNES KELEMAHAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL	0,00	SUB TOTAL	0,00
	(A)	0,00	(B)	0,00
VARIABEL	OPPORTUNITY PELUANG	BOBOT	TRHEAT ANCAMAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL	0,00	SUB TOTAL	0,00
	(C)	0,00	(D)	0,00
	TOTAL S+O ATAU (A+C)		TOTAL W+T ATAU (B+D)	

Sumber : Rangkuti (2008)

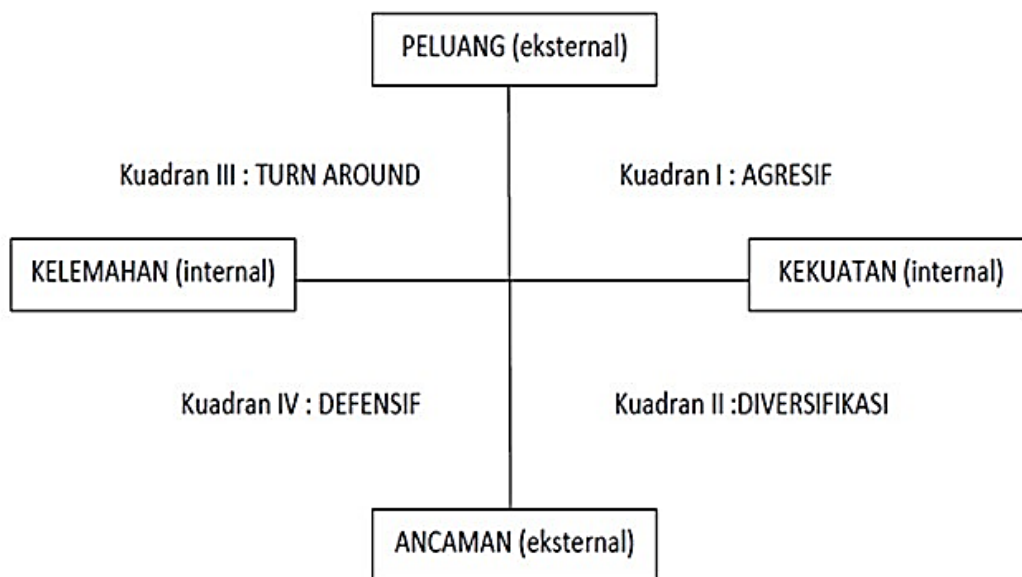
Hasil akhir yang diperoleh adalah :

- a. Bila $S (A) + O (C) > W (B) + T (D)$ maka faktor strategi kekuatan dan peluang mendukung tercapainya jalan keluar dari pokok permasalahan yang ada untuk mendapatkan rekomendasi yang diharapkan.

- b. Bila $S (A) + O (C) < W (B) + T (D)$ maka pokok masalah adalah kenyataan yang sebenarnya terjadi, yang memiliki kelemahan besar disamping tantangan dan ancaman yang dihadapi sangat besar. Tindak lanjut yang dilakukan adalah mencari alternatif lain untuk memperkuat variabel pengamatan dan strategi lainnya.

Kuadran SWOT

Setelah dilakukan tahapan analisis dengan menggabungkan matriks EFAS dan IFAS maka akan didapat strategi yang tepat. Strategi tersebut kemudian dituangkan kedalam diagram cartesius yang berisi kuadran SWOT untuk lebih mengetahui strategi apa yang tepat untuk diterapkan untuk usahatani buah naga tersebut. Berikut gambar kuadran SWOT:



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Kuadran I : Ini merupakan situasi yang menguntungkan. usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang

ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kuadran II : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, usaha 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 III : Usaha menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal usahatani sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (*turn around*).

Kuadran IV : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, usaha tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (*defensive*).

Dalam analisis SWOT, dilakukan perbandingan antara faktor-faktor strategis internal maupun eksternal untuk memperoleh strategi terhadap masing-masing faktor tersebut, kemudian dilakukan skoring. Berdasarkan hasil yang diperoleh kemudian ditentukan fokus rekomendasi strategi.

Matriks SWOT

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

Tabel. 5 Matriks SWOT

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

Sumber: Rangkuti, 2006

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

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

2. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang sudah ada. Dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

4. Strategi WT

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

Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : Strategi SO (*Strength-opportunities*), Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*), Strategi ST (*Strength-Treats*), Strategi WT (*Weaknesses-Treats*)(Rangkuti,2006).

- a. Tentukan faktor-faktor yang meliputi kekuatan serta kelemahan untuk IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan yang menjadi peluang dan ancaman untuk EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) dalam kolom 1 (5 sampai 10 faktor IFAS dan EFAS).
- b. Bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-

faktor tersebut terhadap strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).

- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan faktor peluang bersifat positif (sangat besar diberi rating +4, tetapi jika kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah kebalikannya. Jika ratingnya sangat besar, ratingnya adalah -1. Sebaliknya jika nilainya kecil ratingnya adalah -4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Berdasarkan hasil pengamatan ketika melakukan prasurvey di lapangan, maka terdapat beberapa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usahatani buah naga di Desa Silau Malahak antara lain:

- Kekuatan (Strength)
 1. Kualitas buah naga yang dihasilkan cukup baik, dilihat dari ukuran , rasa dan warna buah.
 2. Periode panen yang lebih cepat.
- Kelemahan (Weakness)
 1. Penggunaan teknologi yang masih rendah.
 2. Kurangnya keterampilan petani dalam berusahatani.
- Peluang (Opportunities)
 1. Peluang pasar yang luas.
 2. Harga jual yang cukup tinggi
- Ancaman (Threats)
 1. Hama dan penyakit yang menyerang buah naga.
 2. Pesaing yang terdapat di sekitar daerah penelitian.

Defenisi dan Batasan (Operasional)

Untuk menghindari kesalahpahaman, maka berikut ini penulis membuat defenisi dan batasan operasional sebagai berikut :

1. Usahatani buah naga adalah usaha yang dilakukan diatas sebidang lahan usahatani dengan menanam tanaman buah naga mulai dari awal produksi sampai pemanenan dengan berupaya untuk memanfaatkan sumberdaya semaksimal muungkin.
2. Analisis SWOT merupakan analisis yang dilakukan untuk menentukan strategi yang akan digunakan oleh petani usahatani buah naga dalam membangun usahatani.
3. Prospek merupakan pengembangan merupakan peluang-peluang dari pengembangan usahatani buah naga dimasa yang akan datang.
4. Skala usaha merupakan besar atau kecilnya usaha yang dijalankan dalam usahatani buah naga.
5. Penelitian dilakukan di Desa Silau Malaha Kecamatan Siantar Kabupaten Simalungun Sumatera Utara.
6. Petani sampel adalah petani yang menanam buah naga di Desa Silau Malaha.
7. Penelitian dilaksanakan tahun 2017.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Luas dan Batas Wilayah Desa Silau Malaha

Luas Desa Silau Malaha Kabupaten Simalungun adalah sekitar 8,60 km².

Adapun batas wilayah Desa Silau Malaha yaitu :

- a. Sebelah barat berbatasan dengan Jawa Maraja
- b. Sebelah timur berbatasan dengan Andarasih
- c. Sebelah utara berbatasan dengan Kampung Gunung
- d. Sebelah selatan berbatasan dengan Semangat baris

Keadaan Penduduk

Masyarakat Desa Silau Malaha kabupaten Simalungun merupakan masyarakat heterogen, dimana daerah ini dihuni oleh berbagai suku bangsa yakni Batak Toba, Batak Simalungun, Karo, Jawa, mandailing dan yang lainnya merupakan suku di desa ini yang memiliki sifat keterbukaan dan menerima dengan baik suku pendatang. Meskipun masyarakatnya majemuk, namun suasana kekeluargaan dan kekerabatan sampai sekarang masih cukup tinggi. Tidak ada perbedaan antara penduduk asli dan para pendatang dalam kehidupan sehari-harinya sehingga kehidupan berdampingan berjalan dengan baik.

Klasifikasi Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Berdasarkan data statistik yang didapat dari kantor lurah Desa Silau Malaha tahun 2016, jumlah penduduk Desa Silau malaha adalah 3.166 jiwa. Berikut ini Tabel 6 memaparkan jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin :

Tabel 6 Klasifikasi Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)
1.	Laki-laki	1.610
2.	Perempuan	1.556
Jumlah		3.166

Sumber : Data Primer

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah penduduk laki-laki berjumlah 1.610 orang sedangkan penduduk perempuan berjumlah 1.556 orang.

Mata Pencaharian

Dilihat dari segi prekonomian atau mata pencaharian, mayoritas masyarakat Desa Silau Malaha bermaa pencaharian di bidang pertanian. Selain itu juga sebagian masyarakat Desa Silau Malaha bekerja dibidang industri, konstruksi, perdagangan, transportasi, jasa/pemerintahan dan lainnya. Berikut tabel 7 akan menunjukkan jumlah penduduk dari segi matapencahariannya :

Tabel 7 Klasifikasi Bidang Mata Pencaharian Penduduk Desa Silau malaha

No.	Bidang Mata Pencaharian	Jumlah
1.	Pertanian	594
2.	Industri	19
3.	Konstruksi	3
4.	Perdagangan	28
5.	Transportasi	32
6.	Jasa/ Pemerintahan	532
7.	Lainnya	556
Jumlah		1.763

Sumber : Data Primer

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa penduduk Desa Silau Malaha memiliki mata pencaharian yang paling dominan di bidang pertanian. Sedangkan

untuk bidang jasa/pemerintahan, penduduk Desa Silau Malaha juga memiliki jumlah yang banyak setelah bidang pertanian.

Pendidikan

Pendidikan merupakan instrumen yang penting dalam menentukan maju tidaknya suatu daerah. Hal tersebut terjadi karena apabila berbicara tentang pendidikan kita akan bersentuhan dengan kualitas sumberdaya manusianya, kualitas masyarakat dan kualitas arah pembangunan daerah tersebut. Berikut ini Tabel 8 akan menunjukkan gambaran tingkat pendidikan penduduk Desa Silau Malaha :

Tabel 8 Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Silau Malaha

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)
1.	Tidak dan Belum Sekolah	455
2.	Tidak Tamat SD	452
3.	SD	726
4.	SLTP	724
5.	SLTA	730
6.	DIP- I-II	14
7.	DIP – III	26
8.	DIP – IV/SI	59
Jumlah		3.166

Sumber : Data Primer

Dari tabel di atas terlihat bahwa tingkat pendidikan sudah cukup merata. Meskipun demikian, tidak menjamin semua masyarakat bebas buta huruf. Sampai saat ini masih ada penduduk Desa Silau Malaha yang buta huruf dan tidak tamat sekolah dasar.

Sarana Pendidikan

Sarana pendidikan adalah salah satu instrumen penting yang harus ada di setiap daerah, untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berikut Tabel 9 akan memaparkan sarana pendidikan yang terdapat di Desa Silau Malaha :

Tabel 9 Sarana Pendidikan Penduduk Desa Silau Malaha

No.	Lembaga	Jumlah
1.	TK	1
2.	SD	2
3.	SLTP	-
4.	SLTA	-
5.	Lembaga Pendidikan Agama	-
Jumlah		3

Sumber : Data Primer

Berdasarkan tabel di atas, sarana pendidikan di Desa Silau Malaha masih kurang memadai, sehingga banyak warga yang melanjutkan sekolah jenjang pendidikan keluar Desa.

Agama

Masyarakat Desa Silau Malaha mayoritas beragama Islam. Akan tetapi beberapa keluarga dari suku pendatang menganut agama lain. Berikut Tabel 10 akan memaparkan jumlah penduduk berdasarkan jenis agamanya :

Tabel 10 Klasifikasi Penduduk Berdasarkan Agama Desa Silau Malaha

No.	Agama	Jumlah (orang)
1.	Islam	1.186
2.	Katolik	53
3.	Protestan	1.929
4.	Hindu	-
5.	Budha	-
6.	Lainnya	-
Jumlah		1.166

Sumber : Data Primer

Berdasarkan tabel di atas mayoritas penduduk Desa Silau Malaha beragama Islam. Namun demikian perbedaan agama tidak dijadikan hambatan didalam melakukan kerjasama untuk pembangunan Desa Silau Malaha karena kerukunan antar agama amat dijunjung di Desa ini.

Etnis

Masyarakat Desa Silau Malaha merupakan masyarakat yang majemuk (heterogen). Kemajemukan tersebut terlihat dari beranekaragam suku yang terdapat di Desa Silau Malaha ini. Suku-suku tersebut terdiri dari suku Batak Toba, Karo, Mandailing, Jawa, Minang dan lainnya. Berikut Tabel 11 akan memaparkan jumlah penduduk berdasarkan etnis :

Tabel 11 Klasifikasi Jenis Etnis/Suku di Desa Silau Malaha

No.	Entis/Suku	Jumlah(orang)
1.	Batak Toba	1.363
2.	Karo	564
3.	Mandailing	26
4.	Jawa	1.106
5.	Minang	29
6.	Lainnya	28
Jumlah		3.166

Sumber : Data Primer

Berdasarkan tabel di atas mayoritas masyarakat Desa Silau Malaha beretnis Batak Toba dimana Desa Silau Malaha merupakan daerah yang tidak terlalu jauh dari daerah Toba Samosir. Dengan berbagai jenis etnis/suku menunjukkan tingginya tingkat kerukunan antar etnis/suku di Desa Silau Malaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Usahatani Buah Naga di Desa Silau Malaha Kecamatan Siantar Kabupaten Simalungun masih dalam tahap pengembangan. Apabila kita ingin melihat dan memprediksi bagaimana pengembangan usaha yang terjadi di sektor pertanian hortikultura, maka diperlukan alat untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang terkait di dalamnya baik internal maupun eksternal. Alat tersebut adalah analisis SWOT yang dapat mengkaji faktor-faktor tersebut.

Faktor internal yang dimaksud merupakan faktor yang mempengaruhi secara langsung kegiatan usahatani buah naga. Faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Faktor eksternal merupakan faktor dari lingkungan yang turut mempengaruhi berkembangnya usahatani buah naga di Desa Silau Malaha. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman.

Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

Faktor internal berupa kekuatan antara lain :

1. Kualitas buah naga. Kualitas buah naga dapat dinilai dari segi ukuran, berat, buah dan kemanisannya. Berdasarkan beratnya, buah naga dapat dibedakan dalam lima kategori, yaitu: Sangat besar (801 gr keatas), Besar (451 – 800 gr), Kecil (300 – 450 gr), Sangat kecil (290 gr kebawah). Buah naga yang dihasilkan oleh para petani di Desa Silau Malaha rata-rata berukuran besar.

Kategori ukuran buah naga ini menjelaskan bahwa semakin besar ukuran buah naga maka semakin baik kualitas buah naga. Buah naga yang

dihasilkan oleh para petani di Desa Silau Malaha rata-rata berukuran besar.(Warisno, 2010).

2. Periode panen lebih cepat. Dalam bidang usahatani buah naga adalah termasuk tanaman yang memiliki periode pemanenan yang cenderung cepat dibandingkan jenis tanaman lain karena rata-rata periode panen buah naga 2 sampai 3 kali dalam satu bulan.(Winarsih, 2010).

Adapun kelemahan yang ada antara lain:

1. Keterampilan petani yang masih rendah. Keterampilan adalah salah satu faktor penting yang menjadi tolak ukur dalam keberhasilan usahatani. Dalam usahatani buah naga keterampilan dilihat dari cara penggunaan tiang panjatan untuk tanaman buah naga.
2. Penggunaan teknologi yang rendah. Penggunaan teknologi dalam bidang pertanian khususnya usahatani adalah salah satu hal penting untuk mengoptimalkan hasil produksi. Teknologi yang digunakan oleh petani buah naga di Desa Silau Malaha masih tergolong rendah karena penyiraman masih menggunakan alat seadanya.

Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

Faktor eksternal berupa peluang, antara lain :

1. Peluang pasar yang luas. Dalam segi pemasaran buah naga para petani di Desa silau Malaha mendapat peluang yang sangat luas karena banyaknya toko buah yang ada di daerah sekitar desa khususnya Kota Pematang Siantar yang hanya berjarak 6 km.

2. Harga jual yang tinggi. Harga jual tinggi dapat dilihat dari seberapa besar hasil penerimaan yang di dapat jauh lebih besar dari biaya produksi yang dikeluarkan. Harga jual tertinggi yang pernah tercatat dalam penjualan buah naga adalah Rp. 35.000/kg.

Adapun Ancaman yang ada antara lain:

1. Hama dan penyakit yang menyerang buah naga. Serangan hama serta penyakit menjadi salah satu keluhan masalah dari para petani. Serangan hama menjadi salah satu masalah yang menyebabkan kualitas buah naga menurun.
2. Pesaing yang terdapat di daerah penelitian. Pesaing usahatani buah naga terdiri dari pesaing dari luar desa yang memasarkan buah naga di tempat pemasaran dan buah lain yang lebih menarik minat konsumen.

Analisis Matriks IFAS dan EFAS Usahatani Buah Naga

Matriks IFAS

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

Tabel 6 dibawah ini akan menunjukkan pembobotan dan pemberian skor nilai rating pada setiap faktor-faktor internal kekuatan dan kelemahan.

Tabel 12. Matriks IFAS Usahatani Buah Naga

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan			
1. Kualitas buah naga	0,27	3,08	0,831
2. Periode panen lebih cepat	0,24	2,83	0,679
Jumlah			1,510
Kelemahan			
1. Keterampilan petani yang masih rendah	0,25	3,00	0,75
2. Penggunaan teknologi yang rendah	0,24	2,83	0,679
Jumlah			1,429
Total	1,00		2,939

Sumber : Data Primer Diolah (2017)

Hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Factor Anaysis Summary*) menunjukkan total nilai skor faktor internal kunci sebesar 2,939. Hal ini mengidentifikasi posisi internal faktor pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Silau Malaha berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan eksternalnya.

Matriks EFAS

Kondisi eksternal yang dihadapi petani buah naga digambarkan dengan analisis matriks EFAS (*Eksternal Analysis Summary*) tersebut.

Tabel 7 dibawah ini akan menunjukkan pembobotan dan pemberian skor nilai rating pada setiap faktor-faktor eksternal peluang dan ancaman.

Tabel 13. Matriks EFAS Usahatani Buah Naga

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang			
1. Peluang pasar yang luas	0,32	3,41	1,091
2. Harga jual yang tinggi	0,27	3,08	0,831
Jumlah			1,922
Ancaman			
1. Hama dan penyakit yang menyerang buah naga	0,20	2,16	0,432
2. Pesaing yang terdapat di daerah penelitian	0,21	2,25	0,472
Jumlah			0,904
Total	1,00		2,826

Sumber : Data Primer diolah (2017)

Total nilai skor matriks EFAS untuk usahatani buah naga adalah 2,826.

Hal ini berarti posisi eksternal Usahatani Buah Naga di Desa Silau Malaha berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman eksternalnya.

Matriks Penggabungan IFAS dan EFAS

Hasil yang diperoleh dari matriks IFAS dan EFAS diatas dimasukkan kedalam matriks penggabungan EFAS + IFAS sebagai berikut.

Tabel 14. Matriks EFAS+IFAS Usahatani Buah Naga

No.	Strenghts	Bobot x	Weaknesses	Bobot x
Variabel	Kekuatan	Rating	Kelemahan	Rating
1.	Kualitas buah naga	0,831	Keterampilan petani yang masih rendah	0,75
2.	Periode panen lebih cepat	0,679	Penggunaan teknologi yang rendah	0,679
Sub Total (A)		1,510	Sub Total (B)	1,429
No.	Opportunity	Bobot x	Treat	Bobot x
Variabel	Peluang	Rating	Ancaman	Rating
1.	Peluang pasar yang luas	1,091	Hama dan penyakit yang menyerang buah naga	0,432
2.	Harga jual yang tinggi	0,831	Pesaing yang terdapat di daerah penelitian	0,472
Sub Total (C)		1,922	Sub Total (D)	0,904
Total S+O			Total W+T	
Atau (A) + (C)		3,432	Atau (B) + (D)	2,333

Sumber : Data Primer diolah (2017)

Pada tabel matriks penggabungan IFAS + EFAS di atas dapat diketahui bahwa perbandingannya adalah

Srenghts + Opportunity (3,432) >Weaknesses + Treats (2,333)

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

Kuadran SWOT

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

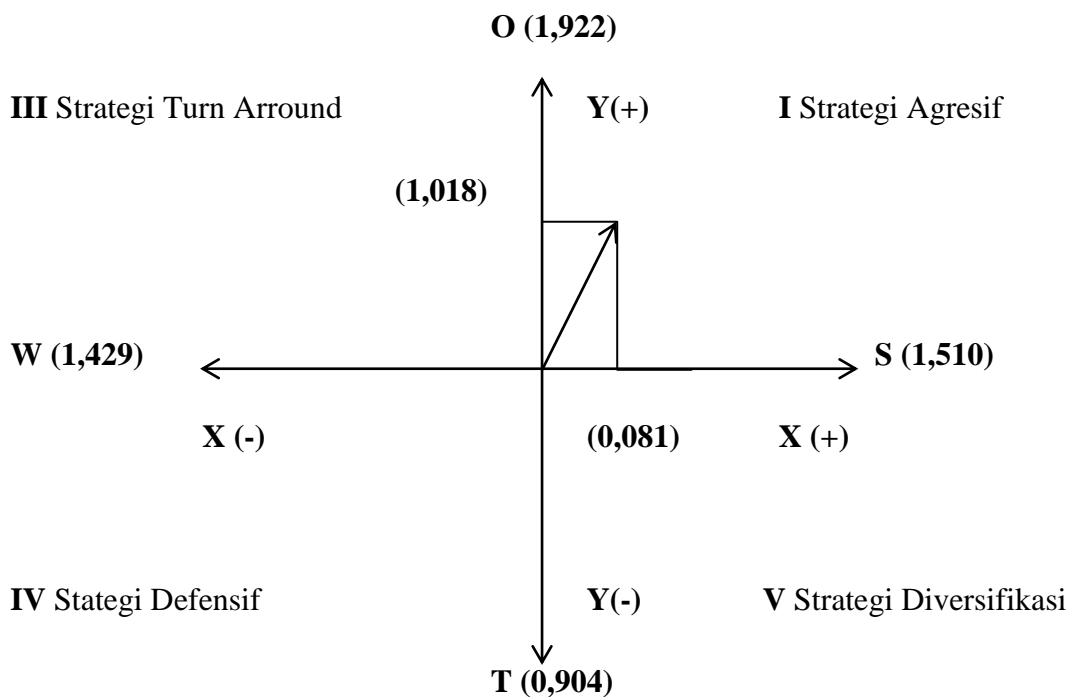
- a. Sumbu horizontal (X) menunjukkan kekuatan dan kelemahan , sedangkan sumbu (Y) menunjukkan peluang dan ancaman.

b. Posisi ditentukan sebagai berikut :

- 1) Jika peluang lebih besar daripada ancaman nilai $Y > 0$ dan sebaliknya jika nilai ancaman lebih besar daripada peluang maka $Y < 0$.
- 2) Jika kekuatan lebih besar daripada kelemahan maka nilai $X > 0$ dan sebaliknya jika nilai kelemahan lebih besar daripada kekuatan maka nilai $X < 0$.

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

1. Nilai skor kekuatan sebesar 1,510.
2. Nilai skor kelemahan sebesar 1,429.
3. Nilai skor peluang sebesar 1,922.
4. Nilai skor ancaman sebesar 0,904.



Gambar 3. Matriks Kuadran SWOT Usahatani Buah Naga

$$\text{Sumbu X} = \text{Strenght} - \text{Weaknesses} = 1,510 - 1,429 = 0,081$$

$$\text{Sumbu Y} = \text{Opportunity} - \text{Treat} = 1,922 - 0,904 = 1,018$$

Berdasarkan gambar 3 kuadran analisis SWOT diatas strategi yang dapat di terapkan oleh petani Usahatani Buah Naga adalah Strategi Agresif yang terbentuk dalam kuadran 1.

Strategi Agresif dalam analisis SWOT merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Alternatif strategi agresif dapat dijalankan dengan beberapa cara antara lain :

Meningkatkan keterampilan dalam bidang usahatani, maka produksi buah naga akan meningkat. Produksi akan terus berjalan karena pasar yang luas mendukung pemasaran buah naga serta permintaan yang cukup tinggi dari konsumen. Penggunaan teknologi yang lebih baik dapat menambah efisiensi dalam penggunaan waktu karena teknologi merupakan sarana pendukung dalam proses produksi. Menambah faktor produksi serta memperluas jaringan pemasaran buah naga, memperluas jaringan distribusi dan pemasaran buah naga akan semakin meningkatkan keuntungan petani. Strategi ini didukung dengan adanya kekuatan usahatani berupa kualitas buah yang baik, serta periode panen buah naga yang lebih cepat. Selain itu strategi ini didukung dengan adanya peluang yaitu peluang pasar yang luas dan harga jual buah naga yang tinggi.

Tabel 15 Matrik SWOT

E F E / E F I	STRENGTH (S) 1. Kualitas buah naga 2. Periode panen lebih cepat	WEAKNESSES 1. Keterampilan petani yang masih rendah 2. Penggunaan teknologi yang rendah
OPPORTUNITIES (O) 1. Peluang pasar yang luas 2. Harga jual yang tinggi	Strategi SO a. Mempertahankan dan lebih meningkatkan kualitas buah serta menambah jumlah produksi. b. Menambah jumlah tiang (tanaman) untuk menambah hasil produksi.	Strategi WO a. Meningkatkan kemampuan serta keterampilan para petani. b. Membuat gerai sendiri untuk memasarkan buah naga.
THREATS (T) 1. Hama dan penyakit yang menyerang buah naga 2. Pesaing yang terdapat di daerah penelitian	Strategi ST a. Memperkuat dan mempertahankan tempat pemasaran yang sudah ada. b. Meningkatkan pengawasan terhadap hama pada saat proses pasca panen.	Strategi WT a. Melakukan riset pasar untuk memantau perkembangan pemasaran produk , harga dan tingkat persaingan.

1) Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*)

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

- a. Strategi yang dapat digunakan yaitu mempertahankan dan lebih meningkatkan kualitas buah serta menambah jumlah produksi. Dengan terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas buah, keberadaan produk yaitu buah naga tetap terjaga serta proses produksi akan terus berjalan karena adanya permintaan dari konsumen.
- b. Menambah jumlah produksi juga diperlukan untuk meningkatkan hasil produksi dan jumlah buah yang dipasarkan menjadi lebih banyak, semakin tinggi jumlah produksi maka buah naga akan tetap bertahan di tempat pemasaran karena kestabilan produksi yang dihasilkan sesuai dengan permintaan pasar.

Strategi ini didukung dengan adanya kekuatan usahatani buah naga berupa kualitas buah yang baik, buah naga yang beradaptasi dengan baik, teknik perawatan yang mudah serta periode panen yang lebih cepat. Selain itu, strategi tersebut juga didukung adanya peluang eksternal berupa peluang pasar yang luas dan harga jual yang tinggi, membuat strategi ini menjadi strategi yang sangat tepat untuk digunakan.

2) Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)

Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh para petani buah naga di Desa Silau Malaha adalah :

- a. Meningkatkan keterampilan dan kemampuan petani dari segi penggunaan teknologi pertanian serta keterampilan usahatani lain seperti kemauan petani untuk lebih giat dalam menjalankan usahatani buah naga tersebut,

seperti menambah periode pemupukan agar hasil buah naga yang di dapat menjadi lebih maksimal. Teknologi dalam usatani buah naga merupakan salah satu faktor pendukung yang sangat penting karena semakin baik teknologi yang digunakan oleh petani maka keberlangsungan usahatani buah naga dapat bertahan lama dan berkelanjutan serta mengurangi biaya penggunaan peralatan di masa mendatang karena teknologi yang digunakan sudah meminimalkan penyusutan peralatan.

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

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

3) Strategi S-T (*Strengths-Treats*)

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal usahatani buah naga untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh petani buah naga yaitu :

- a. Memperkuat dan mempertahankan daerah pemasaran yang sudah ada. Hal ini dilakukan mengingat daerah pemasaran produk buah naga pada saat ini kurang efisien atau berkurang karena adanya pesaing menjual buah naga di daerah pemasaran yang berasal dari tempat lain serta komoditi lain yang menyaingi buah naga, sehingga mengharuskan petani buah naga untuk memperkuat dan mempertahankan daerah pemasaran yang ada.
- b. Strategi kedua adalah meningkatkan pengawasan terhadap hama pada saat pasca panen, strategi ini didasarkan oleh adanya ancaman eksternal berupa hama dan penyakit yang terdapat di daerah penelitian. Strategi ini didukung dengan adanya kekuatan usahatani buah naga berupa kualitas buah yang baik, serta periode panen yang lebih cepat. Kekuatan tersebut juga digunakan untuk menutupi ancaman lain yang terdapat dalam usahatani buah naga berupa pesaing usahatani buah naga di Desa Silau Malaha.

4) Strategi W-T (*Weakness-Treats*)

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

- a. Strategi yang dapat digunakan oleh para petani buah naga adalah melakukan riset pasar untuk memantau perkembangan pemasaran produk, harga dan tingkat persaingan.

Strategi ini dapat dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan toko-toko buah dan supermarket yang memasarkan buah naga untuk mendapat peluang pasar yang lebih luas, kerjasama tersebut dapat didukung juga dengan memberikan bonus kepada pemilik toko berupa melebihi

jumlah buah yang dikirim untuk menjalin rasa kekeluargaan agar para pemilik toko dan supermarket tetap bekerjasama dengan petani buah naga desa Silau Malaha.

Strategi ini didukung dengan adanya peluang eksternal dari usahatani buah naga berupa peluang pasar yang luas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kekuatan usahatani buah naga adalah kualitas buah baik, serta periode panen yang cepat. Kelemahan yang dimiliki usahatani buah naga adalah keterampilan petani yang masih rendah dan penggunaan teknologi yang masih rendah. Peluang yang dimiliki usahatani buah naga yaitu peluang pasar yang luas dan harga jual yang tinggi. Adapun ancaman yang ada dalam usahatani buah naga adalah hama dan penyakit yang menyerang tanaman buah naga, pesaing yang terdapat disekitar daerah penelitian buah naga.
2. Berdasarkan kuadran analisis SWOT strategi yang dapat di terapkan oleh petani Usahatani Buah Naga adalah Strategi Agresif yang terbentuk dalam kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan para petani buah naga di Desa Silau Malaha adalah *growth oriented strategic* (mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif).
Prioritas strategi yang dapat direkomendasikan kepada para petani buah naga adalah sebagai berikut:
 - a. Mempertahankan dan lebih meningkatkan kualitas buah serta menambah jumlah produksi.
 - b. Meningkatkan kemampuan serta keterampilan para petani dalam penggunaan teknologi dan faktor pendukung produksi lainnya.
 - c. Membuat gerai sendiri untuk memasarkan buah naga.
 - d. Memperkuat dan mempertahankan tempat pemasaran yang sudah ada.

- e. Meningkatkan pengawasan pada saat proses pasca panen.
- f. Melakukan riset pasar untuk memantau perkembangan pemasaran produk , harga dan tingkat persaingan.

Saran

1. Petani harus lebih menekuni usaha buah naga yang sedang di jalankan tidak hanya terfokus pada keuntungan karena harga yang cukup tinggi serta perawatan yang cenderung lebih mudah.
2. Petani harus lebih meningkatkan pengawasan pada saat pasca panen untuk menghindari pencurian yang mungkin terjadi.
3. Petani jangan hanya terfokus memasarkan pada satu daerah saja, usahakan memperluas jaringan pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S.2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Penerbit Rineka Cipta Jakarta.
- Ariyantoro, H. 2006. *Budidaya Tanaman Buah-buahan*. Yogyakarta : PT. Citra Aji Parmana.
- David, F. R. 2006. *Manajemen Strategi, Edisi Kesepuluh*. PT. Intan Sejati Klaten.Jakarta
- Dirjen Hortikultura, 2011. *Profit Sentra Produksi Buah Naga*. Jakarta Selatan
- Kristanto, D. 2008. *Buah Naga Pembudidayaan di Pot dan di Kebun*. Penebar Swada. Jakarta.
- Rangkuti, F. 1997. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. 2015. *Analisis SWOT. Teknik Membedah Kasus Bisnis dan Investasi*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Saragih, B. 2001. *Agribisnis (Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian)*. Yayasan Mulia Persada Indonesia. Bogor.
- Subagyo, Ahmad. 2008. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Gramedia.
- Sukmadinata, 2006. *Metode Penelitian Pendidikan*, Renaja Rosdakarya, Bandung.
- Tani, 2013, <http://www.tanijogonegoro.com/2013/09/pejuang-usaha-bisnis-buah-naga.html>, Diakses pada 11 Februari 2017.
- Warisno, 2010. *Buku Pintar Bertanam Buah Naga di kebun, pekarangan dan dalam pot*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Winarsih, 2010. *Mengenal Dan Membudidayakan Buah Naga*, Semarang: CV Aneka Ilmu.

Lampiran : Kuesioner

Indikator Penilaian :

1. KEKUATAN				
	4	3	2	1
Kualitas Buah Naga	Sangat Besar 1 Buah/ kg	Besar 2 Buah/ kg	Kecil 3 Buah/ kg	Sangat Kecil 4-5 Buah/ kg
Periode panen lebih cepat	Sangat Besar 1 bulan 4 kali panen	Besar 1 bulan 2 - 3 kali panen	Kecil 1 bulan 1 kali	Sangat Kecil 2 bulan 1 kali panen

No.	Kekuatan (Strenght)	SB	B	K	SK
1	Kualitas Buah Naga				
2	Buah Naga Beradaptasi Dengan Baik				
3	Teknik Perawatan Mudah				
4	Periode Panen Lebih Cepat				

Berilah Tanda Centang (√) Pada jawaban anda.

Indikator Penilaian :

2. KELEMAHAN				
	4	3	2	1
Keterampilan petani yang masih rendah	Sangat Besar Penggunaan tiang panjatan berbahan kayu	Besar Penggunaan tiang panjatan berbahan semen (dicor)	Kecil Penggunaan tiang panjatan berbahan besi	Sangat kecil Penggunaan tiang panjatan berbahan alumunium
Penggunaan teknologi masih rendah	Sangat Besar Hanya mengandalkan sistem irigasi	Besar Megggunakan alat penyiraman seadanya	Kecil Megggunakan mesin pompa air untuk penyiraman	Sangat Kecil Megggunakan Sprinkle untuk penyiraman

No.	Kelemahan (Weaknesses)	SB	B	K	SK
1	Keterampilan petani masih rendah				
2	Produktifitas yang masih rendah				

Berilah Tanda Centang (√) Pada jawaban anda.

Indikator Penilaian :

3. PELUANG				
	4	3	2	1
Peluang pasar yang luas	Sangat Besar Buah Naga dipasarkan ke toko buah dan pasar	Besar Buah Naga hanya dipasarkan ke pasar saja	Kecil Buah Naga dipasarkan dengan membuka gerai	Sangat Kecil Buah Naga dipasarkan kepada konsumen yang datang ke kebun
Harga Jual Tinggi	Sangat Besar Rp. 26.000 - 30.000/kg	Besar Rp.21.000 – 25.000/kg	Kecil Rp. 16.000 – 20.000/kg	Sangat Kecil Rp. 10.000 – 15.000/kg

No.	Peluang (Opportunity)	SB	B	K	SK
1	Peluang pasar yang luas				
2	Harga jual yang tinggi				

Berilah Tanda Centang (√) Pada jawaban anda.

Indikator Penilaian :

4. ANCAMAN				
	4	3	2	1
	Sangat Besar	Besar	Kecil	Sangat Kecil
Hama dan penyakit yang menyerang Buah Naga	Sangat Banyak Hama dan penyakit yang menyerang tanaman Buah naga	Banyak Hama dan penyakit yang menyerang tanaman Buah naga	Tidak Banyak Hama dan penyakit yang menyerang tanaman Buah naga	Tidak ada Hama dan penyakit yang menyerang tanaman Buah naga
	Sangat Besar	Besar	Kecil	Sangat kecil
Pesaing yang terdapat di daerah penelitian	Sangat Banyak pesaing yang menjual Buah Naga dari luar desa	Banyak pesaing yang menjual Buah Naga dari luar desa	Tidak Banyak pesaing yang menjual Buah Naga dari luar desa	Tidak ada pesaing yang menjual Buah Naga dari luar desa

No.	Kekuatan (Strenght)	SB	B	K	SK
1	Hama dan penyakit yang menyerang Buah Naga				
2	Pesaing yang terdapat di daerah penelitian				
3	Pencuri Buah Naga				

Berilah Tanda Centang (√) Pada jawaban anda.

Keterangan:**Kekuatan**

No.	Kualitas				P. Panen			
	1	2	3	4	1	2	3	4
1.			√				√	
2.				√				√
3.			√				√	
4.			√				√	
5.			√				√	
6.			√				√	
7.			√				√	
8.			√				√	
9.			√				√	
10.			√		√			
11.			√				√	
12.			√			√		
Jlh			11	1	1	1	9	1

Kelemahan

No.	Keterampilan				P. teknologi			
	1	2	3	4	1	2	3	4
1.			√			√		
2.			√					√
3.			√					√
4.			√				√	
5.			√				√	
6.			√				√	
7.			√				√	
8.			√			√		
9.			√			√		
10.			√			√		
11.			√				√	
12.			√				√	
Jlh.			12			4	6	2

Peluang

No.	Peluang Pasar Luas				H.jual tinggi			
	1	2	3	4	1	2	3	4
1.				√				√
2.				√				√
3.			√				√	
4.			√				√	
5.			√				√	
6.			√			√		
7.			√				√	
8.				√			√	
9.			√				√	
10.				√			√	
11.			√				√	
12.				√			√	
Jlh.			7	5		1	9	2

Ancaman

No.	Hama & Penyakit				Pesaing			
	1	2	3	4	1	2	3	4
1.		√				√		
2.			√			√		
3.		√				√		
4.		√				√		
5.		√				√		
6.			√				√	
7.		√				√		
8.		√				√		
9.		√					√	
10.		√				√		
11.		√				√		
12.		√					√	
Jlh.		10	2			9	3	

