

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TANI BUAH
NAGA(*Hylocereus*)
(STUDI KASUS: DI DESA KUTA
BARU KECAMATAN TEBING TINGGI KABUPATEN SERDANG
BEDAGAI)**

SKRIPSI

Oleh :

APRIAN PRABOWO

NPM : 1504300166

Program Studi : AGRIBISNIS



FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

MEDAN

2019

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TANI BUAH
NAGA (*Hylocereus*)
(STUDI KASUS: DI DESA KUTA
BARU KECAMATAN TEBING TINGGI KABUPATEN SERDANG
BEDAGAI)**

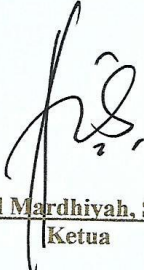
SKRIPSI


Oleh :

**APRIAN PRABOWO
NPM : 1504300166
Program Studi : AGRIBISNIS**

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

Komisi Pembimbing


Ainul Mardhiyah, S.P., M.Si
Ketua


Nursamsi, S.P., M.M
Anggota

Disahkan Oleh :
Dekan



Ir. Asritanarni Muanar, M.P.

Tanggal lulus :09 -10 - 2019

PERNYATAAN

Dengan ini saya :
Nama : Aprian Prabowo
NPM : 1504300166

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga (*Hylocereus*) (Studi Kasus Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Serdang) adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran 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 penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Oktober 2019



Yang menyatakan

Aprian Prabowo

RINGKASAN

APRIAN PRABOWO (1504300166/AGRIBISNIS) dengan judul skripsi “**Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga (*Hylocereus*)**” Penelitian ini dilakukan di di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Serdang Bedagai. Penelitian ini dibimbing oleh **Ibu Ainulmardhiyah S.P ., M.Si** sebagai ketua komisi pembimbing dan **Bapak Nursamsi S.P ., M.M** sebagai anggota komisi pembimbing.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apa saja faktor internal dan faktor eksternal dalam usahatani buah naga dan mengetahui bagaimana perkembangan buah naga. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dengan menggunakan tabel IFAS dan tabel EFAS kemudian di intepretasikan kedalam diagram analisis SWOT dengan menggunakan indeks skor, lalu alternatif strategi dapat dilihat di Matriks SWOT. .

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian maka dapat disimpulkan bahwa faktor intenal usaha tani buah naga terdapat 4 kekuatan (*Strength*) Dan mempunyai 4 kelemahan (*Waekness*). Untuk faktor eksternal terdapat 4 peluang (*Opportunity*) dan mempunyai 3 ancaman (*Threats*). Perpaduan nilai IFAS sebesar 2,69 dan nilai EFAS sebesar 2,83. Dalam diagram analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi pengembangan usahatani buah naga terletak pada posisi kuadran I yang artinya strategi dibuat dengan menggunakan kekuatan untuk meraih peluang yang ada. Strategi *agresif* adalah strategi yang menunjukkan pada posisi yang menuntungkan, perkembangan buah naga di Desa Kuta Baru

Kecamatan Tebing Tinggi menggunakan kekuatan untuk meraih peluang yang ada.

Kata kunci :Buah Naga, Dragon Fruit, Strategi Pengembangan, Analisis SWOT

SUMMARY

APRIAN PRABOWO (1504300166 / AGRIBUSINESS) with the thesis title "**Strategy for Dragon Fruit Farming Development (Hylocereus)**" This research was conducted in **Kuta Baru Village, Tebing Tinggi District, Serdang Bedagai Regency**. This research was guided by **Ms. Ainulmardhiyah S.P., M.Sc** as the head of the supervisory committee and **Mr. Nursamsi S.P., M.M** as a member of the supervisory commission.

This research was conducted to find out what are the internal and external factors in dragon fruit farming and find out how the dragon fruit develops. The method used in this study is a descriptive analysis method using IFAS tables and EFAS tables then interpreted into a SWOT analysis diagram using a score index, then alternative strategies can be seen in the SWOT Matrix.

Based on the results and discussion of the research, it can be concluded that the internal factors of dragon fruit farming have 4(*Strengths*) and have 4 (*weaknesses*). For external factors, there are 4 opportunities (*Opportunity*) and have 3 threats (*Threats*). The combination of IFAS value is 2.69 and the EFAS value is 2.83. The SWOT analysis diagram shows that the strategy of developing dragon fruit farming lies in quadrant position I which means the strategy is made by using power to seize opportunities. The aggressive strategy is a strategy that shows in an advantageous position, the development of dragon fruit in Kuta Baru Village, Tebing Tinggi District, uses strength to seize opportunities.

Keywords: Dragon Fruit, Development Strategy, SWOT Analysis

RIWAYAT HIDUP

Aprian Prabowo lahir di Marihat Tempel, 24 April 1998. Anak pertama dari dua bersaudara dari ayahanda bernama Sugirin dan ibunda Susamsiani.

Pendidikan formal yang telah ditempuh penulis adalah sebagai berikut :

1. Pada Tahun 2002 Masuk Taman Kanak-Kanak (TK) Swasta R.A Kartini Kotamadya Tebing Tinggi dan Lulus Pada Tahun 2003
2. Pada Tahun 2003 Masuk Sekolah Dasar (SD) Swasta R.A Kartini Kotamadya Tebing Tinggi Dan Lulus Pada Tahun 2009.
3. Pada Tahun 2009 Masuk Sekolah Menengah Pertama (SMP) Yaitu SMP Negeri 3 Kotamadya Tebing Tinggi Dan Lulus Pada Tahun 2012.
4. Pada Tahun 2012 Masuk Sekolah Menengah Atas (SMA) Yaitu SMA Swasta Perguruan F.Tandean Dan Lulus Pada Tahun 2015.
5. Pada Tahun 2015 Diterima Sebagai Mahasiswa Pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Pada Tahun 2015 Mengikuti Pengenalan Kehidupan Kampus Bagi Mahasiswa Baru (PKKMB).
7. Pada Tahun 2015 Mengikuti Masaa Ta'aruf (MASTA).
8. Pada Tahun 2018 Bulan Januari – Februari Tahun 2018 Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) Di PT. Perkebunan Nusantara IV Unit Kebun Bah Birung Ulu
9. Pada Juli 2019 Melaksanakan Penelitian Dengan Judul Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Studi kasus di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi

KATA PENGANTAR



Alhamdulillahirabbil'alamin dengan mengucap puji dan syukur ke Hadirat Allah SWT, atas rahmat dan hidayah-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini merupakan suatu persyaratan yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa untuk menyelesaikan Progam Studi Strata (S1) Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Adapun judul dari skripsi ini adalah “ STRATEGI PERKEMBANGAN USAHA TANI BUAH NAGA (*Hylocereus*) STUDI KASUS: DESA KUTA BARU KECAMATAN TEBING TINGGI KABUPATEN SERDANG BEDAGAI.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak kesulitan dan hambatan yang dihadapi, skripsi ini juga jauh dari sempurna baik dari segi penyusunan, bahasa, ataupun penulisannya. Oleh sebab itu, saya mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun sebagai bekal pengalaman untuk menjadi lebih baik dimasa yang akan mendatang.

Medan, Oktober 2019

Penulis

UCAPAN TERIMAKASIH

Selama penulisan Proposal ini, penulis banyak menerima bantuan, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak dan penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah memberikan Ridho-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir Studi Strata 1(S1).
2. Teristimewa kedua Orang Tua Ayahanda Sugirin dan Ibunda Susamsiani yang selama ini telah mengasuh, membesarkan, mendidik, memberikan semangat, memberikan kasih sayang dan cinta yang tidak ternilai serta memberikan do'a dan dukungan yang tiada henti baik dukungan moral maupun dukungan materil sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas Akhir Studi ini dengan lancar.
3. Ibu Asritanarni Munar, M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. IbuAinul Mardhiyah, S.P.,M.Si. selaku Ketua Komisi Pembimbing dan Bapak Nursamsi, S.P.,M.M. selaku anggota komisi pembimbing yang telah membantu penulis dalam pengerjaan Proposal ini.
5. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P.,M.Si selaku Ketua Prodi Agribisnis.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak dan Ibu Biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Huru-hara squad (Siti, Izky, Irma, Maya, Biray,Robbi, Syahrul, Dian, Fachri) atas dukungan, bantuan, perhatian, semangat dan persahabatan

selama 4 tahun ini di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

9. Teman-teman seperjuangan Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara khususnya Agribisnis 3 angkatan 2015 yang selalu memberikan semangatnya.

Medan, Oktober 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
Kata pengantar	i
Ucapan Terima Kasih	ii
Daftar Isi.....	iv
Daftar Tabel.....	vi
Daftar Gambar	vii
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	3
Tujuan Penelitian	3
Kegunaan Penelitian.....	3
TINJAUAN PUSTAKA.....	4
Buah naga	4
Strategi Pengembangan	6
Usaha Tani	9
Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Perusahaan	9
Analisis SWOT	10

Matriks SWOT	11
Penelitian Terdahulu	12
Kerangka Pemikiran	14
METODE PENELITIAN	16
Metode Penelitian.....	16
Metode Penentuan Lokasi Penelitian	16
Metode Penarikan Sampel	16
Metode Pengumpulan Data.....	17
Metode Analisis Data	17
Definisi Dan Batasan Operasional	22
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN	24
Letak Luas Daerah	24
Penggunaan Tanah	24
Keadaan Penduduk.....	25
Sarana dan Prasarana.....	29
Karakteristik Sampel	30
HASIL DAN PEMBAHASAN	33
Strategi Pengembangan	33

Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Tani Buah Naga	39
Strategi S-O	39
Strategi W-O	40
Strategi S-T	41
Strategi W-T	42
KESIMPULAN DAN SARAN	44
Kesimpulan	44
Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	46

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Matriks SWOT	12
2. IFAS DAN EFAS	19
3. Matriks SWOT	21
4. Luas Wilayah Desa Kuta Baru Menurut Penggunaannya	24
5. Distribusi Penduduk Desa Kuta Baru menurut Jenis Kelamin ...	25
6. Distribusi Penduduk Desa Kuta Baru menurut Umur	26
7. Distribusi Penduduk Desa Kuta Baru menurut Agama	26
8. Distribusi Penduduk Desa Kuta Baru menurut Mata Pencaharian	27
9. Distribusi Penduduk Desa Kuta Baru menurut Pendidikan.....	28
10. Sarana Dan Prasarana Umum	29
11. Sampel Pembudidaya Berdasarkan Usia	31
12. Sampel Pembudidaya Berdasarkan Tingkat Pendidikan	31
13. Sampel Pembudidaya Berdasarkan Jumlah Tanggungan.....	32
14. Matriks Faktor Internal ‘Strategi Pengembangan Usaha Tani Buah Naga Merah.....	35
15. Matriks Faktor Eksternal “Strategi Pengembangan Usaha Tani Buah Naga Merah”	36
16. Matriks SWOT	38

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Kerangka Pemikiran.....	15
2. Diagram Analisis SWOT.....	19
3. Diagram Analisis SWOT Pengolahan Data Internal Dan Eksternal.....	38

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang menjadi penopang perekonomian di Indonesia. Sektor tersebut menjadi andalan sebagai Penggerak pembangunan nasional sampai sekarang. Pengembangan pertanian kedepan adalah ditujukan untuk penumbuhan dan pengembangan usaha agribisnis baik skala keluarga, skala menengah maupun skala besar. Komoditas buah-buahan mempunyai keanekaragaman dalam jenisnya dan mempunyai nilai ekonomi yang lebih tinggi dibanding dengan tanaman pangan. Karena buah-buahan yang selain mempunyai nilai ekonomi tinggi, juga bersifat spesifik lokasi, responsif terhadap teknologi maju, produk spesial memiliki nilai tambah yang besar dan pasar terus berkembang, maka tanaman buah-buahan menjadi sangat tepat untuk dikembangkan menjadi usaha agribisnis (Sumarno, 2001). Hal diatas berkesinambungan dengan jurnal Rekna Wahyuni (2012:72) Mengatakan bahwa buah naga termasuk dalam buah yang eksotik karena penampilannya yang menarik ,rasanya asam manis menyegarkan dan memiliki beragam manfaat untuk kesehatan.

Tanaman hortikultura yang mulai dikembangkan di Indonesia adalah buah naga. Buah naga atau *dragon fruit* memang belum lama dikenal dan diusahakan di Indonesia. Tanaman dengan buahnya berwarna merah dan bersisik hijau ini merupakan pendatang baru bagi dunia pertanian di Indonesia dan merupakan salah satu peluang usaha yang menjanjikan selain itu. pengembangan tanaman buah naga sangat bagus dibudidayakan didaerah tropis seperti di Indonesia (Sumarno,2001).

Buah naga ada empat jenis yaitu buah naga daging merah, buah naga daging putih, buah naga super merah dan buah naga daging kuning. Keempat jenis buah naga tersebut mempunyai keunggulan masing – masing dan mempunyai ciri yang berbeda sehingga mempunyai perbedaan nilai jual pada buah tersebut. Buah naga mempunyai banyak manfaat bagi kesehatan manusia karena unsure – unsure yang dikandungnya cukup lengkap. Informasi pengenalan dan manfaat buah naga merupakan bagian dari kompetensi yang harus dimiliki bagi pihak yang memiliki kaitan dengan pengembangan buah naga, baik itu petani selaku pelaku usaha dan penyuluh pertanian sebagai penyebar informasi (Kristanto,2008).

Tanaman buah naga di Sumatera Utara sudah lama dikembangkan seperti di desa Perbesi kec.Tiga binanga kab.karo dan di Tanjung Morawa, Jumlah Rumah Tangga Usaha Hortikultura Jumlah Pohon/Rumpun/Luas Tanam yang Diusahakan/Dikelola per Rumah Tangga Menurut Jenis Tanaman Hortikultura Tahunan Provinsi Sumatera Utara dimana buah naga jumlah rumah tangga tanaman hortikulturanya 15173 yang diusahakan/dikelola 4113666 pohon dan jumlah sudah produksi 2220299 pohon data bisa dilihat pada lampiran 6, tanaman buah naga menjadi komoditas andalan para petani di daerah tersebut. Sedangkan komoditas buah naga di tempat penelitian saya merupakan komoditas yang baru dikembangkan di desa kuta baru kec.Tebing Tinggi. Ketertarikan petani dalam mengusahakan buah naga, selain karena ingin memanfaatkan tanah yang sudah dimiliki petani juga dikarenakan adanya peluang pasar buah naga yang masih terbuka, hal ini digambarkan adanya petani yang sudah membudidayakan buah naga dengan tingkat permintaan pedagang yang meningkat. Dikarenakan buah naga masih termasuk buah yang diminati sebagai komoditi pertanian di desa Kuta

baru kec. Tebing Tinggi, harganya pun cenderung lebih mahal dibandingkan dengan harga buah-buahan lainnya. Pengusahaan buah naga yang dilakukan petani di desa Kuta baru kec. Tebing tinggi memberikan keuntungan.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka perumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

- 1) Apa saja faktor internal dan eksternal usaha tani Buah Naga di Desa Kuta baru Kecamatan Tebing tinggi?
- 2) Bagaimana strategi pengembangan Buah Naga di Desa Kuta baru Kecamatan Tebing tinggi?

Tujuan Penelitian

- 1) Untuk mengetahui Apa saja faktor internal dan eksternal dalam usaha tani buah naga di desa Kuta Baru Kecamatan Tebing tinggi.
- 2) Untuk mengetahui bagaimana perkembangan buah naga di desa Kuta Baru Kecamatan Tebing tinggi.

Kegunaan Penelitian

- 1) Sebagai bahan informasi bagi petani dalam mengembangkan usaha tani buah naga di desa Kuta baru kec. Tebing tinggi.
- 2) Sebagai bahan informasi bagi pihak pihak yang membutuhkan khususnya bagi peneliti dan petani mengenai Strategi pengembangan buah naga di desa Kuta baru kec. Tebing tinggi.

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Buah Naga

Buah naga termasuk kelompok tanaman kaktus atau famili Cactaceae dan subfamily Hylocereanea. Termasuk genus *Hylocereus* yang terdiri dari beberapa species, dan diantaranya adanya adalah buah naga yang bisa dibudidayakan dan bernilai komersial. Nama buah naga diberikan pada buah – buah yang dapat dimakan dari tumbuhan.

- *Hylocereus undatus*, yang buahnya berwarna merah dengan daging buah putih
- *Hylocereus polyrhizus*, yang buahnya berwarna merah muda dengan daging buah merah
- *Hylocereus costaricensis*, Buah naga merah daging super merah.

Adapun klasifikasi Buah Naga :

- Divisi : *Spermatophyta* (tumbuhan berbiji)
- Subdivisi : *Angiospermae* (berbiji tertutup)
- Kelas : *Dicotyledonae* (berkeping dua)
- Ordo : *cactales*
- Family : *Cactaceae*
- Subfamily : *Hylocereanea*
- Genus : *Hylocereus*
- Species : - *Hylocereus polyrhizus* (daging merah)
- *Hylocereus costaricensis* (daging super merah)

Morfologi tanaman buah naga merah dari akar, batang dan cabang, bunga buah dan biji :

a. Akar

Perakaran buah naga merah bersifat epifit merambat dan menempel pada tanaman lain. Dalam pembudidayaannya, dibuat tiang penopang untuk merambatkan batang tanaman buah merah ini. Perakaran buah naga merah tahan terhadap kekeringan tetapi tidak tahan dalam genangan air terlalu lama. Meskipun akan dicabut dari akar tanah, masih bisa hidup dengan menyerap makanan dan air dari akar udara yang tumbuh pada batangnya. Perakaran buah naga merah bisa dikatakan dangkal, saat menjelang produksi hanya mencapai kedalaman 50-660 cm, mengikuti perpanjangan batang berwarna coklat yang didalam tanah. Hal inilah yang biasa digunakan sebagai tolak ukur dalam pemupukan. Supaya pertumbuhan akarnya normal dan baik memerlukan derajat keasaman tanah pada kondisi ideal yaitu pH 7. Apabila pH tanah dibawah 5, pertumbuhan tanaman akan menjadi lambat dan menjadi kerdil. Dalam pembudidayaannya pH tanah harus diketahui sebelum maupun pada tanaman yang sesudah tanaman ditanam, karena perakaran merupakan faktor penting untuk menyerap hara yang ada didalam tanah.

b. Batang dan Cabang

Batang buah naga merah berwarna hijau kebiru-biruan atau keunguan. Batang tersebut berbentuk siku atau segitiga dan mengandung air dalam bentuk lendir dan berlapis lilin bila sudah dewasa. Dari batang ini tumbuh cabang yang bentuk dan warnanya sama dengan batang dan berfungsi sebagai daun untuk pertumbuhan tanaman. Pada batang dan cabang tanaman ini tumbuh duri – duri

yang keras dan pendek. Letak duri pada tepi siku – siku batang maupun cabang dan terdiri 4-5 buah duri disetiap titik tumbuh

c. Bunga

Bunga buah naga merah berbentuk corong memanjang berukuran sekitar 30 cm dan akan mulai mekar di sore hari dan akan mekar sempurna pada malam hari. Setelah mekar warna mahkota bunga bagian dalam putih bersih dan di dalamnya terdapat benang sari berwarna kuning dan akan mengeluarkan bau yang harum.

d. Buah

Buah berbentuk bulat panjang dan biasanya terletak mendekati ujung cabang atau batang. Pada cabang atau batang bisa tumbuh lebih dari satu dan terkadang berdekatan. Kulit buah tebal sekitar 1- 2 cm dan pada permukaan kulit buah terdapat sirip atau jumbai berukuran sekitar 2 cm.

e. Biji

Biji berbentuk bulat berukuran kecil dan tipis tetapi sangat keras. Biji dapat digunakan perbanyak tanaman secara generatif tetapi cara ini jarang dilakukan karena memerlukan waktu yang lama sampai berproduksi. Biasanya biji digunakan para peneliti untuk memunculkan varietas baru. Setiap buah mengandung lebih 1000 biji. (Adiyanto, 2011)

Strategi pengembangan

Strategi pengembangan adalah sebuah perencanaan untuk mencapai suatu tujuan, dalam pengembangannya konsep mengenai strategi harus terus memiliki perkembangan dan setiap orang mempunyai pendapat atau definisi yang berbeda mengenai strategi. Strategi dalam suatu dunia bisnis atau usaha sangat lah dibutuhkan untuk pencapaian visi dan misi yang sudah diterapkan oleh

perusahaan, maupun untuk pencapaian sasaran atau tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. (David, 2004)

Menurut Jatmiko (2003), Strategi di deskripsikan sebagai suatu cara dimana organisasi akan mencapai tujuan-tujuannya, sesuai dengan peluang-peluang dan ancaman – ancaman lingkungan eksternal yang dihadapi serta sumber daya dan kemampuan internal organisasi. Berdasarkan pada definisi tersebut, terdapat tiga faktor yang mempunyai pengaruh penting pada strategi, yaitu lingkungan eksternal, sumberdaya dan kemampuan internal, serta tujuan yang akan dicapai intinya, suatu strategi organisasi memberikan dasar dasar pemahaman tentang bagaimana organisasi itu akan bersaing dan survive.

Perusahaan perlu mencari kompetensi inti dalam bisnis yang dilakukan pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep – konsep lain yang berkaitan sangat menentukan suksesnya strategi yang di susun. Konsep – konsep tersebut yaitu :

1. Distinctive Competence : tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik diandingkan dengan pesaingnya.
2. Competitive Advantage : kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dengan pesaingnya.

Menurut Wheelen dan David (2008:15) ada beberapa tingkatan dalam strategi untuk perusahaan besar, ada tiga tingkatan strategi manajemen yang berkembang sesuai dengan perkembangan usaha perusahaan yaitu :

1. Strategi Korporasi (*Corporate strategy*)

Merupakan strategi yang mencerminkan seluruh arah perusahaan dengan Tujuan menciptakan pertumbuhan bagi perusahaan secara keseluruhan dan manajemen berbagai macam bisnis lini produk. Ada 3 macam strategi yang dapat dipakai pada strategi tingkat korporasi ini, yaitu strategi pertumbuhan (*growth strategy*) adalah strategi berdasarkan terhadap tahap pertumbuhan yang sedang dilalui perusahaan. Strategi stabilitas (*stability Strategy*) adalah strategi dalam menghadapi kemerosotan penghasilan yang sedang dihadapi oleh suatu perusahaan. Dan *retrenchment strategy* adalah strategi yang diterapkan untuk memperkecil atau mengurangi usaha yang dilakukan perusahaan

2. Strategi Bisnis (*Business Strategy*) Merupakan strategi yang terjadi pada tingkat produk atau unit bisnis dan Merupakan strategi yang menekankan pada perbankkan posisi bersaing produk atau jasa pada spesifik industri atau segmen pasar tertentu.
3. Strategi Fungsional (*Functional Strategy*) Merupakan strategi yang terjadi di level fungsional seperti, operasional, Pemasaran, keuangan, sumber daya manusia. Riset dan pengembangan dimana strategi ini akan meningkatkan arcafungsional perusahaan sehingga mendapat keunggulan bersaing, Strategi ini harus mengacu pada strategi bisnis dan strategi korporasi, memfokuskan pada memaksimalkan produktivitas sumber daya yang digunakan dalam memberikan nilai terbaik untuk pemenuhan kebutuhan pelanggan (*customer*). Strategi fungsional sering juga disebut value-based-strategy.

Usahatani

Menurut Astuti (2013) “ usahatani adalah himpunan dari sumber alam yang terdapat di tempat itu yang diperlukan untuk produksi pertanian seperti tubuh tanah dan air, perbaikan –perbaikan yang dilakukan atas tanah itu, sinar matahari, bangunan – bangunan yang didirikan diatas tanah dan sebagainya”. Sedangkan menurut Soekatarwati dalam Marchel dkk (2016:235) : “Usaha tani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana mengalokasikan sumberdaya tersebut yang dimiliki petani agar berjalan secara efektif dan efisien, serta memanfaatkan sumberdaya tersebut agar memperoleh keuntungan yang setinggi- tingginya. Dan menurut Yanda dkk (2014) “ Usahatani merupakan ilmu yang mempelajari bagaimana seorang mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu. Usahatani dapat berupa usaha bercocok tanam atau memelihara ternak. Dalam ekonomi pertanian dibedakan pengertian produktifitas dan pengertian produktifitas ekonomis dari pada usahatani. Dalam pengertian ekonomis maka letak atau jarak usaha tani dari pasar penting sekali artinya. Kalau dua buah usahatani mempunyai produktivitas fisik yang sama, maka usahatani lebih dekat dengan pasar mempunyai nilai lebih tinggi karena produktifitas ekonominya lebih besar .

Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal

Analisis lingkungan internal merupakan input yang sangat penting dalam merumuskan strategi, di mana analisis dilakukan terhadap kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang terdapat pada perusahaan. Analisis lingkungan internal akan meliputi kekuatan dan kelemahan yang meliputi beberapa fungsi yang mendukung kelancaran aktivitas perusahaan. Fungsi-fungsi yang secara

umum berada dalam perusahaan adalah produksi, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen. Menurut Pane (2017) faktor internal merupakan faktor-faktor yang berguna dalam mengenali kekuatan dan kelemahan pada suatu usahatani atas dasar sumber daya dan kemampuan yang dimilikinya. Lingkungan internal memiliki 2 faktor yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*).

Analisis lingkungan eksternal meliputi segala input yang berada diluar perusahaan. Lingkungan eksternal seperti persaingan, ekonomi, teknologi, informasi, politik, tuntutan konsumen, gangguan suplai, regulasi pemerintah, suku bunga, perubahan nilai tukar, budaya dan kondisi sosial dapat mempengaruhi operasi perusahaan, oleh karena itu perlu dipertimbangkan dalam memformulasikan strategi operasi. Menurut Sobri (2017) mendefinisikan faktor eksternal sebagai suatu langkah yang dilakukan oleh perancang strategi untuk melihat sektor lingkungan dalam memilih peluang dan ancaman bagi perusahaan. Analisi eksternal ini akan menuju pada identifikasi terhadap peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) produksi operasi perusahaan. (Linzzy Pratami, 2016).

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi *Strengths*, *Weakness*, *Opportunities*, dan *Threats* dalam suatu proyek atau bisnis usaha. Hal ini melibatkan penentuan tujuan usaha bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor – faktor internal dan eksternal yang baik dan menguntungkan untuk mencapai tujuan itu. Teknik ini dibuat oleh Albert Humphrey, yang memimpin proyek riset pada Universitas Stamford pada

dasawarsa 1960-an dengan menggunakan data dari perusahaan – perusahaan Fortune 500 (Grewal & levy, 2008)

Teori analisis SWOT adalah sebuah teori yang digunakan untuk merencanakan sesuatu hal yang dilakukan dengan SWOT. SWOT adalah sebuah singkatan dari, S adalah *Strenght* atau kekuatan, W adalah *Weakness* atau kelemahan, O adalah *Opportunity* atau kesempatan, dan T adalah *Threat* atau ancaman. SWOT ini biasa digunakan untuk menganalisis suatu kondisi dimana akan dibuat sebuah rencana untuk melakukan suatu program kerja (Buchari Alma, 2008)

Matrik SWOT

Matriks SWOT adalah alat yang di pakai untuk menyusun faktor- faktor strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan disesuaikan dengan kekuatan yang dimiliki (Rangkuti, 2014) . Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi.

Tabel 1. Matrik SWOT

Faktor – faktor Internal (IFAS)	Kekuatan (S) Daftarkan 5-10 faktor-faktor internal	Kelemahan (W) Daftarkan 5-10 faktor-faktor eksternal
Peluang (O) Daftarkan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	Stategi (SO) Buat strategi disini yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi (WO) Buat strategi disini yang memanfaatkan peluang mengatasi ancaman
Ancaman (T) Daftarkan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi (ST) Buat strategi disini yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi (WT) Buat strategi yang meminimalkan kelemahan dan Menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2014

Keterangan:

- 1) Strategi SO (*Strengths Opportunities Strategies*) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar mungkin.
- 2) Strategi ST (*Strengths Threats Strategies*) Strategi ini dibuat berdasarkan bagaimana perusahaan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.
- 3) Strategi WO (*Weaknesses Opportunities Strategies*) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang ada.
- 4) Strategi WT (*Weaknesses Threats Strategies*) Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang dimiliki perusahaan serta menghindari ancaman yang ada.

Penelitian Terdahulu

Penelitian Munawir Muhammad (2018) mengenai *Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (Hylocereus costaricensis)* Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur diperoleh hasil bahwa penelitian strategi perkembangan usahatani buah naga merah (*Hylocereus Costaricensis*), dari hasil identifikasi analisis SWOT faktor internal terhadap lima kekuatan dan lima kelemahan, sementara pada faktor lingkungan eksternal terdapat lima peluang dan lima ancaman. Perpaduan nilai IFAS sebesar 2,94 dan nilai EFAS sebesar 3,04. Dalam diagram SWOT menunjukkan bahwa posisi strategi perkembangan usahatani buah naga merah terletak pada kuadran I atau strategi yang dibuat dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk

memanfaatkan peluang strategi agresif yaitu strategi ini menjukan situasi yang sangat menguntungkan. Pengembangan buah naga merah di Kecamatan Wasile Timur memiliki kekuatan dan peluang yang sifatnya menyatu dan saling mendukung dengan cara menggunakan faktor semua kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Penelitian terdahulu oleh Windia,Dkk (2017) yang berjudul *strategi pengembangan usaha perbenihan padi bersertifikat* di subak guma Kecamatan Marga Kabupaten Tabanan dengan jumlah responden 11 orang yang telah mendapatkan sertifikat . Jenis data yang digunakan adalah data Primer dan Sekunder. Dimana metode yang digunakan adalah purposive yaitu secara sengaja. Strategi-strategi alternatif yang dapat dilaksanakan oleh Subak Guama berdasarkan analisis matriks SWOT yaitu: 1) memperluas pangsa pasar guna memenuhi kebutuhan potensial benih padi bersertifikat, 2) pembentukan kelompok pemuda tani, 3) peningkatan kualitas sumber daya manusia, 4) Pemberdayaan petani melalui penguatan modal usahatani, 5) pengendalian hama dan penyakit secara terpadu, dan 6) optimalisasi usaha perbenihan padi bersertifikat. Strategi prioritas yang dapat dilaksanakan oleh Subak Guama dalam strategi pengembangan usaha perbenihan padi bersertifikat adalah pemberdayaan petani melalui penguatan modal produsen benih sehingga terpenuhinya kebutuhan benih padi bersertifikat baik dalam kuantitas, kualitas, maupun kontinuitas.

Penelitian terdahulu oleh Sri Hastuti (2013) yang berjudul *Strategi Pengembangan Salak Pondoh* Kecamatan Pronojiwo Kabupaten Lumajang Hasil penelitian menunjukkan Dengan mempergunakan analisis SWOT, hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi

terhadap pengembangan salak di Kabupaten Lumajang antara lain: kekuatan : Sumber daya lahan, kelembagaan kelompok tani, pemasaran hasil, lokasi sentra, sumberdaya manusia, varietas salak, komoditas tropis; kelemahan: Produksi, bibit, pemupukan berimbang, alat penyimpan buah, manajemen usahatani, permodalan, luas areal salak, kontinuitas produksi; peluang: Paket teknologi, kebijakan pemerintah, lembaga perkreditan dan Infrastruktur jalan; dan ancaman: penangkaran bibit, agroindustri, pesaing dan transportasi. Dari kondisi tersebut, maka strategi yang sesuai adalah strategi agresif, yaitu yaitu kegiatan untuk memperluas perusahaan dengan cara membangun lokasi yang lain, dan meningkatkan jenis produk serta jasa. Perusahaan dapat memperluas pasar, fasilitas produksi dan teknologi melalui pengembangan internal maupun eksternal.

Kerangka Pemikiran

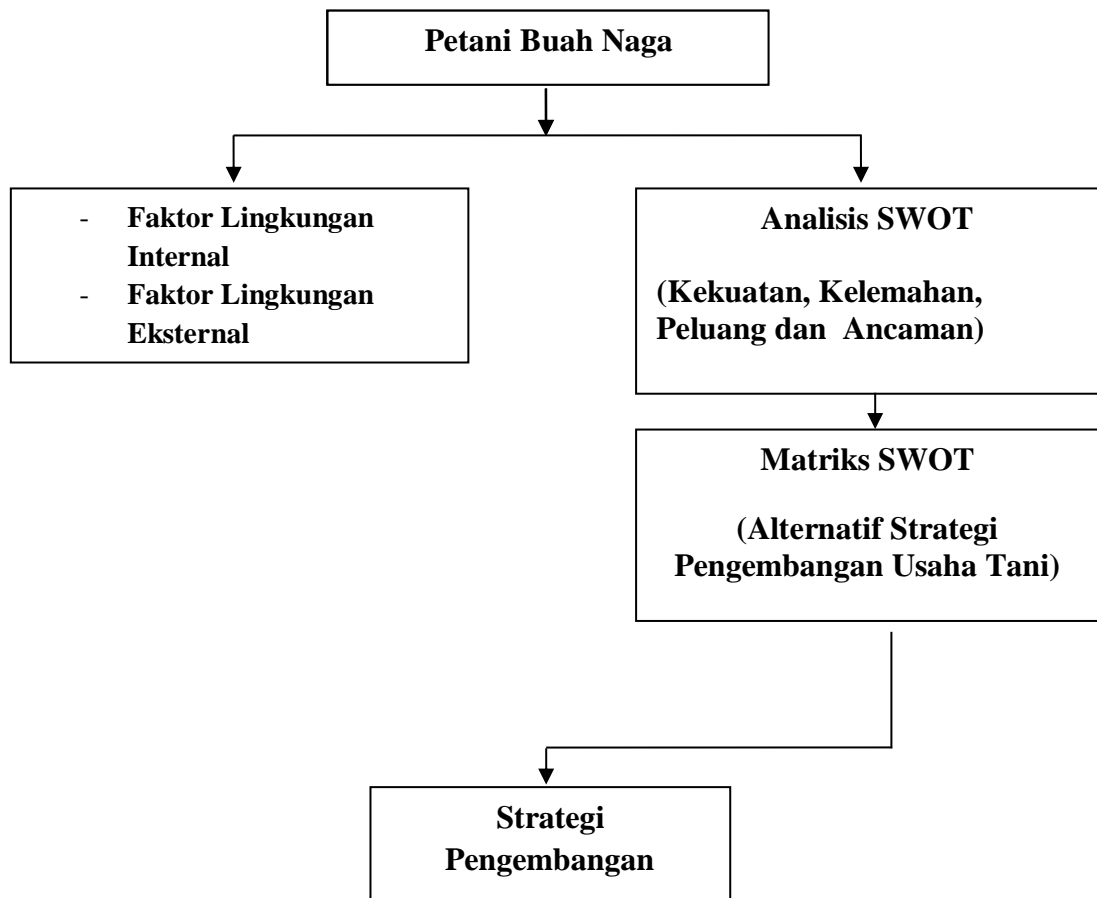
Buah naga merupakan salah satu komoditas unggulan yang penting dalam rangka pemenuhan peningkatan gizi masyarakat. Komoditas buah ini mudah dibudidayakan dengan harga terjangkau oleh lapisan masyarakat bawah.

Secara umum, buah naga merupakan kegiatan yang dilakukan oleh pembudidaya buah untuk melakukan kegiatan pengembangan usaha untuk dipasarkan atau dijual kepada konsumen. Dalam pengembangan buah naga ini ada berbagai faktor yang harus diperhatikan yaitu faktor lingkungan baik lingkungan eksternal dan internal dan juga faktor produksi. Faktor lingkungan sangat berpengaruh terhadap strategi apa yang akan digunakan untuk pengembangan buah naga sehingga dapat mengelola sumber daya yang ada. Strategi yang dapat dilakukan meliputi mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman apa

yang harus dihindari. Strategi ini biasanya disebut dengan analisis strategi pengembangan (Analisis SWOT).

Dalam proses pengembangan buah naga di sini juga melihat bagaimana strategi yang tepat terhadap pengembangan buah naga.

Dari uraian di atas dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode penelitian

Metode Penelitian ini menggunakan metode studi kasus (case study) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung lapangan. Metode study kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau suatu penomenayang ditemukan pada suatu tempat belum tentu sama dengan daerah lain.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (purposive) yaitu di di desa Kuta baru Kecamatan Tebing Tinggi. Alasan dipilihnya daerah penelitian tersebut karena daerah penelitian tersebut terdapat usaha tani komoditas buah naga yang baru di kembangkan.

Metode Penarikan Sampel

Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah sensus, dimana semua populasi di daerah penelitian dijadikan sampel. Adapun jumlah populasi 10 orang petani Menurut Arikunto (2010), apabila subjeknya kurang dari 100 orang lebih baik diambil semuanya. Selanjutnya jika subjeknya lebih besar dari 100 orang dapat diambil 10 % - 15 % atau 20 % - 25% atau lebih. Berdasarkan pendapat tersebut maka penulis mengambil jumlah sampel sebanyak 10 responden dengan menggunakan metode sensus, dengan mengambil keseluruhan jumlah populasi untuk dijadikan sampel.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data Primer diperoleh dari hasil wawancara langsung atau penyebaran kuisioner terhadap petani buah naga di Desa Kuta baru Kecamatan Tebing tinggi Kabupaten Serdang bedagai. Sedangkan data sekunder diperoleh dari sumber-sumber yang berhubungan dengan penelitian ini.

Metode Analisis Data

Dalam menganalisi permasalahan pertama menggunakan metode deskriptif untuk melihat bagaimana faktor internal dan eksternal usahatani buah naga. Setelah faktor – fator internal dan eksternal di identifikasi, suatu tabel IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary) dan EFAS (Eksternal Strategic Factors Analysis Summary) disusun untuk merumuskan faktor – faktor strategis internal dan eksternal tersebut dalam rangka kerangka *Strenght – Weakness* dan *Opportunities –Threats* Caranya adalah :

- a. Tentukan faktor – faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b. Beri bobot masing – masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) samapai 0,0 (tidak penting) , berdasarkan pengaruh faktor – faktor tersebut terhadap posisi 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 suatu perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk

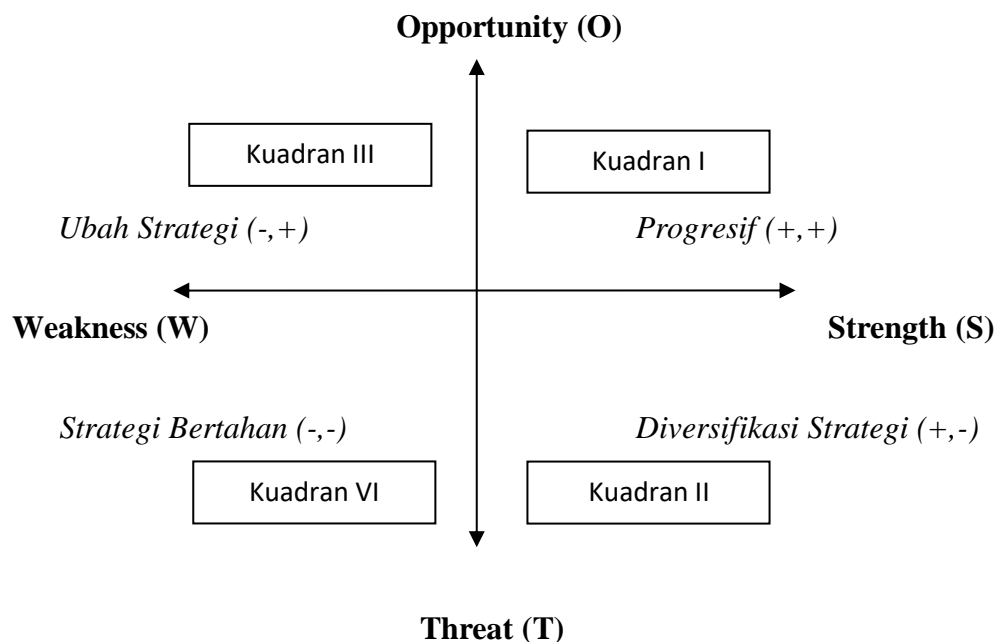
kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata – rata industry dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya . Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata – rata industry, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata – rata industry, nilainya adalah 4. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikan nya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya.

- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan 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 di gunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industry yang sama.

Tabel 2. IFAS dan EFAS (Internal And Eksternal Strategic Factors Analysis Summary)

FAKTOR – FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING
KEKUATAN :			
KELEMAHAN :			
TOTAL			1,00

Untuk menyelesaikan masalah kedua tentang pengembangan usaha tani buah naga dilakukan dengan analisis SWOT (Strenght, Weakness, Opportunities, Threat) 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 (strenght) dan peluang (opprtunities) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threat).



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Dari Gambar 2. Diatas dapat diketahui bagaimana Matriks Kuadran SWOT yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Kuadran I (positif, positif)

Ini merupakan situasi yang menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

2. Kuadran II (positif, negatif)

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan 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).

3. Kuadran III (negatif, positif)

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik.

4. Kuadran VI (negatif, negatif)

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (deensive).

Tabel 3. Matrik SWOT

Faktor – faktor Internal (IFAS)	Kekuatan (S) Daftarkan 5-10 faktor-faktor internal	Kelemahan (W) Daftarkan 5-10 faktor-faktor eksternal
Faktor – faktor Eksternal (EFAS)		
Peluang (O) Daftarkan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	Stategi (SO) Buat strategi disini yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi (WO) Buat strategi disini yang memanfaatkan peluang mengatasi ancaman
Ancaman (T) Daftarkan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi (ST) Buat strategi disini yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi (WT) Buat strategi yang meminimalkan kelemahan dan Menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2014

Keterangan:

- 1) Strategi SO (*Strengths Opportunities Strategies*) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluan sebesar mungkin.
- 2) Strategi ST (*Strenths Threats Strategies*) Strategi ini dibuat berdasarkan bagaimana perusahaan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.
- 3) Strategi WO (*Weaknesses Opportunities Strategies*) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluan yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang ada.
- 4) Strategi WT (*Weaknesses Threats Strategies*) Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang dimiliki perusahaan serta menghindari ancaman yang ada

Definisi dan batasan operasional

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

1. Lokasi penelitian dilaksanakan di Desa Kuta baru Kecamatan Tebing tinggi Kabupaten Serdang bedagai, Provinsi Sumatera Utara
2. Sampel dalam penelitian ini adalah 10 petani buah naga dan 3 orang responden meliputi, 1 orang lembaga pemerintahan, 2 orang konsumen buah naga, di Desa Kuta baru Kecamatan Tebing tinggi Kabupaten Serdang bedagai, Provinsi Sumatera Utara
3. Petani buah naga merupakan petani yang membudidayakan dan mengembangkan usahanya sebagai mata pencaharian sehari harinya.
4. Usahatani adalah himpunan dari sumber alam yang terdapat di tempat itu yang diperlukan untuk produksi pertanian seperti tubuh tanah dan air, perbaikan –perbaikan yang dilakukan atas tanah itu, sinar matahari, bangunan – bangunan yang didirikan diatas tanah dan sebagainya.
5. Strategi pengembangan adalah sebuah perencanaan untuk mencapai suatu tujuan, dalam pengembangannya konsep mengenai strategi harus terus memiliki perkembangan dan setiap orang mempunyai pendapat atau definisi yang berbeda mengenai strategi. Strategi dalam suatu dunia bisnis atau usaha sangat lah dibutuhkan untuk pencapaian visi dan misi yang sudah diterapkan oleh perusahaan, maupun untuk pencapaian sasaran atau tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

6. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam suatu usaha yang meliputi kekuatan dan kelemahan pada suatu usaha itu sendiri.
7. Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari dalam suatu usaha yang meliputi peluang dan ancaman.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak, Luas Daerah Dan Iklim

Penelitian ini dilakukan di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Serdang Bedagai. Desa Kuta Baru merupakan salah satu daerah yang berpotensi dalam pengembangan kawasan Usahatani Buah Naga di Kabupaten Serdang Bedagai dengan luas wilayah 600,5 Ha dan iklim dengan curah hujan 27–248 mm, dan suhu 23,70°C -34,20°C. Adapun batas-batas dari wilayah Desa Kuta Baru adalah sebagai berikut :

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Paya Lombang.
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kota Tebing Tinggi
3. Sebelah Timur berbatasan dengan Penggalangan.
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Paya Lombang.

Penggunaan Tanah

Desa Kuta Baru memiliki luas wilayah 600,5 Ha. Luas wilayah menurut penggunaannya dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4. Luas Wilayah Desa Kuta Baru Menurut Penggunaannya

Penggunaan Lahan	Luas Wilayah (Ha/m²)
Luas pemukiman	30
Luas persawahan	350
Luas kuburan	0,5
Sarana dan Prasarana	13
Luas tanaman holtikultura / ladang	207
Total	600,5

Sumber : Kantor Kepala Desa Kuta Baru

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa penggunaan luas lahan untuk pemukiman seluas 30 Ha/m², untuk persawahan seluas 350 Ha/m², untuk kuburan 0,5 Ha/m², untuk Sarana dan Prasarana 13 Ha/m² dan untuk tanaman hortikultura/ ladang 207 Ha/m².

Keadaan Penduduk

1. Menurut Jenis Kelamin

Berdasarkan laporan tahunan jumlah penduduk di Desa Kuta Baru adalah 4.735 jiwa yang tinggal di permukiman yang tersebar di 7 dusun. Untuk lebih jelasnya distribusi penduduk di Desa Kuta Baru berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut ini

Tabel 5.. Distribusi Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Serdang Bedagai

No	Jenis Kelamin	Jumlah (jiwa)	Presentase (%)
1	Laki-Laki	2.382	50,3%
2	Perempuan	2.353	49,7%
	Jumlah	4.735	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Kuta Baru 2019

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah penduduk di Desa Kuta Baru pada tahun 2019 sebesar 4.735 jiwa atau 100%. Dengan jumlah KK sebanyak 1.374, yang meliputi 2.382 jiwa laki-laki atau 50,3% dan 2.353 jiwa perempuan atau 49,7%. Jumlah penduduk berjenis kelamin laki-laki lebih tinggi dibandingkan dengan penduduk berjenis kelamin perempuan.

2. Menurut Umur

Jumlah penduduk di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi berdasarkan umur dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 6. Distribusi Penduduk Menurut Umur di Desa Kuta Baru KecamatanTebing Tinggi Kabupaten Serdang Bedagai

No	Umur (Tahun)	Jumlah (jiwa)	Presentase (%)
1	0-5	593	12.52%
2	6-12	399	8.42%
3	13-16	356	7,51%
4	17-59	3094	65.34%
5	< 60	293	6.21%
Jumlah		4.735	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Kuta Baru2019

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah usia terbanyak yaitu usia 17-59 tahun sebanyak 3094 jiwa atau 65.34%, sedangkan jumlah usia yang paling sedikit yaitu usia < 60 sebanyak 293 jiwa atau 6.21%.

3. Menurut Agama

Penduduk di Desa Kuta Baru yang terletak di Kecamatan Tebing Tinggi berdasarkan agama dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 7. Distribusi Penduduk Menurut Agama di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Serdang Bedagai

No	Agama	Jumlah (jiwa)	Presentase (%)
1	Islam	4.728	99,85
2	Protestan	7	0.15
3	Budha	0	0
4	Katolik	0	0
Jumlah		4735	100

Sumber : Kantor Desa Kuta Baru 2019

Dari tabel diatas menunjukkan mayoritas penduduk Desa Kuta Baru menganut agama islam sebanyak 4.728 jiwa atau 99,85 % sedangkan untuk agama yang paling sedikit dianut adalah agama Protestan 7 jiwa atau 0,15 %

4. Menurut Mata Pencaharian

Penduduk Desa Kuta Baru sebagian besar bermata pencaharian sebagai buruh. Namun selain buruh ada juga yang bermata pencaharian diluar buruh dan data penduduk berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel 8. Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Serdang Bedagai

No	Jenis Mata Pencaharian	Jumlah (jiwa)	Presentase (%)
1	Pegawai Negeri Sipil	24	0,50
2	Tni/Polri	3	0,07
3	Karyawan	44	0,92
4	Wiraswasta	146	3,08
5	Jasa	10	0,21
6	Petani	1066	22,51
7	Nelayan	-	-
8	Buruh	514	10,85
9	Lainnya	2928	61,83
	Jumlah	4735	100

Sumber : Kantor Desa Kuta Baru 2019

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa mata pencaharian yang tertinggi yaitu petani dengan jumlah 1.066 jiwa atau 22,51 %, dan jumlah yang paling sedikit yaitu TNI/Polri sebanyak 3 jiwa atau sama dengan 0,07 %.

5. Menurut Pendidikan

Keadaan penduduk Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tebing Kabupaten Serdang Bedagai menurut tingkat pendidikan dapat dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel 9. Distribusi Penduduk Menurut Pendidikan di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Serdang Bedagai

No	Jenis Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Presentase (%)
1	TK	203	4,65
2	SD	2.414	55,31
3	SLTP	900	20,62
4	SLTA	784	17,97
5	D-I	12	0,27
6	D-II	22	0,50
7	D-III	4	0,10
8	S-1	25	0,58
9	S-2	-	
Jumlah		4.364	100

Sumber; *Data kantor Desa*

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa mayoritas penduduk di Desa Kuta Baru memiliki tingkat pendidikan SD/Sekolah Dasar yakni sebesar 2.414 jiwa atau 55,31%, dan jumlah yang paling sedikit yaitu D-III sebanyak 4 jiwa atau 0,10%. Tingkat pendidikan penduduk di Desa Kuta Baru didominasi oleh tingkat pendidikan SD namun sudah ada penduduk di Desa Kuta Baru yang mengesap pendidikan sampai perguruan tinggi. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa tingkat pendidikan penduduk di Desa Kuta Baru mulai meningkat, hal ini akan mempermudah dalam pembangunan dan pengembangan Desa Kuta Baru tersebut.

Sarana dan Prasarana Umum

Sarana dan prasarana merupakan hal yang menunjang suatu kegiatan. Tersedianya sarana dan prasarana sangat menunjang atau mendukung jalannya suatu kegiatan. Adapun sarana dan prasarana yang tersedia di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Serdang Bedagai adalah sebagai berikut :

Tabel 10. Sarana dan Prasarana di Desa Kuta Baru

Sarana dan Prasarana	Unit	Keterangan
1. Prasarana Transportasi		Baik
- Jalan Desa dan Kelurahan	5,5 km	Rusak
2. Prasarana Air Bersih	24,2 km	
- Sumur Pompa	416	-
- Sumur Gali	945	-
2. Prasarana dan Sarana Pemerintahan		Baik
- Gedung Kantor	1	Baik
- Meja	5	Baik
- Kursi	15	Baik
- Lemari Arsip	5	Baik
- Komputer	2	Baik
- Kendaraan Dinas	1	Baik
3. Prasarana Peribadatan		
- Mesjid	4	-
- Mushola	6	-
-		
4. Prasarana Olahraga		
- Lapangan Voli	2	-
-		
5. Prasarana Kesehatan		
- Puskesmas Pembantu	1	-
- Posyandu	1	-
-		
6. Sarana Kesehatan		
- Bidan	4	-
-		
7. Prasarana dan Sarana Pendidikan		
- Gedung TK	1	-

Sumber : Kantor Kepala Desa Kuta Baru

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa total prasarana jalan yang baik sebesar 5,5 km dan total prasarana jalan yang rusak sebesar 24,2 km. Sehingga menunjukkan bahwa masih banyaknya jalan yang perlu untuk di perbaiki dan memerlukan perhatian dari pemerintah.

Prasarana air bersih yang tersedia di Desa Kuta Baru adalah sumur pompa sebanyak 416 unit dan sumur gali sebanyak 945 unit.

Di Desa Kuta Baru terdapat 1 unit gedung kantor yang memiliki kondisi dan ruang kerja yang baik. Di dalam gedung kantor juga terdapat inventaris dan alat tulis kantor berupa meja sebanyak 5 buah, kursi sebanyak 15 buah, lemari arsip 5 buah, komputer sebanyak 2 unit dan kendaraan dinas sebanyak 1 unit.

Di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi terdapat mesjid sebanyak 4 buah dan mushola sebanyak 6 buah, terdapat lapangan voli sebanyak 2 buah, terdapat puskesmas pembantu sebanyak 1 unit dan posyandu sebanyak 1 unit, terdapat bidan sebanyak 4 orang, terdapat Gedung TK milik sendiri sebanyak 1 buah.

Karakteristik Sampel

1. Kelompok Usia

Usia sampel pembudidaya di Desa Kuta Baru secara keseluruhan 33-68 tahun dan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 11. Sampel Pembudidaya Berdasarkan Usia di Desa Kuta Baru

No	Kelompok (tahun)	Usia	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	31-40		4	40
2.	41-50		5	50
3.	51-60		-	-
4.	61-70		1	10
Jumlah			10	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Kuta Baru

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa Pembudidaya Tanaman Buah Naga di Desa Kuta Baru yang berusia antara 31 sampai 40 tahun sebanyak 4 jiwa (40%), yang berusia antara 41 sampai 50 tahun sebanyak 5 jiwa (50%), yang berusia 61-70 tahun sebanyak 1 jiwa (10%).

2. Tingkat Pendidikan

Usahatani Buah Naga di Desa Kuta Baru rata-rata dijalankan oleh pembudidaya dengan berbagai macam tingkat pendidikan dan dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 12. Tingkat Pendidikan Pembudidaya Usahatani Buah Naga di Desa Kuta Baru.

Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)
SD	3
SMP	3
SMA	2
SMK	2
STM	-
SARJANA	-
Total	10

Sumber : data primer diolah

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa usahatani Buah Naga ini dijalankan oleh pembudidaya dari berbagai kalangan tingkat pendidikan. Ada 3 pembudidaya yang berlatarbelakang pendidikan SD, ada 3 pembudidaya yang berlatarbelakang pendidikan SMP, ada 2 pembudidaya yang berlatarbelakang pendidikan SMA, ada 2 pembudidaya yang berlatarbelakang pendidikan STM,

3. Jumlah Tanggungan

Berdasarkan hasil penelitian jumlah tanggungan pembudidaya Buah Naga di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 13. Jumlah Tanggungan Pembudidaya Buah Naga di Desa Kuta Baru

Jumlah Tanggungan	Sampel
2	2
3	5
4	2
5	1
Total	10

Sumber : data primer diolah

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa pembudidaya Buah Naga di Desa Kuta Baru yang memiliki 2 tanggungan berjumlah 2 pembudidaya, yang memiliki 3 tanggungan berjumlah 5 pembudidaya, yang memiliki 4 tanggungan berjumlah 2 pembudidaya, dan yang memiliki 5 tanggungan berjumlah 1 pembudidaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan adalah sebuah perencanaan untuk mencapai suatu tujuan, dalam pengembangannya konsep mengenai strategi harus terus memiliki perkembangan dan setiap orang mempunyai pendapat atau definisi yang berbeda mengenai strategi. Strategi dalam suatu dunia bisnis atau usaha sangatlah dibutuhkan untuk pencapaian visi dan misi yang sudah diterapkan oleh perusahaan, maupun untuk pencapaian sasaran atau tujuan, baik tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

Untuk menghadapi segala macam masalah dalam mencapai tujuan harus dapat menentukan strategi yang tepat agar dapat menempatkan diri pada posisi yang menguntungkan. Dalam menentukan strategi yang tepat, dilakukan indentifikasi terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang berpengaruh pada usahatani buah naga. Dengan faktor internal dan eksternal kita dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dihadapi para petani di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing tinggi.

A. Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan yang berguna untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan atas dasar sumber daya dan kemampuan yang dimilikinya. Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar perusahaan, yang berguna untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang mempengaruhi suatu kegiatan dalam perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara yang didapati dan pengolahan data yang diperoleh dari usahatani di daerah penelitian, dapat dilihat faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi sebagai berikut :

Faktor – faktor internal (kekuatan dan kelemahan)

Kekuatan :

- a. Sumberdaya Alam yang mendukung.

Sumber daya alam yang mendukung di Desa Kuta Baru Kabupaten Serdang Bedagai Kecamatan Tebing Tinggi terdapat SDA yang mendukung seperti iklim dengan curah hujan 27 – 248 mm per tahun dan suhu 23,70°C -34,20°C, dengan ketinggian 34 – 500 Mdpl. Dan sumber daya alam seperti air yang mudah didapatkan dikarenakan memiliki sistem irigasi yang berasal dari sungai Sei Padang untuk mengairi pesawahan dan tanaman hortikultura di Desa Kuta Baru

Tabel 14 Letak Geografis dan Iklim.

Geografis	
Luas Wilayah/Total Area	600,5
Tinggi di Atas Permukaan Laut (DPL)	34 – 500 M
Iklim	
Curah Hujan	27 – 248 mm
Suhu	23,70°C -34,20°C

Sumber: Data Kantor Desa

- b. Termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya.

Tanaman buah naga termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya dimana, dimana perawatan tanaman buah naga meliputi :

- Proses penyiraman dilakukan penyiraman yang dilakukan pada pagi dan sore hari jika cuaca sedang stabil jika cuaca pada musim penghujan maka mengurangi jumlah penyiraman dan jika pada musim kemarau maka perlu melakukan penyiraman lebih maksimal.

- Pemberian Pupuk bertujuan agar tanaman buah naga mendapat semua kebutuhan yang diperlukan saat proses pertumbuhan.

- Pemangkasan cabang bertujuan untuk menjaga kesehatan tanaman saat berbuah atau sebelum berbuah atau sebelum berbuah. Pemangkasan cabang memiliki 3 tipe yaitu Pemangkasan untuk membentuk batang pokok pemangkasan membentuk cabang produksi dan pemangkasan peremajaan.

c. Petani memiliki lahan sendiri

Petani di Desa kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi kabupaten Serdang Bedagai memiliki lahan sendiri dalam menanam dan membudidayakan buah naga. Petani di Desa Kuta Baru memiliki luas lahan pesawahan 350 Ha, luas lahan tanaman hortikultura / ladang sebesar 207 Ha, yang termasuk di dalamnya terdapat luas lahan tanaman hortikultura buah naga dengan luas lahan 1,07 Ha yang dimiliki para petani untuk membudidayakan buah naga.

d. Memiliki pengalaman dalam usaha budidaya tanaman.

Pengalaman para petani di desa Kuta Baru Kec. Tebing Tinggi Kab. Serdang Bedagai memiliki pengalaman membudidayakan buah naga selama 2-8 tahun dalam membudidayakan buah naga, dengan rata-rata selama 4 tahun. Sehingga petani buah naga dapat mengoptimalkan produksi buah naga.

Kelemahan :

a. Produksi buah naga masih rendah

Produksi buah naga tahun ini masih rendah di karenakan ada beberapa petani yang menanam bibitnya dalam satu tiang panjat hanya 3, sedangkan untuk memaksimalkan produksi seharusnya petani menanam bibit dalam satu tiang terdapat 4 bibit buah naga agar produksi buah naganya maksimal.

Tabel 15. Jumlah Produksi Buah Naga di Desa Kuta Baru

No Sampel	Luas Lahan (HA)	Jumlah Tanaman	Jumlah Produksi (Kg)
1	0,12	640	800
2	0,15	800	1000
3	0,06	240	320
4	0,08	427	4267
5	0,09	480	600
6	0,12	480	480
7	0,12	640	800
8	0,2	1067	1333
9	0,13	520	260
10	0,11	587	733
Jumlah	1,18	5880	10593
Rataan	0,118	589,4	654,6

Sumber: Data Primier tahun 2019

b. Pengelolaan buah naga kurang optimal.

Dikarenakan sebagian besar pendapatan petani buah naga belum menjadikan usahatani buah naga menjadi bisnis utama, sehingga pembudidayaan buah naga tidak dilakukan secara intensif. Sumber pendapatan para petani tidak hanya dari usaha budidaya buah naga, tetapi juga terdapat dari usaha pertanian lainnya. Kesibukan para petani dengan pekerjaan lain nya menyebabkan kurang perhatiannya dalam merawat buah naga. Hal ini mengidentifikasi bahwa budidaya buah naga dilakukan dengan kurang profesional dikarenakan buah naga bukan menjadi sumber pendapatan utama bagi petani.

c. Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan.

Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan menjadi kelemahan dikarenakan pemerintah daerah masih menganggap usaha tani buah naga adalah tanaman pekarangan, Sehingga para petani buah naga tidak mendapatkan bantuan, Seperti bantuan material maupun pengetahuan atau informasi lebih, yang dapat menjadikan komoditas buah naga menjadi komoditas yang unggul di daerah

- d. Pengetahuan petani dalam menggunakan market digital.

Kurangnya pengetahuan petani buah naga dalam menggunakan market digital, dikarenakan kurangnya wawasan para petani dalam menggunakan teknologi internet saat ini, dan kurangnya sosialisasi dari lembaga terkait dalam membantu petani menggunakan market digital.

Faktor – faktor eksternal (Peluang dan ancaman).

Peluang :

- a. Terjalinya hubungan dengan stake holder

Dengan terjalinnya hubungan dengan stake holder petani buah naga di desa Kuta Baru Kec. Tebing Tinggi, petani dapat mengoptimalkan hasil produksi dan memecahkan masalah yang dihadapi petani buah naga dengan memberikan bantuan material maupun pengetahuan atau informasi tentang budidaya buah yang baik dan menguntungkan dengan memanfaatkan sumber daya alam yang ada.

- b. Produk olahan pasca panen

Pembuatan produk olahan buah naga seperti sirup, selai, dan olahan lainnya yang berbahan baku dari buah naga akan menambah nilai jual dan mempunyai daya tarik tersendiri bagi konsumen. Dengan meningkatnya kreatifitas masyarakat untuk menciptakan produk olahan baru dengan menggunakan buah naga sebagai bahan baku untuk di pasarkan dapat meningkatkan permintaan buah naga sebagai bahan baku produk olahan.

- c. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga.

Dengan kandungan gizi buah naga yang tinggi dan kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat dapat meningkatkan permintaan buah naga. Maka buah naga

menjadi salah satu pilihan alternatif buah konsumsi yang diminati. Dikarenakan buah naga memiliki kandungan gizi yang baik untuk kesehatan.

Ancaman :

a. Perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga.

Perkembangan hama dan penyakit buah naga menjadi masalah dalam produktivitas buah naga. Hama dan penyakit buah naga yang menyerang dapat menurunkan kualitas buah sehingga menurunkan harga jual buah naga dan dapat merusak tanaman buah naga hingga tanaman buah naga mati. Hama yang menyerang buah naga salah satunya adalah tungau hama ini menyerang bagian jaringan klorofil yang berfungsi untuk asimilasi dari hijau menjadi coklat. Penyakit yang menyerang tanaman buah naga busuk pangkal batang gejalanya tanaman buah naga sering mengalami pembusukan pada pangkal batang, berwarna kecokelatan dan terdapat bulu putih dan penyebabnya pembusukan tersebut disebabkan oleh kelembaban tanah yang berlebihan sehingga muncul jamur yang menyebabkan pembusukan yaitu *Sclerotium rolfsii* Sacc. Sebelum hama dan penyakit tanaman buah naga menyerang sebaiknya melakukan pencegahan dengan cara melakukan perawatan secara intensif agar meminimalisirkan tumbuh dan berkembangnya penyakit tanaman buah naga.

b. Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi.

Keadaan ekonomi yang tidak stabil dapat mempengaruhi daya beli masyarakat terhadap buah naga. Masyarakat akan mempertimbangkan kebutuhan primer dalam skala prioritasnya. Sehingga dengan tidak membaiknya kondisi ekonomi. Maka akan mempengaruhi penjualan buah naga..

c. Infrastruktur jalan yang rusak

Akses jalan menuju desa Kuta Baru Kec.Tebing Tinggi yang rusak dapat mempengaruhi harga yang di berikan oleh pedagang pengumpul kepada petani, dikarenakan pedangan pengumpul akan lebih memilih tempat yang mudah di akses dari pada tempat yang susah untuk untuk diakses.

Setelah di ketahui faktor – faktor internal dan eksternal pada usahatani buah naga di daerah penelitian, tahap selanjutnya adalah tahap pengumpulan data. Model yang digunakan adalah Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dan Matriks Faktor Eksternal (EFAS). Dari berbagai faktor-faktor internal dan eksternal Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga, maka dapat dilakukan penentuan kuadran SWOT yang dapat dilihat dari tabel 14 dan Tabel 15 sebagai berikut.

Tabel 14. Matriks Faktor Internal pada “Strategi Pengembangan Usahatani BuahNaga”

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
Sumber daya alam yang mendukung.	0,16	3,3	0,52
Termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya.	0,14	2,8	0,39
Petani memiliki lahan sendiri.	0,17	3,4	0,57
Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha budidaya tanaman.	0,18	3,6	0,64
Subtotal	0,65	13,1	2,12
Kelemahan			
Produktifitas buah naga masih rendah	0,09	1,9	0,17
Pengelolaan buah naga kurang optimal.	0,10	2	0,2
Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat.	0,09	1,2	0,10
Kurangnya pengetahuan petani dalam menggunakan market digital.	0,07	1,5	0,10
Subtotal	0,32	6,6	0,57
TOTAL	1	19,7	2,69

Tabel 15. Matriks Faktor Eksternal pada “Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga”

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
Terjalinya hubungan dengan stake holder.	0,17	2,8	0,47
Produk olahan pasca panen..	0,20	3,3	0,66
Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga.	0,24	3,9	0,93
Subtotal	0,61	10	2,06
Ancaman			
Perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga.	0,14	2,3	0,32
Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi.	0,13	2,1	0,27
Infrastruktur jalan rusak	0,12	1,5	0,18
Subtotal	0,31	5,9	0,77
TOTAL	1	15,9	2,83

Sumber : Data Primer diolah Tahun 2019

Dari Tabel 14 dan Tabel 15 diatas dapat dilihat bahwa faktor internal dengan skor tertinggi adalah Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha budidaya tanaman dengan skor tertinggi 0,64 yang merupakan kekuatan (*Strength*) pada “Usahatani Buah naga”. Dan kemudian kelemahan (*Weakness*) dengan skor tertinggi adalah pengolahan buah naga kurang optimal dengan skor tertinggi 0,17. Sedangkan pada faktor eksternal pada peluang (*Opportunities*) adalah peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan dengan skor tertinggi 0,93. Dan pada ancaman (*Threats*) dengan skor tertinggi 0,32 adalah perkembangan hama dan penyakit buah naga.

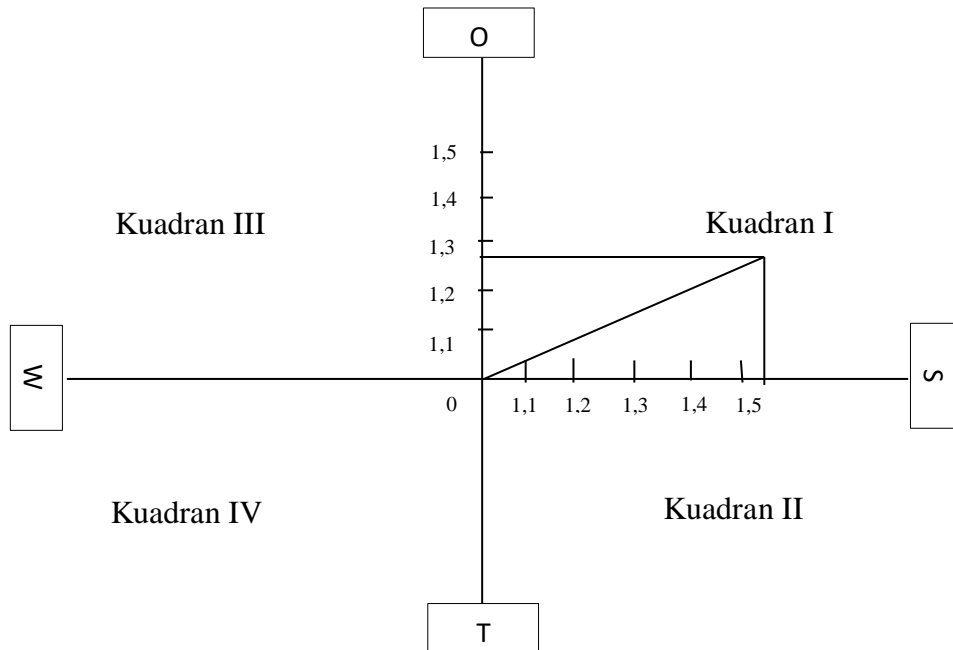
B. Gambar Diagram SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman, sedangkan faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Dari hasil analisis tabel 14 Matriks faktor internal mempunyai total dengan skor 2,69. Dan pada tabel 15

Matriks eksternal mempunyai total nilai skor 2,83 selanjutnya nilai total skor dari masing-masing faktor dapat dirinci sebagai berikut:

$$\text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} = 2,12 - 0,57 = 1,55$$

$$\text{Peluang} - \text{Ancaman} = 2,06 - 0,77 = 1,29$$



Gambar : Diagram Analisis SWOT Pengolahan Data Internal dan Eksternal

Dari gambar diagram di atas jelas menunjukkan bahwa Usahatani Buah naga telah berada pada titik (1,55 : 1,29) Kuadran I menunjukkan hasil sumbu x dan y (Positif ,Positif). Posisi ini menandakan pada sebuah posisi yang menguntungkan. Dengan terus melakukan strategi pengembangan yang agresif yang dapat meningkatkan usahatani buah naga. Untuk meningkatkan usaha tani buah naga terdapat Strategi SO yang dimana menggunakan kekuatan pembudidaya untuk mengambil setiap keunggulan pada kesempatan yang ada.

C. Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat yang di pakai untuk menyusun faktor- faktor strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan disesuaikan dengan kekuatan yang dimiliki, dalam mengembangkan usaha tani buah naga di desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi . Dibawah ini adalah tabel 16 yang menjelaskan matriks SWOT.

<p style="text-align: center;">Faktor Internal</p> <p style="text-align: center;">Faktor Eksternal</p>	<p>Kekuatan (<i>Strength</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Sumberdaya Alam yang mendukung. b. Termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya. c. Petani memiliki lahansendiri. d. Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha budidaya tanaman 	<p>Kelemahan (<i>Weakness</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Produktifitas buah naga masih rendah. b. Pengolaan buah naga kurang optimal. Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat. c. Kurangnya pengetahuan petani dalam menggunakan market digital.
<p>Peluang (<i>Opportunities</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Terjalannya hubungan dengan stakeholder. b. Produk olahan pasca panen. c. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga. 	<p>Strategi SO</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Memanfaatkan sumber daya alam dengan baik sebagai cara untuk mengembangkan produktifitas usahatani buah naga. b. Mengoptimalkan Produksi buah naga untuk memenuhi permintaan konsumen. 	<p>Strategi WO</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Meningkatkan pengetahuan petani dalam menggunakan market digital untuk memenuhi permintaan. b. Menjaln hubungan dengan stake holder untuk meningkatkan produktifitas.

Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi ST	Strategi WT
<ul style="list-style-type: none"> a. Perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga. b. Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi. c. Infrastruktur jalan yang rusak. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Menggunakan Pengalamannsebagai pencegah hama dan penyakit. b. Menciptakan usaha skala rumah tangga dalam memanfaatkan limbah usaha tani buah naga. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Mengupayakan akses bantuan dari pemerintah b. Membentuk kelompok tani untuk meningkat produksi dan meminimalisir perkembangan hama dan penyakit.

Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Tani Buah Naga

Berdasarkan hasil dari identifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor internal (peluang dan ancaman) maka dapat disusun matriks SWOT. Formulasi matriks SWOT menghasilkan berbagai alternatif strategi diantaranya strategi S-O, strategi S-T, strategi W-O dan strategi W-T. Dalam merumuskan matriks SWOT yang dilakukan untuk Usaha Tani Buah Naga juga harus dapat merumuskan strategi yang dapat di terapkan kedalam Usaha Tani. Strategi pengembangan yang dilakukan dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan strategi pengembangan bagi Usaha Tani Buah naga dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi

Dari tabel 16 diatas terdapat beberapa alternative strategi yang dapat dirumuskan berdasakan hasil analisis SWOT tersebut. Beberapa strategi tersebut akan di bahas lebih jelas dibawah ini.

1. Strategi S-O (*Strength – Opourtunities*)

Strategi yang memanfaatkan yang di miliki oleh petani untuk dapat meraih peluang yang ada guna memaksimumkan keuntungan yang ingin dicapai

oleh perusahaan. Kekuatan yang menjadi pertimbangan dalam analisis S-O adalah:

a) Memanfaatkan sumber daya alam dengan baik sebagai cara untuk mengembangkan usahatani buah naga dalam meningkatkan jumlah produksi dengan menambah luas lahan budidaya buah naga dengan memanfaatkan peluang pasar yang ada sehingga dengan adanya SDA tanah yang subur dan ketersediaan air hal ini mendorong keberhasilan dalam melakukan budidaya.

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

2. Strategi W – O (*weakness – Opportunities*)

Strategi W –O adalah strategi menggunakan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki petani. Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Usahatani buah naga adalah terjalinnya hubungan dengan stake holder, produk olahan pasca panen dan peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga. Kelemahan yang harus diatasi adalah produktifitas buah naga kurang optimal, pengolahan buah naga kurang optimal, kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat dan pengetahuan petani dalam menggunakan market digital

Strategi W – O yang dirumuskan dari matriks SWOT untuk Usahatani Buah Naga adalah :

a) Menjalin hubungan dengan stake holder untuk meningkatkan produktifitas buah naga dan mengembangkan teknologi pasca panen untuk memaksimalkan

produktifitas buah naga dengan cara membuat usaha skala rumahan dapat memiliki nilai tambah dan dapat memenuhi pasar dengan memanfaatkan permintaan – permintaan pasar.

b) Meningkatkan kemampuan petani dalam menggunakan market digital agar Produk buah naga mempunyai jaringan pasar yang luas dengan cara menampilkan produk pertanian seperti buah naga pada aplikasi jual beli yang banyak digunakan oleh masyarakat.

3. Strategi S – T (*Strength – Threats*)

Strategi S –T adalah Strategi yang memanfaatkan kekuatan pada petani untuk menghadapi ancaman yang akan dihadapi petani. Kekuatan yang digunakan dalam perumusan strategi S – T adalah Sumber daya alam yang mendukung, termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya, petani memiliki lahan sendiri dan memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha budidaya tanaman. Serta ancaman yang harus dihadapi dalam Usahatani Buah Naga ini adalah Perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga, menurunnya daya beli karena situasi ekonomi dan infrastruktur jalan rusak.

Strategi S – T yang dirumuskan dari matriks SWOT untuk Usahatani Buah Naga ini adalah :

a) Menggunakan pengalaman sebagai pencegah hama dan penyakit, para petani harus rutin memperhatikan budidaya dan tujuan mencegah sebelum hama dan penyakit datang menyerang, petani tepat waktu dalam pembersihan gulma dan pemberian fungisida pada usahatani buah naga.

b) Menciptakan usaha skala rumahan dalam memanfaatkan limbah usaha tani sebagai nilai tambah pendapatan tetapi juga diimbangi dengan harga yang

sesuai, oleh karena itu petani meningkatkan jaringan pasar dengan tujuan untuk melihat permintaan konsumen dan harga buah naga.

4. Strategi W – T (*Weakness – Threats*)

Strategi W – T merupakan meminimalisasikan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan untuk menghadapi ancaman yang akan dihadapi.. Kelemahan yang harus diatasi adalah produktifitas buah naga kurang optimal, pengolahan buah naga kurang optimal, kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat dan pengetahuan petani dalam menggunakan market digital. Serta ancaman yang harus dihadapi dalam Usahatani Buah Naga ini adalah Perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga, menurunnya daya beli karena situasi ekonomi dan infrastruktur jalan rusak. Strategi W – T yang dirumuskan dari matriks SWOT untuk Usahatani Buah Naga adalah:

a) Mengupayakan akses bantuan dari pemerintah maupun pihak – pihak swasta lainnya agar dapat memberi bantuan untuk menanggulangi tingginya biaya usaha tani.

b) Mengoptimalkan pengelolaan buah naga secara intensif dalam perawatannya untuk menghindari perkembangan hama dan penyakit tumbuhan yang menyerang buah naga sehingga dapat meningkatkan kualitas buah naga dan harga jual buah naga

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian Usahatani Buah Naga di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis faktor internal Usahatani Buah Naga terdapat 4 kekuatan (*Strength*) yaitu Sumber daya alam yang mendukung, Termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya, Petani memiliki lahan sendiri. Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha budidaya tanaman, Dan mempunyai 4 kelemahan (*Weakness*) yaitu .Produktifitas buah naga masih rendah. Pengolaan buah naga kurang optimal, Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat, Kurangnya pengetahuan petani dalam menggunakan market digital. Dan faktor eksternal Terdapat 3 peluang (*Opportunities*) yaitu Terjalannya hubungan dengan stakeholder, Produk olahan pasca panen. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga, Dan memiliki 3 ancaman (*Threats*) yaitu Perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga, Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi dan Infrastruktur jalan yang rusak.
2. Berdasarkan hasil dari analisis SWOT strategi pengembangan usahatani buah naga, memiliki strategi yang bisa di terapkan pada usahatani buah naga yaitu memaksimalkan penggunaan lahan, meningkatkan kerjasama dengan pemerintah untuk mendapatkan bantuan berupa material maupun pengetahuan informasi, menciptakan produk olahan baru untuk menambah nilai jual dan

daya tarik, dan meminimalisir perkembangan hama dan penyakit buah naga agar dapat memaksimalkan produktivitas buah naga. Dan pada matriks posisi, usahatani buah naga berada pada posisi (1,55 :1,29) di kuadran I yang menunjukkan bahwa usahatani buah naga ini kuat dan berpeluang. Strategi yang diberikan adalah Agresif, di mana memanfaatkan kekuatan untuk meraih peluang yang menguntungkan.

Saran

1. Kepada pihak petani agar meningkatkan produksi dan menjaga kualitas buah naga agar dapat memenuhi permintaan pasar dan menciptakan kepuasan konsumen.
2. Kepada pihak pemerintah diharapkan perhatiannya kepada petani buah naga di Desa Kuta Baru Kecamatan Tebing Tinggi untuk melakukan sosialisasi tentang hama dan penyakit buah naga dan memberikan bantuan berupa modal ataupun peralatan untuk meningkatkan produksi buah naga.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiyanto, 2011. *Strategi Pengembangan Produksi Buah Naga Merah (Hylocereus polyrhicus) Di Kabupaten Sukoharjo*.
- Alma, Buchari. 2008. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: CV. Alfabeta
- Grewen dan Levy, 2008. *Marketing*. New York.McGrawHill.
- Jatmiko, RD. 2003. *Manajemen Strategi*. Malang.UMM Press.
- Kotler, 2006. *Marketing Manajement*. New jersey. Pearson Education inc saddle river.
- Kristanto, 2008. *Buah Naga, Pembudidayaan Di Pot dan Di Kebun*. Swadaya . Cimanggis Depok.
- Marchel Kristian Pangkey dkk, 2016. *Jurnal Perbandingan Tingkat Pendapatan Petani Kelapa Di Kabupaten Minahasa Selatan (Studi Kasus Di Desa Ongkaw I Dan Desa Tiniawangko Kecamatan Sinonsayang)*. Vol 16 No. 02 Tahun 2016.
- Munawar Muhammad, 2018. *Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah (Hylocereus costaricensis) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur*. Vol 11 No 1 2018
- Pane, F,m., 2017 *Strategi Pengembangan Sayuran Hidroponik Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang (Skripsi)*. Medan : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
- Rahmat, 2014. *Manajemen Strategi*. Cv Pusaka Setia. Bandung.
- Ramgkuti, 2014. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rekna Wahyuni, 2012 *Jurnal Pemanfaatan Buah naga Dalam Pembuatan Jenang Dengan Perlakuan Penambahan Daging Buah Yang Berbeda*.Vol.4 No.1 2012
- Rukmana R, 2003. *Usaha Tani Markisa*. Kanisisus Yogyakarta.
- Sobri, M.a, 2017 *Strategi Pengembangan Usaha Tani nenas (Ananas comosus) Studi Kasus Kelurahan Bilik Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhan Batu (Skripsi)*. Medan : Fakultas pertanian Universitas Sumatera Utara

- Sri Hastuti, 2013. *Strategi Pengembangan Salak Pondoh* Kecamatan Pronojiwo Kabupaten Lumajang. *Jurnal Ilmiah INOVASI*, Vol.13 No 3. Desember 2014.
- Sukartawi, 2002. *Prinsip Dasar Ekonomi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sumarno, 2009. *Jurnal Trend Produksi dan Prospek pengembangan Komoditi Buah Naga Di Kabupaten Jember*. Vol 3 No 2. Juli 2009.
- Windia, Dkk., 2017. *Strategi Pengembangan Usaha Perbenihan Padi Bersertifikat* di Subak Guama Kecamatan Marga Kabupaten Tabanan. *Jurnal Manajemen Agribisnis*. Vol. 5, No. 1, Mei 2017. Fakultas Pertanian Universitas Udayana.
- Yanda Fauzi Tama dkk,2014. *Jurnal Analisi Usaha Tani Dan Pemasaran Salak Pondoh (Salacca Edulis Reinw) Di Desa Rambah Baru Kecamatan Rambah Samo Kabupaten Rokan Hulu*. Vol 1 No. 2 Tahun 2014.

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TANI BUAH
NAGA(*Hylocereus*)
(STUDI KASUS: DI DESA KUTA
BARU KECAMATAN TEBING TINGGI KABUPATEN
SERDANG BEDAGAI)**

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Aprian prabowo

NPM : 1504300166

Jurusan : Agribisnis/Fakultas Pertanian

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/ibu untuk mengisi kuesioner ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban dari kuesioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari bapak/ibu/saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Kuisisioner Penelitian

A. Karakteristik Responden

Nama :
Jenis Kelamin :
Alamat :
Usia :
Pendidikan Terakhir :
Pekerjaan :
Jumlah Tanggungan :
Luas Lahan : Ha
Pengalaman :

B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/I untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan pertanyaan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (√) pada kolom yang tersedia.
3. Keterangan pilihan :

SS : Sangat Setuju (4)

S : Setuju (3)

TS : Tidak Setuju (2)

STS : Sangat Tidak Setuju (1)

Terima kasih banyak untuk waktu yang telah bapak/ibu/berikan sehingga informasi yang bapak/ibu berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini.

Tujuan Kuisioner Penelitian

Analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
Kekuatan (Strength)				
a. Sumber daya alam yang mendukung. b. Termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya. c. Petani memiliki lahan sendiri. d. Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha budidaya tanaman.				

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
Kelemahan (Weakness)				
a. Produktifitas buah naga masih rendah b. Pengelolaan buah naga kurang optimal. c. Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat. d. Kurangnya pengetahuan petani dalam menggunakan market digital.				

Analisis Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
Peluang (Opportunities)				
a. Terjalinya hubungan dengan stake holder. b. Produk olahan pasca panen.. c. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga.				

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
Ancaman (Threats)				
a. Perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga. b. Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi. c. Infrastruktur				

PENGISIAN BOBOT DAN RATING

Petunjuk Pengisian:

Kriteria Bobot

1. Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala:

Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting)

Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting)

2. Dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00 atau 100%
3. Penentuan bobot didasarkan pada seberapa besar persentase pengaruh suatu variabel terhadap kesuksesan perusahaan.

Kriteria Rating

Pemberian nilai rating terhadap faktor internal dan eksternal Strategi Pengembangan Usahatani buah naga

SWOT	Rating			
	Sangat Besar (SB)	Besar (B)	Kecil (K)	Sangat Kecil (SK)
Kekuatan dan Peluang	4	3	2	1
Kelemahan dan Ancaman	1	2	3	4

Pengisian Rating

- Pemberian nilai rating terhadap kelemahan Usaha tani buah naga

Menurut Bapak/Ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi Usaha tani Buah naga.

Kekuatan	4	3	2	1
a. Sumber daya alam yang mendukung. b. Termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya. c. Petani memiliki lahan sendiri. d. Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha budidaya tanaman.				

- Pemberian nilai rating terhadap kelemahan Usahatani buah naga

Menurut Bapak/Ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi Usahatani Buah naga.

Kelemahan	1	2	3	4
a. Produktifitas buah naga masih rendah b. Pengelolaan buah naga kurang optimal. c. Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat. d. Kurangnya pengetahuan petani dalam menggunakan market digital				

- Pemberian nilai rating terhadap kelemahan Usahatani buah naga

Menurut Bapak/Ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi Usahatani Buah naga.

Peluang	4	3	2	1
a. Terjalinya hubungan dengan stake holder. b. Produk olahan pasca panen.. c. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga.				

- Pemberian nilai rating terhadap kelemahan Usahatani buah naga
 Menurut Bapak/Ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi Usahatani Buah naga.

Ancaman	1	2	3	4
a. Perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga. b. Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi. c. Infrastruktur jalan rusak				

No	Nama	Jenis Kelamin	Alamat	Pekerjaan	Usia	Pendidikan Terakhir	Jumlah Tanggungan	Luas Lahan (Ha)	Pengalaman (Tahun)
1	Saidir	Laki – Laki	Dusun III Desa Kuta Baru	Petani	42 Tahun	SMk	4 Orang	0.12 Ha	3 Tahun
2	Budiman	Laki – Laki	Dusun III Desa Kuta Baru	Petani	48 Tahun	SMP	5 Orang	0.15 Ha	5 Tahun
3	Misnan	Laki – Laki	Dusun III Desa Kuta Baru	Petani	61 Tahun	SD	3 Orang	0.06 Ha	8 Tahun
4	Supariatun	Perempuan	Dusun III Desa Kuta Baru	IRT	40 Tahun	SD	2 Orang	0.08 Ha	2 Tahun
5	Sulia	Perempuan	Dusun III Desa Kuta Baru	IRT	41 Tahun	SMP	4 Orang	0.09 Ha	2 Tahun
6	Tasim	Laki – Laki	Dusun III Desa Kuta Baru	Petani	44 Tahun	SD	3 Orang	0.12 Ha	5 Tahun
7	Nasib Suyono	Laki-Laki	Dusun III Desa Kuta Baru	Petani	35 Tahun	SMP	3 Orang	0.12 Ha	3 Tahun
8	Suparjo	Laki – Laki	Dusun III Desa Kuta Baru	Petani	33 Tahun	SMK	3 Orang	0.2 Ha	5 Tahun
9	Zulkifli	Laki – Laki	Dusun III Desa Kuta Baru	Petani	42 Tahun	SMA	2 Orang	0.13 Ha	3 Tahun

10	Sukirman	Laki- Laki	Dusun III Desa Kuta Baru	Petani	36 Tahun	SMA	3 Orang	0.11 Ha	5 Tahun
11	Rsminto	Laki- Laki	Dusun I Desa Kuta Baru	Penyuluh Pertanian	31 Tahun	S1	2 Orang	-	-
12	Fachri	Laki- Laki	Dusun V Desa Binjai	Pegawai Negeri Sipil	28 Tahun	S1	1 Orang	-	-
13	Yongki	Laki - Laki	Desa Panggalangan Dusun 1	Pedagang Pengepul	27 Tahun	SMA	-	-	-

Lampiran 3 Hasil Perhitungan Rating Pada Faktor Strategi Internal dan Eksternal

Strategi Internal dan Eksternal		Faktor- Faktor strategi internal dan Eksternal	Responden										Jumlah	Rata-rata
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Strength	S1	Sumber daya alam yang mendukung	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	33	3,3
	S2	Termasuk tanaman yang mudah dalam perawatannya.	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	28	2,8
	S3	Petani memiliki lahan sendiri	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	34	3,4
	S4	Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha pembibitan tanaman	4	4	4	3	3	4	4	3	4	3	36	3,6
Weakness	W1	Produktivitas buah naga masih rendah	2	2	2	2	2	2	2	3	1	1	19	1,9
	W2	Pengelolaan buah naga kurang optimal	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	20	2
	W3	Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	12	1,2
	W4	Kurangnya pengetahuan petani dalam pembibitan dalam menggunakan market digital	1	2	2	1	2	2	2	1	1	1	15	1,5
Total												197	19,7	

Opportunity	O 1	Terjalannya hubungan dengan stake holder	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	28	2,8
	O 2	Produk olahan pasca panen	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	33	3,3
	O 3	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah naga	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	39	3,9
Threats	T 1	Perkembangan hama dan penyakit tanaman buah naga	2	2	2	2	2	3	3	3	2	2	23	2,3
	T 2	Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	21	2,1
	T 3	Infrastuktur jalan rusak	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	15	1,5
Total												159	15,9	

Lampiran 4. Contoh Perhitungan Nilai Bobot dan Rating dari kuisioner Matriks IFE dan EFE

1. Contoh Perhitungan untuk Matriks (IFE)

⇒ Perhitungan jumlah untuk faktor kekuatan pada No.1 didapat dari total jawaban 10 responden yaitu

$$3 + 3 + 4 + 4 + 3 + 3 + 3 + 3 + 4 + 3 = 33$$

⇒ Total IFE didapat dari total jumlah jawaban 10 responden dari faktor kekuatan dan faktor kelemahan. Perhitungannya adalah

$$33 + 28 + 34 + 36 + 19 + 20 + 12 + 15 = 197$$

⇒ Perhitungan bobot untuk faktor kekuatan pada No.1 didapat dari total jawaban 10 responden dibagi dengan total IFE perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$Bobot = \frac{33}{197} = 0,16$$

Untuk Total Bobot IFE harus sama dengan 1,00

⇒ Perhitungan rating untuk faktor kekuatan pada No.1 didapat dari total jumlah jawaban 10 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungan sebagai berikut :

$$Rating = \frac{33}{10} = 3,3$$

⇒ Perhitungan B x R untuk faktor kekuatan pada No.1 didapat dari perkalian bobot dan Rating. Perhitungannya adalah :

$$Bobot \times Rating = 0,16 \times 3,3 = 0,52 \text{ dst.}$$

2. Contoh Perhitungan untuk Matriks (EFE)

⇒ Perhitungan jumlah untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari total jawaban 10 responden yaitu

$$3 + 3 + 3 + 3 + 2 + 3 + 2 + 3 + 3 + 3 = 28$$

⇒ Total EFE didapat dari total jumlah jawaban 10 responden dari faktor peluang dan faktor ancaman. Perhitungannya adalah

$$28 + 33 + 39 + 23 + 21 + 15 = 159$$

⇒ Perhitungan bobot untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari total jawaban 10 responden dibagi dengan total EFE perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{Bobot} = \frac{28}{159} = 0,17$$

Untuk Total Bobot EFE harus sama dengan 1,00

⇒ Perhitungan rating untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari total jumlah jawaban 10 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Rating} = \frac{100}{30} = 3,3$$

⇒ Perhitungan B x R untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari perkalian bobot dan Rating. Perhitungannya adalah :

$$\text{Bobot} \times \text{Rating} = 0,17 \times 2,8 = 0,47 \text{ dst.}$$

Lampiran 5 : Jumlah Produksi Buah Naga

No Sampel	Luas Lahan (HA)	Jumlah Tanaman	Jumlah Produksi (Kg)
1	0,12	640	800
2	0,15	800	1000
3	0,06	240	320
4	0,08	427	4267
5	0,09	480	600
6	0,12	480	480
7	0,12	640	800
8	0,2	1067	1333
9	0,13	520	260
10	0,11	587	733
Jumlah	1,18	5880	10593
Rataan	0,118	589,4	654,6

Lampiran 6 : Jumlah Rumah Tangga Usaha Hortikultura Jumlah Pohon/Rumpun/Luas Tanam yang Diusahakan/Dikelola per Rumah Tangga Menurut Jenis Tanaman Hortikultura Tahunan Provinsi Sumatera Utara 2013

Jumlah Pohon/Rumpun/Luas Tanaman	Jumlah Rumah Tangga Usaha Holtikultura	Satuan	Diusahakan/ Dikelola	Yang Sudah Produksi	Rata-rata Jumlah Pohon/Rumpun/ Luas tanam yang Diusahakan/ Dikelola Per Rumah Tangga
ALPUKAT	366959	Pohon	3599013	1886828	9
ANGGUR	3330	Pohon	697329	559456	209
APEL	7103	Pohon	4433186	2975376	624
BELIMBING	51101	Pohon	1852130	966885	36
BUAH NAGA	15173	Pohon	4113666	2220299	271
BUAH NONA	35758	Pohon	1786977	1372603	49
CEMPEDAK	80105	Pohon	2707424	1410961	33
DUKU	676015	Pohon	13644278	8614613	20
DURIAN	1323992	Pohon	23331721	10775126	17
JAMBU AIR	206180	Pohon	1115881	587204	5
JAMBU BIJI	158941	Pohon	5544748	3768655	34
JAMBU BOL	17242	Pohon	130420	75995	7
JERUK SIAM	554432	Pohon	72039457	42984552	129
JERUK BESAR	83577	Pohon	1068242	649379	12
KEDONDONG	62993	Pohon	236464	163398	3
KESEMEK	3847	Pohon	301397	253867	78
LENGKENG	45873	Pohon	766057	256330	16
MANGGA	2315270	Pohon	183354999	10915117	7
MANGGIS	282503	Pohon	4386541	2022286	15
MARKISA	132331	Pohon	4275139	2149497	323
MATOA	15515	Pohon	240854	140252	15
NANGKA	699305	Pohon	4190593	2539818	5
PEPAYA	466903	Pohon	44289706	26685222	94
PISANG	5409875	Pohon	193223170	114489772	35
RAMBUTAN	1267750	Pohon	16255747	10327166	12
SALAK	199108	Pohon	1033301714	82610057	518
SAWO	163735	Pohon	1375055	908132	8
SIRSAK	71503	Pohon	1082926	441952	15
SUKUN	64076	Pohon	299093	181185	4
TERONG BRASTAGI	3906	Pohon	2204472	1066885	564
BLIMBING WULUH	8954	Pohon	55544	31526	6
JENGKOL	403986	Pohon	4104953	2593025	10
KLUWIH	18930	Pohon	59659	39485	3
MELINJO	511312	Pohon	7939067	5508127	15
PETAJ	654245	Pohon	4186375	2097762	6

KAPULAGA	199993	Pohon	112727398	89104745	563
MAHKOTA DEWA	1719	Pohon	71891	34565	41
MENKUDU	14040	Pohon	289177	190892	20
SALAM	4794	Pohon	136265	52159	28
SEREH	47944	Pohon	11413050	4505034	238
SIRIH	36967	Pohon	9666496	7004 655	261
ANTHURIUM BUNGA	1038	Pohon	559084	327138	538
ANTHURIUM DAUN	2596	Pohon	407114	96652	156
BAMBU HIAS	1170	Pohon	297348	71123	254
BOUGENVILLE A	2603	Pohon	280232	107385	107
EUPHORBIA	1457	Pohon	40702	14224	27
PHYLODENRO N	1112	Pohon	892185	365044	802

Sumber: Data Sensus Pertanian 2013-Badan Pusat Statistik Republik Indonesia