

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI BUAH NAGA DI
DESA GARECCING KECAMATAN SINJAI SELATAN
KABUPATEN SINJAI**

**SERI MALA
105961102817**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2021**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI BUAH NAGA DI DESA GARECCING
KECAMATAN SINJAI SELATAN KABUPATEN SINJAI**

**SERI MALA
105961102817**

SKRIPSI

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian Strata Satu
(S-1)**

10/09/2021
-
1 exp
Smb. Alumni
-
R/0130/AGB/2100
MAL
S'

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa
Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai

Nama : Seri Mala

Stambuk : 105961102817

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Disetujui :

Pembimbing Utama



Dr. Ir. Hj. Siti Wardah, M.Si.
NIDN : 0008066301

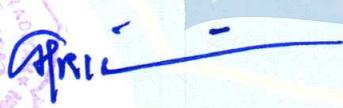
Pembimbing Pendamping



Firmansyah, S.P., M.Si.
NIDN : 0930097503

Diketahui

Dekan Fakultas Pertanian



Dr. Ir. Andi Khaeriyah, M.Pd.
NIDN. 0926036803

Ketua Program Studi Agribisnis



Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.
NIDN. 0921037003

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul : Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai

Nama : Seri Mala

Stambuk : 105961102817

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Nama

Tanda Tangan

1. Dr. Ir. Hj. Siti Wardah, M.Si.
Ketua Sidang

2. Firmansyah, S.P., M.Si.
Sekertaris

3. Dr. Mohammad Natsir, S.P., M.P.
Anggota

4. Nadir, S.P., M.Si.
Anggota

Tanggal Lulus : 31 Agustus 2021

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul : **Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai**. Adalah benar merupakan hasil karya yang belum di ajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi apapun. Semua sumber data dan informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka dibagian akhir skripsi ini.

Makassar, Juli 2021

Seri Mala
105961102817

Tanggal Lulus : 31 Agustus 2021

ABSTRAK

SERI MALA. 105961102817. Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai. dibimbing oleh SITI WARDAH dan FIRMANSYAH.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dalam strategi pengembangan usahatani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dan mengetahui alternatif strategi pengembangan usahatani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai.

Populasi pada penelitian ini adalah Petani buah naga yang berjumlah 100 orang. Teknik penentuan sampel dilakukan secara *random sampling* dengan mengambil 18% dari jumlah populasi jadi jumlah sampel pada penelitian ini adalah 18 orang, penelitian ini dilakukan dari bulan Juni sampai Agustus 2021. Data diolah dengan menggunakan metode Analisis SWOT.

Nilai Komulatif pada faktor internal kekuatan lebih besar yakni skor dari bobot dan rating dari faktor internal adalah 3,08 dan skor dari bobot dan rating dari faktor eksternal adalah 2,75. Berdasarkan matriks SWOT agribisnis buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai berada pada posisi pertumbuhan artinya memiliki peluang untuk terus mengembangkan agribisnis buah naga.

Kata Kunci : strategi, usahatani buah naga, SWOT

ABSTRACT

SERI MALA. 105961102817. Dragon Fruit Farming Development Strategy in Gareccing Village, South Sinjai District, Sinjai Regency. supervised by SITI WARDAH and FIRMANSYAH.

This study aims to identify internal and external factors in the strategy of developing dragon fruit farming in Gareccing Village, South Sinjai District, Sinjai Regency and to find out alternative strategies for developing dragon fruit farming in Gareccing Village, South Sinjai District, Sinjai Regency.

The population in this study were dragon fruit farmers, totaling 100 people. The sampling technique was carried out by random sampling by taking 18% of the total population so the number of samples in this study was 18 people, this study was conducted from June to August 2021. The data was processed using the SWOT analysis method.

The cumulative value of the internal factor of strength is greater, namely the score of the weight and rating of the internal factor is 3.08 and the score of the weight and rating of the external factor is 2.75. Based on the SWOT matrix, dragon fruit agribusiness in Gareccing Village, South Sinjai District, Sinjai Regency is in a growth position, meaning that it has the opportunity to continue to develop dragon fruit agribusiness.

Keywords: strategy, dragon fruit farming, SWOT

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai”.

Skripsi ini merupakan Tugas Akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penulis menyadari bahwa penyusunan Skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan Ucapan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Dr. Ir. Hj. Siti Wardah, M.Si Selaku Pembimbing I dan Bapak Firmansyah, S.P., M.Si Selaku Pembimbing II yang senantiasa meluangkan Waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi dapat diselesaikan.
2. Ibu Dr. Ir. Andi Khaeriyah, M.Pd selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ibu Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P selaku ketua Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

4. Kedua Orang Tua Ayahanda Rustan dan Ibunda Herawati dan segenap Keluarga yang senantiasa memberikan bantuan, baik moril maupun material sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Seluruh Dosen Jurusan Agribisnis Di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah membekali segudang ilmu kepada penulis.
6. Kepada pihak pemerintah Kecamatan Sinjai Selatan dan Desa Gareccing khususnya kepada Bapak Kepala Desa beserta Jajarannya yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian didaerah tersebut.
7. Semua Pihak yang telah membantu penyusunan skripsi dari Awal hingga akhir.

Akhir kata penulis Ucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini, semoga karya tulis ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan. Semoga Kristal-kristal Allah senantiasa tercurah kepadanya. Amin

Makassar, 24 April 2021

Seri Mala

DAFTAR ISI

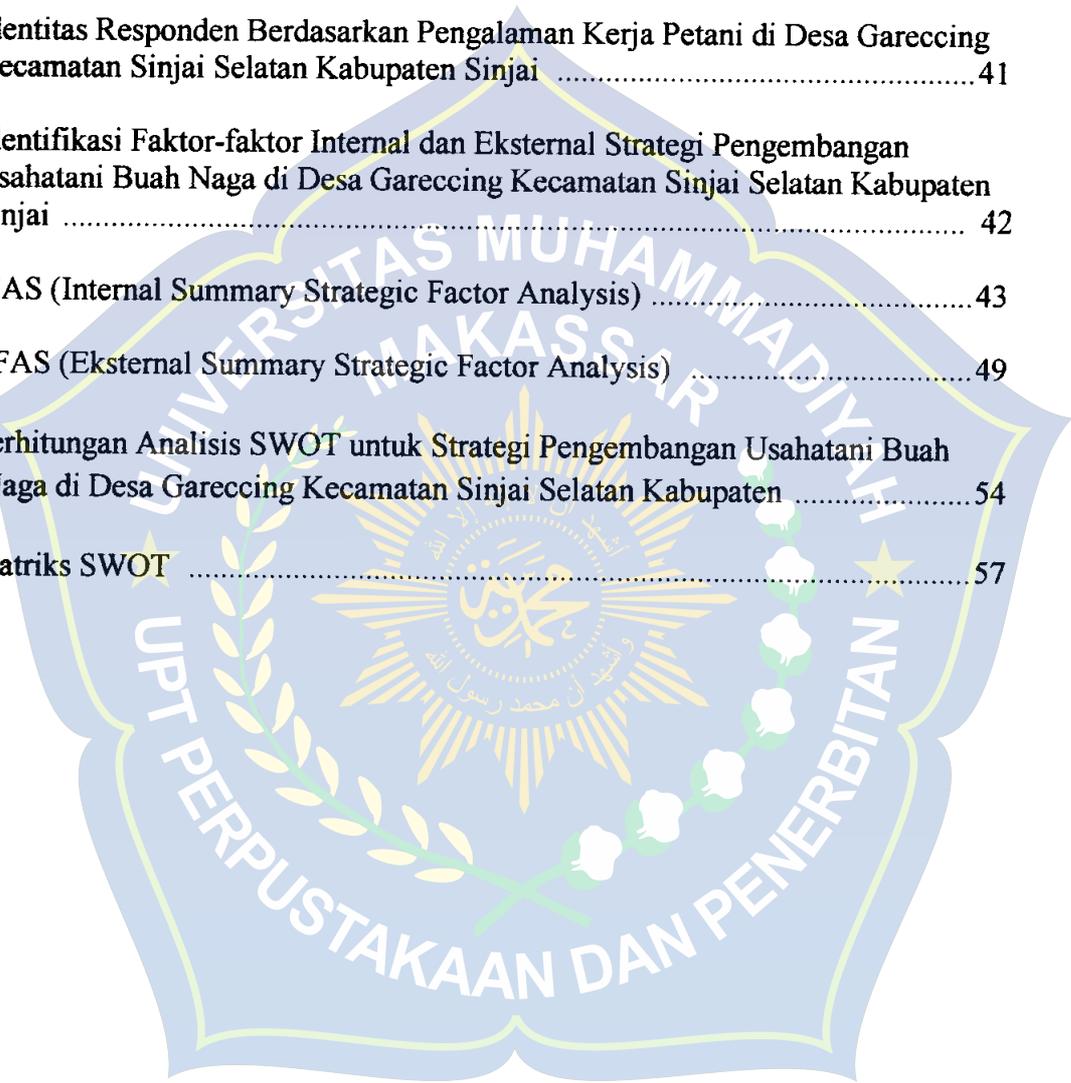
	Halaman
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN KOMISI PENGUJI.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRAC.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Tanaman Buah Naga Merah.....	5
2.2 Strategi Pengembangan.....	8
2.3 Usahatani.....	9
2.4 Analisis SWOT.....	10
2.5 Penelitian Terdahulu.....	16
2.6 Kerangka Pemikiran.....	17
III. METODE PENELITIAN.....	20
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian.....	20
3.2 Teknik Penentuan Informan.....	20
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	20

3.4	Teknik Pengumpulan Data	21
3.5	Teknik Analisis Data	22
3.6	Definisi Operasional	28
IV.	GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	30
4.1	Keadaan Penduduk	30
4.2	Kondisi Geografis	30
4.3	Letak Wilayah	32
4.4	Mata Pencaharian Penduduk	33
4.5	Sarana dan Prasarana	34
V.	HASIL DAN PEMBAHASAN	36
5.1	Identitas Responden	36
5.1.1	Umur Responden	36
5.1.2	Luas Lahan Petani	37
5.1.3	Tingkat Pendidikan Petani	38
5.1.4	Jumlah Tanggungan Keluarga Petani	39
5.1.5	Pengalaman Kerja Petani	40
5.2	Analisis SWOT	41
5.2.1	Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal	42
5.2.2	Internal Strategi Factor Analysis Summary (IFAS) dan Eksternal Strategi Factor Analysis Summary (EFAS)	43
5.3	Alternatif Strategi	56
VI.	KESIMPULAN DAN SARAN	62
6.1	Kesimpulan	62
6.2	Saran	63
	DAFTAR PUSTAKA	64
	LAMPIRAN	66
	RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

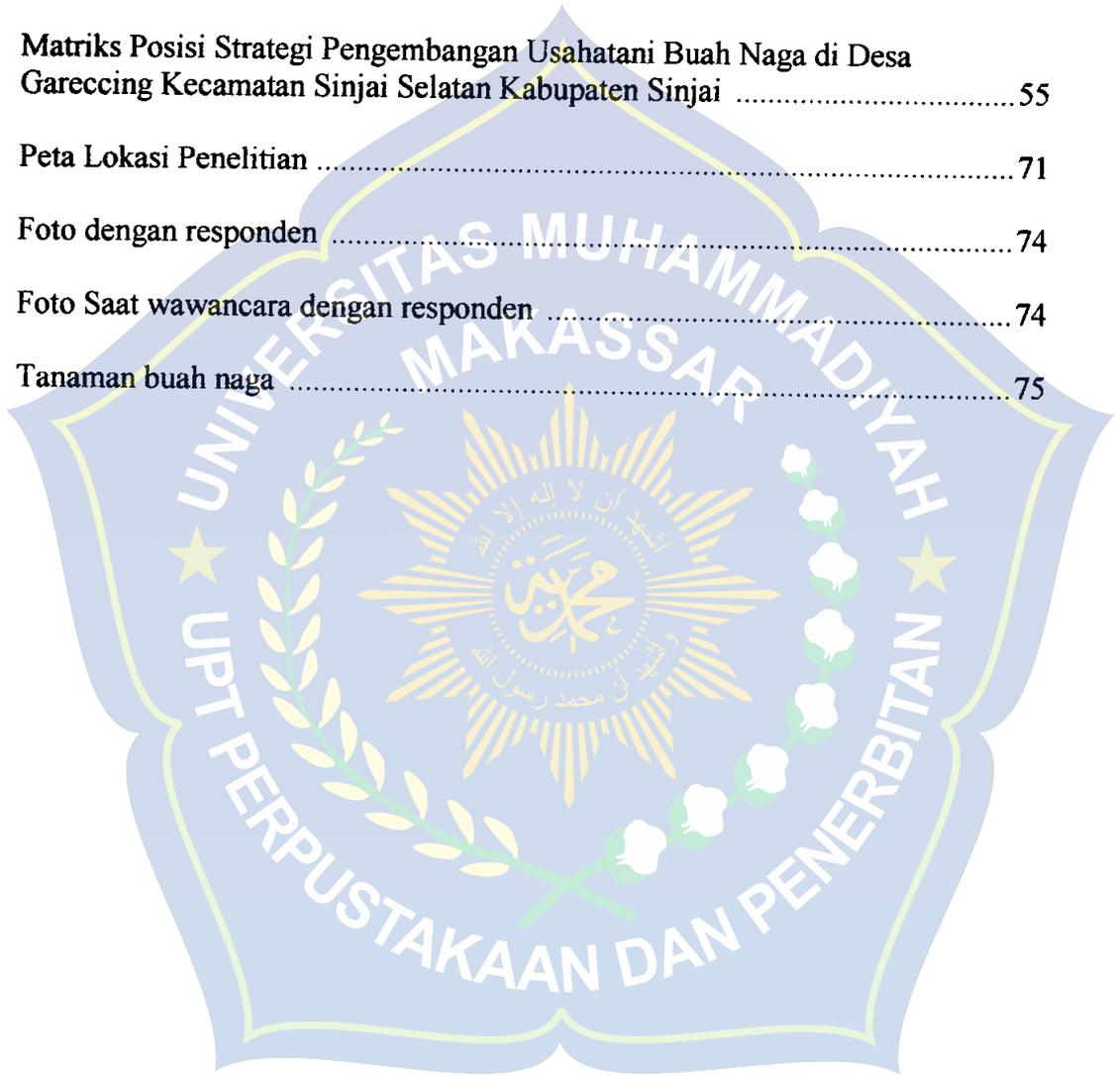
No	Teks	Halaman
1.	Matriks SWOT	13
2.	Penelitian Terdahulu yang relevan	16
3.	Faktor Analysis Strategi Internal (IFAS)	24
4.	Faktor Analysis Strategi Eksternal (EFAS)	26
5.	Matriks SWOT	27
6.	Jumlah Penduduk di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	31
7.	Distribusi Penduduk Menurut Kelompok Umur di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	32
8.	Sektor Tanaman Pangan di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	33
9.	Mata Pencaharian Penduduk di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	34
10.	Sarana dan Prasarana di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	35
11.	Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Umur di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	37
12.	Identitas Responden Berdasarkan Luas Lahan Petani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	38

13. Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	39
14. Identitas Responden Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	40
15. Identitas Responden Berdasarkan Pengalaman Kerja Petani di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	41
16. Identifikasi Faktor-faktor Internal dan Eksternal Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	42
17. IFAS (Internal Summary Strategic Factor Analysis)	43
18. EFAS (Eksternal Summary Strategic Factor Analysis)	49
19. Perhitungan Analisis SWOT untuk Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten	54
20. Matriks SWOT	57



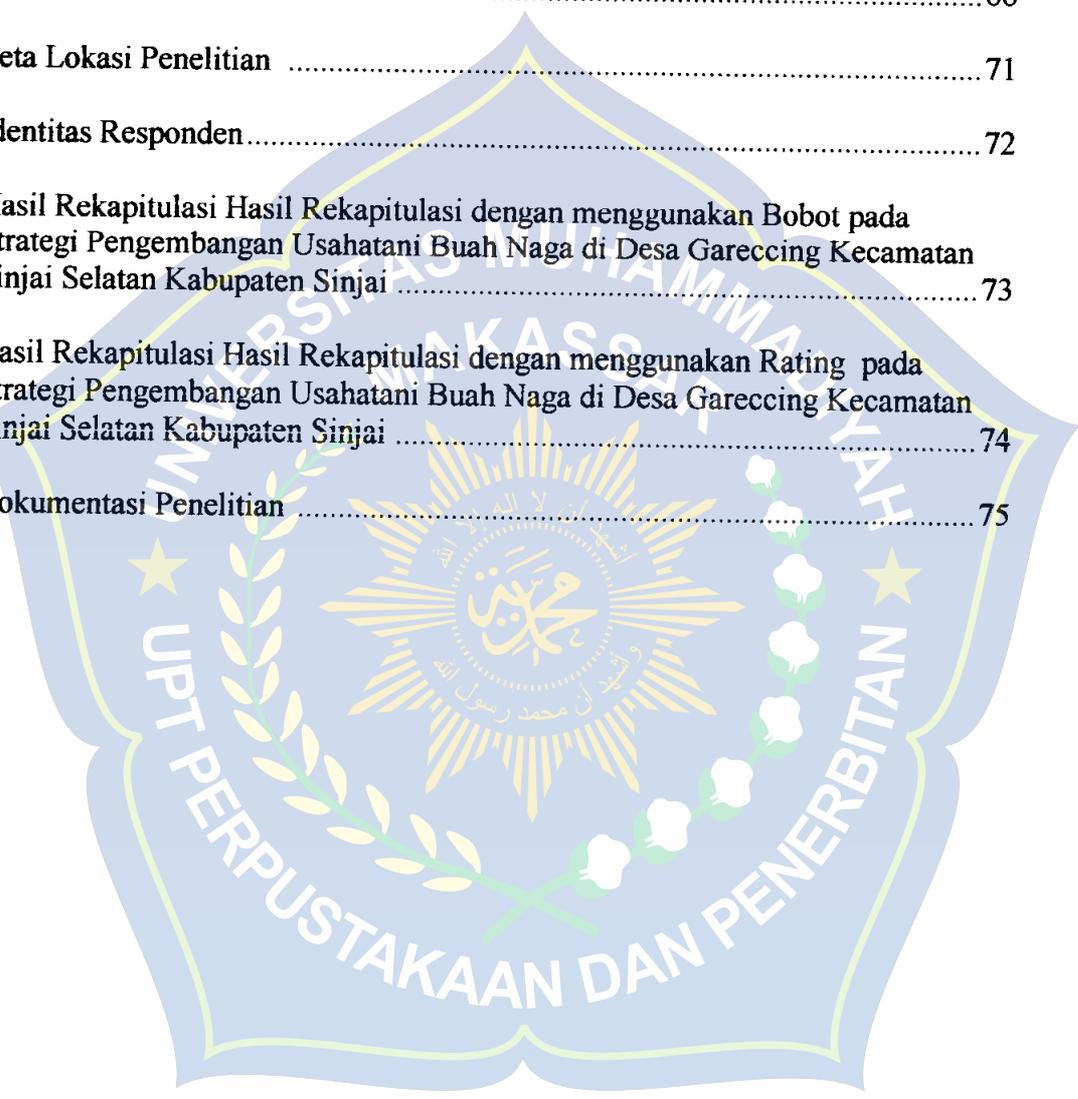
DAFTAR GAMBAR

No	teks	Halaman
1.	Kerangka pikir	19
2.	Matriks Posisi Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	55
3.	Peta Lokasi Penelitian	71
4.	Foto dengan responden	74
5.	Foto Saat wawancara dengan responden	74
6.	Tanaman buah naga	75



DAFTAR LAMPIRAN

No	Teks	Halaman
1.	Kuesioner Penelitian	66
2.	Peta Lokasi Penelitian	71
3.	Identitas Responden.....	72
4.	Hasil Rekapitulasi Hasil Rekapitulasi dengan menggunakan Bobot pada Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	73
5.	Hasil Rekapitulasi Hasil Rekapitulasi dengan menggunakan Rating pada Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai	74
6.	Dokumentasi Penelitian	75



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pembangunan Pertanian dapat didefinisikan sebagai suatu proses perubahan sosial. Implementasinya tidak hanya ditujukan untuk meningkatkan Status dan Kesejahteraan petani semata, tetapi sekaligus juga dimaksudkan untuk mengembangkan Potensi Sumberdaya Manusia baik secara Ekonomi, Sosial, politik, budaya, lingkungan, maupun melalui perbaikan, pertumbuhan dan perubahan (Iqbal dan Sudaryanto, 2008). Pentingnya sektor pertanian dalam perekonomian Indonesia disamping peranan sektor pertanian terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), sektor pertanian juga sangat berperan terhadap penyediaan lapangan kerja penyediaan keanekaragaman menu makan, kontribusinya untuk jumlah orang-orang miskin dipedesaan, dan peranannya Terhadap nilai devisa yang dihasilkan dari ekspor (Soekartawati, 2003). Secara umum pertanian terdiri dari tanaman pangan, tanaman perkebunan, dan tanaman hortikultura. Komoditas hortikultura merupakan salah satu komoditas pertanian yang mempunyai potensi untuk dikembangkan, mengingat wilayah Indonesia yang sebagian besar iklimnya cocok untuk tanaman hortikultura. Hortikultura terdiri atas buah-buahan, sayur-sayuran, tanaman hias serta obat-obatan. (Ashari 1995),

Manfaat produk hortikultura bagi manusia diantaranya adalah sebagai sumber pangan dan gizi, pendapatan keluarga, pendapatan negara, sedangkan bagi lingkungan adalah rasa estetikanya, konservasi genetik sekaligus sebagai penyangga kelestarian alam. Pemilihan komoditas sayur-sayuran dan buah-buahan untuk diusahakan merupakan salah satu upaya untuk mempercepat perkembangan

perekonomian pedesaan pada khususnya dan negara pada umumnya. Buah-buahan merupakan salah satu komoditas hortikultura yang mempunyai nilai ekonomi tinggi yang dapat menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat dan petani baik berskala kecil, menengah, maupun besar karena memiliki keunggulan berupa nilai jual yang tinggi, keragaman jenis, ketersediaan sumberdaya lahan dan teknologi, serta potensi serapan pasar di dalam negeri dan internasional yang terus meningkat. Buah-buahan juga telah memberikan sumbangan yang berarti bagi subsektor hortikultura maupun sektor pertanian yang dapat dilihat dari nilai PDB buah-buahan yang setiap tahunnya cenderung mengalami peningkatan (Direktorat Jenderal Hortikultura, 2011).

Padahal prospek buah naga di Pasar Domestik cukup baik karena permintaan terhadap buah naga berangsur-angsur meningkat. Hal tersebut dapat dilihat dengan semakin Banyaknya buah naga di supermarket atau pasar swalayan di beberapa kota di Indonesia, selain sebagai buah segar, buah naga pun dapat digunakan sebagai bahan pewarna dan olahan es krim. Oleh karena itu, tidak tertutup kemungkinan buah naga ini dikembangkan menjadi buah yang memasyarakat. Di beberapa kota besar Indonesia sudah terlihat kecenderungan peningkatan permintaan akan buah naga (Kristanto 2008).

Buah naga merupakan Salah Satu komoditi yang memiliki Strategi yang baik untuk dikembangkan di Indonesia yang memiliki berbagai macam manfaat bagi Tubuh manusia. Dengan meningkatnya fungsi pendidikan masyarakat akan pentingnya kesehatan, masyarakat menyadari manfaat dari mengkonsumsi buah naga. Buah naga dipercaya berkhasiat dapat menyeimbangkan gula darah,

mencegah penyakit kanker usus, melindungi kesehatan mulut, menurunkan kolestrol, menguatkan ginjal dan tulang, serta mencegah pendarahan sehingga secara keseluruhan meningkatkan daya tahan tubuh (Munawir Muhammad, 2010).

Penanaman Buah naga di Desa Gareccing merupakan salah satu penghasil buah naga merah didaerah Kabupaten Sinjai, Desa Gareccing menjadi desa penghasil buah naga dikabupaten Sinjai, buah naga merah mulai dikembangkan didesa Gareccing pada tahun 2015, salah satu masyarakat membudidayakan dengan menanam dipekarangan rumah sehingga masyarakat di desa Gareccing termotivasi untuk ikut menanam tanaman buah naga merah dengan bantuan bibit dari masyarakat yang telah membudidayakan tanaman buah naga merah, budidaya buah naga merah memang tergolong tanaman yang mudah dan minim perawatan dilahan yang luas dalam skala ukuran besar maupun lahan-lahan sempit seperti pekarangan rumah.

Berdasarkan kondisi di lapangan petani buah naga Merah di Desa Gareccing masih menjalankan usaha tani apa adanya atau menjalankan usahanya berdasarkan kebiasaan dan rutinitas. Dengan kata lain, belum memiliki strategi, baik dalam menghadapi ketidakpastian perubahan iklim yang menyebabkan munculnya atau terserangnya hama dan penyakit pada tanaman buah naga merah, harga yang tidak menentu dipasaran, Pengetahuan masyarakat tentang cara pembudidayaan buah naga merah masih minim maupun timbulnya masalah dari sistem Agribisnis. Salah Satu yang menjadi masalah serius adalah para petani buah naga didesa Gareccing banyak mengalami kerugian akibat harga buah naga

dipasaran tidak stabil sehingga sebagian petani buah naga mengalami kerugian yang cukup besar.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan Uraian diatas dapat dirumuskan suatu permasalahan :

1. Bagaimana mengidentifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai ?
2. Bagaimana alternatif Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai.
2. Untuk Mengetahui Bagaimana alternatif Strategi pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Dari Penelitian ini dapat menambah Pengetahuan atau Wawasan bagi Peneliti.
2. Dapat Menjadi Bahan Refrensi atau Acuan bagi Penelitian Selanjutnya.
3. Sebagai Bahan Informasi Kepada Masyarakat Mengenai Pengembangan Tanaman Buah Naga.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tanaman Buah Naga

Tanaman semusim atau pun tahunan banyak sekali tumbuh di Negara Indonesia. Salah satu buah tahunan yaitu buah naga atau yang sering disebut sebagai “Dragon Fruit” yang mana buah ini mempunyai nilai jual yang sangat tinggi karena banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang buah naga dan bagaimana cara budidaya buah naga itu sendiri. Buah naga masih tergolong dalam tanaman kaktus yang hidup didaerah kering dan agak berpasir. Tanaman ini mempunyai tulang daun yang banyak terkandung air sehingga tahan terhadap panas (Renasari, 2010).

Buah naga merupakan jenis tanaman yang dibudidayakan untuk mendapatkan buahnya. Tanaman buah naga merupakan jenis tanaman kaktus dengan morfologi tanaman terdiri dari akar, batang, duri, bunga, dan buah. Akar buah naga merupakan akar serabut sedangkan batang berbentuk segitiga dengan duri yang pendek dan tidak mencolok. Bunga tumbuh pada bagian duri dan berkembang menjadi buah. Buah naga memiliki banyak manfaat bagi kesehatan terutama jenis buah naga merah karena kandungan vitamin kompleks sehingga buah naga direkomendasikan dokter sebagai buah terapi penyembuh kanker.

Buah naga merah adalah buah yang harus di panen setelah matang, karena jika dipanen mentah maka buah tidak matang. Buah ini sudah dapat dipanen 30 hari setelah berbunga (Himagro pertanian, 2012).

Buah Naga (*hylocereus polyrhizus* yang lebih banyak dikembangkan dicina dan Australia ini memiliki buah dengan kulit berwarna merah dan daging berwarna merah keunguan. Rasa buah lebih manis dibanding *hylocereus undatus*, kadar kemanisan mencapai 13-15 % Briks. *Hylocereus polyrhizus* tergolong jenis Tanaman yang cenderung berbunga sepanjang tahun sayangnya tingkat keberhasilan bunga menjadi buah sangat kecil, hanya mencapai 50% sehingga produktivitas buahnya tergolong rendah dan rata-rata berat buahnya hanya sekitar 400 gram (Kristanto, 2008).

Buah naga memiliki kandungan gizi yang tinggi dan baik bagi kesehatan diantaranya vitamin C, B1, B3, B12, betakaroten, fosfor, kalsium, gula sederhana, protein, serat dan lycopine. Beberapa manfaat konsumsi buah naga terhadap kesehatan adalah sebagai antioksidan yaitu mencegah serangan radikal bebas yang dapat menyebabkan penyakit kanker dan masalah kesehatan lainnya, megontrol gula darah terutama bagi penderita diabetes tipe 2, menurunkan tekanan darah, menetralkan racun, menjaga kesehatan mata, melancarkan pencernaan dan menurunkan berat badan.

Perkembangan kuncup buah dari munculnya kuncup bakal bunga hingga bunga mekar berlangsung 12 - 18 hari. Bunga akan mekar setelah kuncup bunga mencapai ukuran panjang 25 - 30 cm perkembangan buah sejak bunga mekar hingga matang (dapat di panen) memerlukan waktu 32 -35 hari. Pemanenan dilakukan secara manual dengan menggunakan gunting pangkas pada pangkal buah yang telah masak.

Cabang pendukung buah harus dipotong dengan menyisakan 2 atau 3 mata diatas pangkal untuk regenerasi cabang baru yang diharapkan akan menghasilkan buah pada musim berikutnya. Pada umumnya, cabang pendukung buah yang telah dipanen apabila dipertahankan untuk dibuahkan lagi pada musim berikutnya memberikan hasil yang kurang produktif dalam perdagangan, berdasarkan ukuran buah dapat dibedakan dalam 3 kelas buah naga yaitu kelas super (berat per buah > 700 gr), kelas A (berat per buah 400 -700 gr), kelas B (berat per buah 300 - 400 gr) (Nugraha, 2015).

Budidaya Buah Naga sangat menjanjikan karena buah naga memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi. Selain dicari karena manfaatnya bagi kesehatan buah naga juga banyak dicari karena manfaatnya bagi kesehatan buah naga juga banyak dicari karena dalam budaya cina buah naga dipercaya sebagai buah pembawa keberuntungan. Jenis buah naga yang memiliki prospek cerah untuk dibudidayakan adalah jenis buah naga merah karena jenis buah naga merah memiliki nilai ekonomis yang lebih tinggi dari jenis buah naga lain.

Tanaman buah naga bisa diperbanyak dengan cara generatif dan vegetatif. Cara generatif yaitu memperbanyak tanaman dari biji. Benih diambil dengan cara mengeluarkan biji dari buah naga terpilih. Cara ini sedikit sulit dan biasanya dilakukan oleh para penangkar berpengalaman. Cara vegetatif relatif lebih banyak dipakai karena lebih mudah. Budidaya buah naga dengan cara vegetatif lebih cepat menghasilkan buah. Selain itu, sifat-sifat tanaman induk bisa dipastikan menurun pada anaknya.

2.2 Strategi Pengembangan

Strategi Pengembangan dalam konteks perencanaan, strategi ini diartikan sebagai perencanaan secara teliti dan cermat, tentang suatu tindakan dalam mencapai tujuan tertentu dan arah tindakan serta Alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu (Encarta, 2007).

Strategi adalah rencana berskala besar yang berorientasi jangkauan masa depan yang jauh serta ditetapkan sedemikian rupa sehingga memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya dalam kondisi persaingan yang semuanya diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan dengan berbagai sasaran organisasi yang bersangkutan. Sedangkan pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan dimasa depan (Mangkuprawira,2004).

Strategi merupakan Alat untuk mencapai tujuan jangka panjang, strategi mempresentasikan tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan jangka panjang. Terdapat elemen strategi yang harus dipenuhi untuk menjamin keberhasilan kegiatan kegiatan. 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, 2008 dan Muammar lubis, 2018)

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Strategi merupakan Rencana yang cermat mengenai Kegiatan untuk mencapai sasaran Khusus. Strategi adalah Tujuan jangka panjang, Program tidak lanjut, serta pendayagunaan dan Alokasi Sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Pemahaman yang baik

mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan Suksesnya Strategi yang disusun (Chandler, 1962 dalam Rangkuti, 2016).

2.3 Usahatani

Kegiatan usahatani dipengaruhi oleh faktor sosial ekonomi petani meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman usahatani, jumlah tanggungan keluarga dan kepemilikan lahan (Tambunan, 2003). Umur mempengaruhi perilaku petani dalam usia produktif. Selain itu umur juga dijadikan tolak ukur untuk melihat aktivitas petani dalam bekerja. Tingkat pendidikan petani akan berpengaruh pada penerapan inovasi baru, sikap mental dan perilaku tenaga kerja usahatani. Pendidikan petani tidak hanya berorientasi terhadap peningkatan produksi tetapi mengenai kehidupan sosial masyarakat tani (Hasyim, 2006).

Usahatani adalah kegiatan usaha manusia untuk mengusahakan tanahnya dengan maksud untuk memperoleh hasil tanaman atau hewan tanpa mengakibatkan berkurangnya kemampuan tanah yang bersangkutan untuk memperoleh hasil yang selanjutnya. Usahatani sebagai organisasi dari alam, tenaga kerja, modal yang ditujukan kepada produksi di sektor pertanian (Salikin, 2003).

Pengalaman usahatani sangat mempengaruhi petani dalam menjalankan kegiatan usahatani. Pengalaman usahatani dibagi menjadi tiga kategori yaitu kurang berpengalaman (>5 tahun), cukup berpengalaman (5-10 tahun) dan berpengalaman (>10 tahun). Jumlah tanggungan keluarga berhubungan berhubungan dengan peningkatan pendapatan keluarga. Petani memiliki jumlah anggota

banyaknya sebaiknya meningkatkan pendapatan dengan meningkatkan skala usahatani. Jumlah tanggungan keluarga yang besar seharusnya dapat mendorong petani dalam kegiatan usahatani yang lebih intensif dan menerapkan teknologi baru sehingga pendapatan petani meningkat (Soekartawi, 2003).

2.4 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah untuk mengidentifikasi berbagai faktor dalam merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan dan peluang, tetapi pada saat yang sama memaksimalkan kelemahan dan ancaman. Keputusan strategis perusahaan perlu mempertimbangkan faktor internal termasuk kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal termasuk peluang dan ancaman. Oleh karena itu, analisis SWOT memiliki beberapa pertimbangan penting. Dalam mengidentifikasi berbagai masalah di dalam perusahaan, sangat perlu dipelajari dengan sangat cermat agar dapat menemukan strategi yang sangat cepat dan tepat untuk mengatasi masalah di dalam perusahaan. Beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan ketika membuat keputusan meliputi:

1. Kekuatan (strengts)

Keuntungan Kekuatan adalah elemen yang memungkinkan perusahaan menonjol dari produk-produk andal lainnya. Hanya dengan teknologi dan membedakannya dari produk lain dapat menjadi lebih kuat dari kompetisi. Keunggulan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan lain yang relatif terhadap permintaan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh pesaing dan

perusahaan. Keunggulan adalah kemampuan khusus yang memberikan keunggulan komparatif bagi perusahaan di pasar. Kekuatan ada di sumber daya, keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli dan penjual, dan faktor lainnya.

2. Kelemahan (Weakness)

Weaknesses adalah kekurangan atau keterbatasan sumber daya yang ada di perusahaan, termasuk keterampilan atau kemampuan yang menghambat kinerja organisasi. Keterbatasan atau ketidakcukupan keterampilan sumber daya yang sangat menghambat kinerja efektif perusahaan. Fasilitas, sumber keuangan, kemampuan manajemen, keterampilan pemasaran, dan citra merek mungkin menjadi sumber kelemahan.

3. Peluang (opportunity)

Peluang adalah hal dan situasi yang bermanfaat bagi perusahaan, dan tren yang menjadi sumber peluang.

4. Ancaman (Threats)

Ancaman merupakan faktor lingkungan yang tidak menguntungkan di dalam perusahaan, jika tidak segera diatasi akan menjadi hambatan bagi perusahaan terkait saat ini dan di masa yang akan datang. Ancaman merupakan kendala utama bagi posisi perusahaan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, peningkatan daya tawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, dan peraturan baru atau yang direvisi semuanya dapat

mengancam keberhasilan perusahaan. Kekuatan dan kelemahan terdapat pada perusahaan, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor lingkungan yang dihadapi oleh perusahaan terkait. Jika dapat dikatakan bahwa analisis SWOT merupakan alat yang ampuh untuk analisis strategis, maka efektivitas terletak pada apakah pembuat strategi perusahaan dapat memaksimalkan peran faktor kekuatan dan menangkap peluang. berperan sebagai alat agar dapat meminimalisasi kelemahan dalam tubuh perusahaan dan dapat menekan dampak ancaman yang timbul dan akan dihadapi.

Matriks SWOT menggambarkan bagaimana faktor peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi oleh perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT merupakan alat untuk pencocokan yang mengembangkan empat tipe strategi yakni SO, WO, ST dan WT. Perencanaan usaha yang baik dengan metode SWOT dirangkum dalam matrik SWOT yang dikembangkan oleh Kearns sebagai berikut:

Tabel. 1 Matriks SWOT

<p>IFAS EFAS</p>	<p>STRENGTH (S) Tentukan 5-10 Faktor-faktor kekuatan internal.</p>	<p>WEAKNESS (W) Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal</p>
<p>OPPORTUNITIES (O) Tentukan 5-10 Faktor-faktor peluang eksternal.</p>	<p>STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.</p>	<p>STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang.</p>
<p>THREATS (T) Tentukan 5-10 Faktor-faktor Ancaman eksternal.</p>	<p>STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi Ancaman.</p>	<p>STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari Ancaman.</p>

Sumber : Freddy, (2008)

- 1) Dalam sel Opportunities (O), Buatlah 5 sampai 10 peluang eksternal yang dihadapi perusahaan. Sel ini harus mempertimbangkan deregulasi industry sebagai salah satu faktor strategis.
- 2) Dalam sel threats (T), buatlah 5 sampai 10 ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan.
- 3) Dalam sel strengths (S), buatlah 5 sampai 10 kekuatan yang dimiliki perusahaan (baik yang ada sekarang maupun yang akan datang). Dalam contoh kasus sprint, strengths adalah kekuatan R&D serta Bantuan Keuangan.

- 4) Dalam sel weaknesses (W), buatlah 5 sampai 10 kelemahan yang dimiliki perusahaan. Dalam kasus U.S. Sprint, weaknesses adalah kelemahan dalam teknologi operasi serta kelemahan dalam sistem akuntansi yang tidak dapat mengatasi pencatatan pelanggan dalam jumlah besar.
- 5) Buatlah Kemungkinan strategis dari perusahaan berdasarkan pertimbangan kombinasi empat set faktor strategis tersebut.

a. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Dalam kasus U.S. Sprint, yaitu memanfaatkan keuntungan dari deregulasi melalui inovasi yang dikembangkan oleh R&D dan menggunakan sumber keuangan, dibandingkan dengan AT&T dan MCL.

b. Strategi ST

Ini adalah strategi untuk menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan dengan cara menghindari ancaman. Dalam kasus U.S. Sprint, ini adalah penggunaan potensi R&D untuk menciptakan produk atau jasa yang tidak ditawarkan oleh pesaingnya (AT&T dan MCL). Jadi, strategi yang diterapkan adalah penghindaran kompetisi secara langsung.

c. Strategi WO

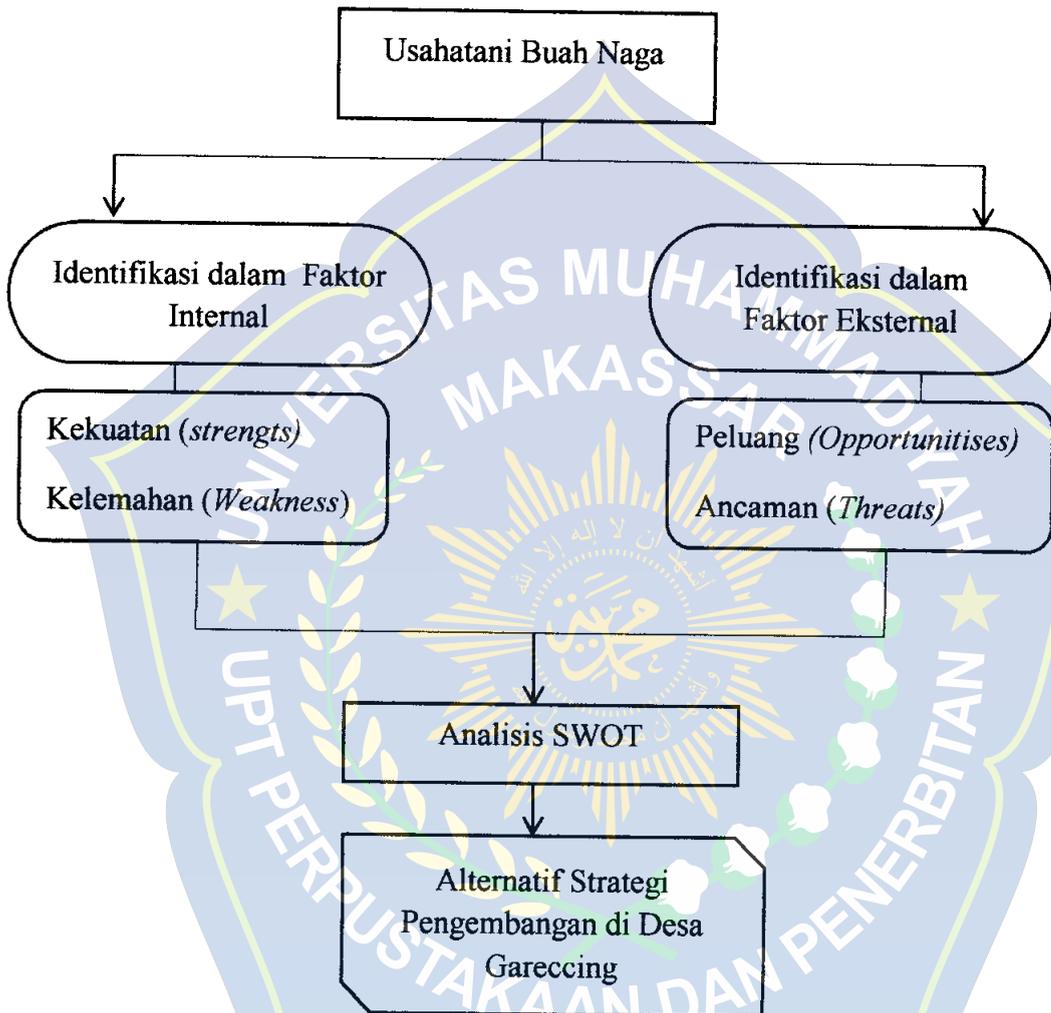
Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada, dengan cara mengatasi kelemahan-kelemahan yang dimiliki. Dalam kasus U.S. Sprint, tindakan yang dilaksanakan adalah menunda usaha pemasaran sampai kegiatan operasi dan sistem akuntansi dapat berfungsi secara sempurna.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan ditujukan untuk meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Dalam kasus U.S. Sprint, ada kelemahan di bidang operasi dan sistem akuntansi. Untuk mengatasi hal itu, strategi yang dipakai adalah upaya menghindari permintaan pelanggan dalam jumlah besar. Perusahaan ini akan memfokuskan diri pada pelanggan tertentu dalam jumlah kecil yang belum dilayani oleh AT&T dan MCL.

Selanjutnya dengan menggunakan faktor strategis (Eksternal maupun Internal) sebagaimana telah dijelaskan dalam tabel EFAS dan IFAS, lanjutan tahap 1 sampai dengan 4 diatas. Transfer peluang dan ancaman (tahap 1 dan 2) dari tabel EFAS serta ditambahkan kekuatan dan kelemahan (tahap 3 dan 4) dan tabel IFAS ke dalam sel yang sesuai dalam matriks SWOT. Berdasarkan pendekatan tersebut, kita dapat membuat berbagai kemungkinan alternative strategi (SO,ST,WO,WT).

Adapun Skema kerangka pemikiran dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :



Gambar 1: Kerangka Pemikiran Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai.

III. METODE PENELITIAN

3.1. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Gareccing, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai. Lokasi penelitian dipilih karena salah satu produksi komoditi buah naga. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Juni Sampai dengan Agustus 2021.

3.2 Teknik Penentuan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah petani buah naga yang ada di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai. Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik penentuan sampel dilakukan secara random sampling, dimana 18 orang petani buah naga jadi keseluruhan populasi dijadikan sampel, sehingga sampel penelitian ini berjumlah 18 orang.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Sumber Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Data Primer dan Data Sekunder. Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari responden, yaitu wawancara dengan Petani Buah Naga. Sedangkan Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari kantor desa, camat dan instansi terkait seperti dinas pertanian.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi yaitu pengumpulan data dengan melakukan pengamatan secara langsung kepada obyek yang diteliti dalam observasi dilakukan pada petani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab langsung antara penanya atau pewawancara dengan responden. Responden yang diwawancarai adalah Petani buah naga.

3. Studi pustaka

Studi Pustaka adalah pengumpulan data dengan cara memanfaatkan data yang tersedia yang berhubungan dengan kegiatan Penelitian. Data tersebut dapat berupa buku, arsip, jurnal, dan lain-lain yang bersifat informatif dan berhubungan dengan kegiatan Penelitian.

4. Kuesioner

Kuesioner, adalah suatu teknik pengumpulan data dengan cara memberikan beberapa daftar pertanyaan yang harus di jawab oleh petani budidaya “Buah Naga Merah (*Hylocereus polyrhizus*)” yang sebagai responden.

3.5 Teknik Analisis Data

Setelah keseluruhan data terkumpul, maka langkah selanjutnya penulis menganalisa data tersebut sehingga dapat ditarik kesimpulan. Dalam menganalisa ini penulis menggunakan metode Analisis SWOT, Analisis SWOT adalah penilaian terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman. Analisis SWOT merupakan bagian dari proses perencanaan. Hal utama yang ditekankan adalah bahwa dalam proses perencanaan tersebut, suatu institusi membutuhkan penilaian mengenai kondisi saat ini dan gambaran ke depan yang mempengaruhi proses pencapaian tujuan institusi. Dengan analisa SWOT akan didapatkan karakteristik dari kekuatan utama, kekuatan tambahan, faktor netral, kelemahan utama dan kelemahan tambahan berdasarkan analisa lingkungan internal dan eksternal yang dilakukan (Alma, dan Priansa, 2009: hal. 115-125).

Untuk menentukan cara-cara penentuan faktor strategi internal perusahaan. Adapun tahapan identifikasi faktor strategi internal (IFAS) sebagai berikut:

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.

2. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
3. Hitung rating (dalam kolom tiga) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kegiatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya.
4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan pada kolom 4 . Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total pembobotannya 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.

Tabel 3. Faktor Analisis Strategi Internal (IFAS)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL		BOBOT	SKOR	BOBOT X SKOR
KEKUATAN :				
Kekuatan Ke 1				
Kekuatan Ke 2				
Kekuatan Ke 3				
KELEMAHAN:				
Kelemahan Ke 1				
Kelemahan Ke 2				
Kelemahan Ke 3				
Total		1,00		Xn

Sumber: Rangkuti, 2009.

Menurut Rangkuti (2009), cara-cara penentuan faktor strategi eksternal perusahaan. Adapun tahapan identifikasi faktor strategi eksternal (EFAS) sebagai berikut:

1. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
2. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
3. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi

rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancaman sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit, ratingnya 4.

4. 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*).
5. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
6. 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.

Tabel 4. Matriks Analisis Strategi Eksternal (EFAS)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING
PELUANG :			
Peluang Ke 1			
Peluang Ke 2			
Peluang Ke 3			
ANCAMAN :			
Ancaman Ke 1			
Ancaman Ke 2			
Ancaman Ke 3			
Total	1,00		Xn

Sumber: Rangkuti, 2009.

Perhitungan nilai bobot menggunakan rumus:

$$X_i = \frac{b_i}{b}$$

Dimana:

X_i = bobot variabel ke-i

b_i = nilai variabel ke-i

b = 1,2,3,

Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi usahatani dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 5. Matriks SWOT (IFAS /EFAS)

Faktor Internal (IFAS)	Strengths (S) Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	Weaknes (W) Tentukan 5-10 kelemahan internal
Faktor Eksternal (EFAS)		
Oppoturnity (O) Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Strategi (SO) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi (WO) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi (WT) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2009.

Berdasarkan ukuran di atas, ada hal yang perlu diperhatikan dalam pembuatan analisis SWOT, yaitu :

- a. Analisis SWOT bisa sangat subjektif, oleh karena itu dua orang menganalisis sebuah perusahaan yang sama, tetapi menghasilkan SWOT yang berbeda.
- b. Pembuat analisis harus realistis dalam menjabarkan kekuatan dan kelemahan internal. Kelemahan yang disembunyikan atau kekuatan yang tidak terjabarkan akan membuat arahan strategi menjadi tidak bisa digunakan.

- c. Analisis harus didasarkan atas kondisi yang sedang terjadi, bukan situasi yang seharusnya terjadi.
- d. Hindari “grey areas”. Hindari kerumitan yang tidak perlu dan analisis yang berlebihan. Matriks SWOT dapat digunakan untuk menggambarkan secara jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan, dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

3.6 Definisi Operasional

Adapun Definisi Operasional dalam penelitian ini Adalah :

1. Buah Naga merupakan salah satu komoditi Tanaman Hortikultura yang termasuk dalam kelompok buah-buahan yang dibudidayakan didesa gareccing.
2. Petani merupakan seseorang yang menjadi pelaku penanaman atau yang melakukan budidaya tanaman buah naga.
3. Strategi Pengembangan merupakan strategi yang memiliki peluang-peluang untuk pengembangan Budidaya Tanaman Buah Naga Merah untuk mencapai tujuan strategi pengembangan yang telah direncanakan untuk dimasa yang akan datang.
4. Analisis SWOT merupakan salah satu metode yang digunakan dalam penilaian terhadap hasil identifikasi untuk menentukan apakah suatu kondisi dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang atau ancaman.
5. Kekuatan (*Strenght*) adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut seperti halnya keunggulan dalam produk yang dapat diandalkan, memiliki keterampilan dan berbeda dengan produk lain.

6. Kelemahan (*Weakness*) adalah kekurangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi.
7. Peluang (*opportunity*) adalah berbagai hal dan situasi yang menguntungkan bagi suatu perusahaan, serta kecenderungan-kecenderungan yang merupakan salah satu sumber peluang.
8. Ancaman (*Treats*) adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun yang akan datang.



IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Kondisi Geografis

Desa Gareccing merupakan salah satu Desa yang terletak di Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai. Jarak dari Ibu kota Kecamatan kurang lebih 1.5 km, dapat ditempuh melalui perjalanan darat menggunakan kendaraan roda dua ataupun roda empat dengan waktu maksimal 25 menit. Sepanjang tahun desa gareccing termasuk beriklim sub tropis, yang mengenal 2 musim yaitu musim penghujan pada periode April sampai Oktober, dan musim kemarau yang berlangsung pada periode Oktober Sampai April. Kelembaban Udara rata-rata, tercatat berkisar antara 64-87 persen, dengan suhu udara rata-rata berkisar antara 21,1°C sampai 32,4°C.

4.2 Keadaan Penduduk

Penduduk merupakan faktor utama penggerak pembangunan, dengan demikian, potensi penduduk merupakan modal dasar dalam proses pembangunan jika segenap potensinya di manfaatkan dengan baik, tentunya dimaksudkan untuk mencapai cita-cita pembangunan desa. Berdasarkan data monografi Desa Gareccing tahun 2021, Jumlah penduduknya adalah 2.441 jiwa (dua ribu seratus enam puluh jiwa).

Penduduk merupakan faktor penentu terbentuknya suatu Negara atau wilayah dan sekaligus sebagai modal utama suatu Negara dikatakan berkembang atau maju disegala bidang dalam suatu Negara tidak bisa terlepas dari peran penduduk.

Tabel 6. Jumlah penduduk di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai, 2021

No.	Dusun	Jumlah Jiwa		Total (Orang)	Persentase (%)
		L	P		
1.	Dusun Tanatengnga	386	360	746	30,58
2.	Dusun Bulu Jampi	381	392	773	31,69
3.	Dusun Lita-litae	444	476	920	37,72
Jumlah				2439	100,00

Sumber: Data Profil Desa Gareccing Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 6. Menunjukkan bahwa jumlah terbanyak penduduk di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai, yang terbanyak yakni di Dusun Lita-litae dengan Jumlah 920 Orang dengan jumlah persentase 37,72 % sedangkan penduduk terendah berada di Dusun tanatengnga dengan jumlah 746 Orang dengan jumlah persentase 30,38 %. Keadaan penduduk Desa Gareccing masih sangat potensial untuk mengembangkan suatu titik usaha yang maksimal karena masih banyak didominasi oleh umur yang masih produktif sehingga pola pikir untuk mengembangkan usaha di bidang pertanian terutama pada penciptaan ekonomi sampingan pada tahapan usaha sampingan.

Tabel 7. Distribusi Penduduk Menurut Kelompok Umur di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai, 2021

No.	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	0-4	137	5,61
2.	5-14	511	20,92
3.	15-39	1097	44,92
4.	40-64	542	22,19
5.	65-85	155	6,34
Jumlah		2442	100,00

Sumber: Data Profil Desa Gareccing Tahun 2021

Tabel 7. Menunjukkan bahwa Distribusi Penduduk Menurut Kelompok Umur di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai, terbagi dalam 5 kelompok umur. Adapun kelompok umur terbanyak berada pada umur 15-39 tahun sebanyak 1097 orang atau 44,92 %, dan umur terendah berada pada kelompok umur 0-4 tahun dengan jumlah 137 orang atau 5,61 %.

4.3 Letak Wilayah

Desa Gareccing terdiri dari tiga dusun, yakni: Dusun Bulu Jampi, Dusun Lita-Litae dan Dusun Tanatengnga, dari ketiga dusun tersebut terdiri dari tiga Rukun Warga dan sebelas Rukun Tetangga. Secara administratif Desa Gareccing memiliki batas-batas wilayah, yaitu :

1. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Talle
2. Sebelah Selatan berbatasan kelurahan Sangiasseri

3. Sebelah barat berbatasan dengan kelurahan Sangiasseri
4. Sebelah timur berbatasan dengan Desa Alenangka

4.4 Mata Pencaharian Penduduk

Mayoritas penduduk Desa Gareccing berprofesi sebagai petani, dengan demikian perekonomian masyarakat yang utama diperoleh dari sektor pertanian. Hal ini dapat didukung oleh ketersediaan lahan yang cukup luas.

Tabel 8. Sektor Tanaman Pangan Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai, 2021

No.	Status	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Pemilik Tanah Sawah	422	47,52
2.	Pemilik Tanah Telaga/Labin	314	35,36
3.	Penyakap	97	10,92
4.	Buruh Tanah	55	6,19
Jumlah		888	100,00

Sumber: Data Profil Desa Gareccing Tahun 2021

Dari tabel 8. menunjukkan bahwa mayoritas masyarakat di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai adalah petani. Petani yang memiliki tanah sawah dengan jumlah 422 orang atau 47,52 % sedangkan buruh tanah hanya 55 orang atau 6,19 %, dengan demikian perekonomian masyarakat desa ini sangat bergantung pada pertanian.

Tabel 9. Mata Pencaharian Penduduk di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai,2021

No.	Jenis Mata Pencaharian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Petani	608	45,23
2.	Nelayan	15	1,11
3.	Buruh Tani/Nelayan	58	4,31
4.	Buruh Pabrik	14	1,04
5.	PNS	26	1,93
6.	Pegawai swasta	22	1,63
7.	Wiraswasta/Pedagang	567	42,18
8.	Bidan	34	2,52
Jumlah		1344	100,00

Sumber: Data Profil Desa Gareccing Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 9. Menjelaskan Bahwa mayoritas penduduk di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai, mempunyai mata pencaharian dari sektor pertanian sebanyak 608 orang atau 45,23 %, sedangkan mata pencaharian penduduk terendah berada pada buruh pabrik sebanyak 14 orang atau 1,04 %. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas perekonomian di Desa Gareccing didominasi oleh sektor pertanian.

4.5 Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana adalah alat yang digunakan dalam suatu proses kegiatan baik alat tersebut merupakan peralatan pembantu maupun peralatan utama, yang keduanya berfungsi untuk mewujudkan tujuan yang hendak dicapai.

Tabel 10. Sarana dan Prasarana di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai,2021

No.	Sarana dan Prasarana	Jumlah (unit)	Persentase (%)
1.	TK	4	18,00
2.	SD	1	4,54
3.	Posyandu	5	22,72
4.	Pustu	1	4,54
5.	Masjid	8	36,00
6.	Kantor Desa	1	4,54
7.	Lapangan Olahraga	1	4,54
8.	Pondok Pesantren (SMP)	1	4,54
Jumlah		22	100,00

Sumber: Data Profil Desa Gareccing Tahun 2021

Tabel 10. Menjelaskan bahwa jumlah sarana dan prasarana yang ada di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai, masih belum mencukupi kehidupan sosial dan budaya namun dalam masa perkembangan pembangunan sarana dan prasarana di Desa Gareccing terus ditingkatkan karena aktifitas dan kegiatan suatu desa tergantung dari sirkulasi perekonomian desa, oleh sebab itu sarana dan prasarana sosial ekonomi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan dalam bidang pengembangan suatu Desa.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Identitas Responden

Responden yang diambil dalam penelitian tentang strategi pengembangan usahatani buah naga dipilih dari 3 dusun yang ada di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai, dusun yang terpilih sebagai sumber responden sebanyak 3 dusun yaitu dusun tanatengnga, dusun bulu jampi dan dusun lita-litae, responden yang diambil sebanyak 4 responden di dusun tanatengnga, 10 responden di dusun bulu jampi dan 4 responden di dusun lita-litae. Identitas responden menggambarkan suatu kondisi atau keadaan serta status dari petani. Kemudian adapun karakteristik petani yakni Umur Responden, Luas Lahan Petani, Tingkat Pendidikan, Jumlah Tanggungan Keluarga Responden, dan Pengalaman Kerja Petani.

5.1.1 Umur Responden

Umur merupakan Salah satu faktor yang menentukan bagi responden karena umur sangat berpengaruh terhadap kegiatan usahatani, terutama dalam kemampuan pola pikir. Umumnya petani yang berusia lebih muda cenderung lebih berani mengambil resiko dibandingkan dengan petani yang berusia tua.

Tabel 11. Identitas Responden berdasarkan tingkat umur di Desa Gareccing Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai

No.	Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	24-30	5	27,00
2.	31-40	7	38,00
3.	41-47	3	16,00
4.	48-55	3	16,00
Jumlah		18	100,00

Sumber :Data Primer Setelah Diolah,2021

Dari Tabel 11. Menjelaskan bahwa jumlah responden yang terbanyak berada pada kelompok umur 30-40 Tahun yaitu berjumlah 7 orang atau 38 %, Sedangkan jumlah paling sedikit berada pada kelompok umur 41-47 tahun dengan jumlah 3 orang atau 16 % dan kelompok umur 48-55 tahun dengan jumlah 3 orang atau 16 %. Sehingga umur menentukan suatu titik tolak ukur menyerap dan bertindak secara cepat dan produktif.

5.1.2 Luas lahan Petani

Luas lahan dapat mempengaruhi jumlah produksi petani, semakin luas lahan semakin besar pula hasil produksi yang diperoleh petani. Luas lahan merupakan tempat yang digunakan untuk melakukan suatu usahatani disebidang tanah yang diukur dengan satuan hektar (ha). Luas lahan pertanian dapat mempengaruhi efisiensi dan tidaknya suatu produksi. Berikut merupakan luas lahan petani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dapat dilihat pada Tabel 11 berikut :

Tabel 12. Identitas Responden berdasarkan Luas Lahan Petani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai.

No.	Luas Lahan (ha)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	0,19-0,30	4	22,00
2.	0,31-0,40	6	33,00
3.	0,41-0,50	1	5,00
4.	0,51-1	7	38,00
Jumlah		18	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 12. Menjelaskan bahwa luas lahan petani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai, memiliki luas lahan mulai dari 0,19-0,30 atau 22 % sebanyak 4 orang, 0,31-0,40 atau 33 % Sebanyak 6 orang, 0,41-0,50 atau 5 % sebanyak 1 orang dan luas lahan 0,51-1 atau 38% sebanyak 7 orang. Hal ini menunjukkan kepemilikan lahan tersebut sangat memungkinkan pengembangan usahatani buah naga dan lahan yang dimiliki oleh petani cukup luas untuk rata-rata petani.

5.1.3 Tingkat Pendidikan Responden

Pendidikan merupakan suatu pondasi dalam hidup yang harus dibangun dengan sebaik mungkin. Secara umum pendidikan adalah proses pembelajaran pengetahuan, keterampilan serta kebiasaan yang dilakukan suatu individu dari satu generasi ke generasi lainnya. Kemampuan seseorang dilingkungannya sebagian ditentukan oleh pendidikannya, baik yang bersifat informal maupun formal. Pendidikan juga dapat mempengaruhi cara berfikir serta cara bertindak dalam pengambilan keputusan seseorang dalam menjalankan suatu ushatani.

Tabel 13. Identitas Responden berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai.

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	SD	6	33,00
2.	SMP	8	44,00
3.	SMA	4	22,00
Jumlah		18	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah,2021

Berdasarkan Tabel 13. Menunjukkan bahwa tingkat pendidikan responden di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai masih rendah , hal ini menunjukkan bahwa dari tingkat pendidikan responden yang lebih dominan adalah sekolah menengah pertama sebanyak 8 orang atau 44 % dan sekolah dasar sebanyak 6 orang atau 33 % sedangkan sekolah menengah keatas sebanyak 4 orang atau 22 %.

5.1.4 Jumlah Tanggungan Keluarga Responden

Jumlah Tanggungan Keluarga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan petani dalam melakukan kegiatan usahatannya. Semakin banyak tanggungan keluarga maka akan mampu meringankan kegiatan usahatani yang dilakukan, banyaknya anggota keluarga yang terdiri dari istri, anak dan orang lain yang tinggal dirumah tersebut dan makan bersama yang menjadi tanggungan kepala keluarga.

Tabel 14. Identitas Responden berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai.

No.	Jumlah Tanggungan Keluarga	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	2-3	7	38,00
2.	4-5	7	38,00
3.	6-8	4	22,00
Jumlah		18	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah,2021

Berdasarkan Tabel 14. Menjelaskan bahwa jumlah tanggungan keluarga responden yakni memiliki tanggungan terbanyak 2-3 orang dengan jumlah tanggungan 7 orang atau 38 % dan 4-5 orang dengan jumlah 7 orang atau 38 % sedangkan jumlah tanggungan keluarga yang terendah yakni 6-8 orang dengan jumlah tanggungan 4 orang atau 22 %.

5.1.5 Pengalaman Kerja Petani

Pengalaman kerja petani dapat menunjukkan keberhasilan seseorang dalam mengelolah usahatannya. Karena dapat menjadi acuan pada masa yang akan datang. Lamanya responden dalam melakukan pekerjaan dan akan cenderung belajar dari pengalamannya untuk memulai atau melanjutkan pekerjaan yang pernah dilakukannya karena mereka telah memiliki pengalaman tentang apa yang harus dilakukan untuk meningkatkan kualitas kerja.

Tabel 15. Identitas Responden berdasarkan Pengalaman Kerja Petani di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai.

No.	Pengalaman Kerja (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	4-10	6	33,00
2.	11-20	4	22,00
3.	21-30	6	33,00
4.	31-40	2	11,00
Jumlah		18	100,00

Sumber : Data Primer Setelah Diolah,2021

Berdasarkan Tabel 15. Menunjukkan pengalaman kerja petani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai, yakni berjumlah 4-10 tahun sebanyak 6 orang atau 33 %, 11-20 tahun sebanyak 4 orang atau 22 %, dan 21-30 tahun sebanyak 6 orang atau 33 % kemudian 31-40 tahun sebanyak 2 orang atau 11 %. Dengan demikian dapat di jelaskan bahwa rata-rata petani berpengalaman dalam berusahatani buah naga.

5.2 Analisis SWOT

Analisi SWOT merupakan Identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan sebuah strategi perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Thearts). Proses pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (Kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

SWOT merupakan singkatan dari lingkungan internal strengths dan weakness serta lingkungan eksternal Opportunities dan Threats yang dihadapi dunia bisnis, Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (Opportunities) dan ancaman (Thearts) dengan faktor internal kekuatan (Strengths) dan kelemahan (Weaknesses).

5.2.1 Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Berikut data yang telah di Identifikasi faktor internal dan eksternal berdasarkan hasil wawancara dari petani buah naga dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 16. Identifikasi faktor-faktor Internal Strategi pengembangan Usahatani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai.

Faktor Internal	
Kekuatan (strengths)	Kelemahan (Weaknesses)
1. Ketersediaan lahan	1. Teknologi pengolahan masih kurang
2. Pangsa Pasar yang luas	2. Tenaga Kerja belum terampil
3. Kualitas buah naga	3. Kurangnya modal petani
4. Dukungan Pemerintah Setempat	
Faktor Eksternal	
Peluang (Opportunities)	Ancaman (Thearts)
1. Tenaga Kerja Berasal dari Keluarga	1. Perubahan cuaca
2. Transportasi dan akses jalan	2. Serangan hama
3. Pertumbuhan buah naga lebih baik	3. Harga buah naga tidak menentu
4. Meningkatnya Produksi Buah Naga	

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021

Tabel 16. Menjelaskan bahwa faktor internal dan eksternal terdiri dari kekuatan dan kelemahan, peluang dan ancaman yang dimana kekuatan sebanyak 4, kelemahan sebanyak 3 dan peluang sebanyak 4, ancaman sebanyak 3 sehingga diketahui bahwa kekuatan dan peluang dapat dimanfaatkan pada Usahatani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai.

5.2.2 Internal Strategi Factor Analysis Summary (IFAS) dan Eksternal Strategi Factor Analysis Summary (EFAS)

Berikut ini adalah rincian mengenai Identifikasi faktor internal dan Faktor eksternal dapat di lihat pada tabel berikut ini :

Tabel 17. IFAS (Internal Summary Strategic Factor Analysis)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Ketersediaan lahan	0,16	4	0,64
2. Pangsa Pasar yang luas	0,16	4	0,64
3. Kualitas buah naga	0,15	4	0,60
4. Dukungan Pemerintah Setempat	0,14	3	0,42
Jumlah	0,61	15	2,30
Kelemahan			
1. Teknologi pengolahan masih kurang	0,14	2	0,28
2. Tenaga Kerja belum terampil	0,13	2	0,26
3. Kurangnya modal petani	0,12	2	0,24
Jumlah	0,39	6	0,78
TOTAL	1,00	21	3,08

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 17. Menunjukkan bahwa faktor Internal memiliki 4 kekuatan dan 3 kelemahan pada petani buah naga yang ada di Desa Garecing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai . dalam pemberian bobot disusun berdasarkan sangat penting hingga tidak penting, dari tabel 17 menjelaskan bahwa bobot kekuatan lebih besar dibandingkan kelemahan.

Rating diberikan pada kekeuatan dengan skala besar 4 dan skala kecil 1 hingga kelemahan diberikan rating 1 sampai 4 berdasarkan hasil wawancara pada petani, pengumpul dan pedagang buah naga di Desa Garecing. Hasil perkalian antara bobot dan rating merupakan skor bagi faktor kekuatan dan kelemahan bagi suatu usaha adapun total nilai kekuatan dan kelemahan yakni 3,08.

a. Kekuatan

1. Ketersediaan lahan dari data yang telah diperoleh dari lapangan bahwa petani buah naga di desa garecing memiliki luas lahan yang cukup luas dalam mengembangkan usahatani buah naga. Petani buah naga didesa garecing masing-masing setiap petani buah naga memiliki luas lahan 0,19 sampai 1 hektar dan petani buah naga juga memanfaatkan pekarangan rumahnya untuk mengembangkan agribisnis buah naga sehingga kini lahan buah naga semakin luas karena banyak petani selain itu banyak petani yang memanfaatkan selah-selah kebun rambutan, cengkeh dan lada yang kemudian ditanami buah naga.

Menurut hasil wawancara bapak UM (Umur 53 tahun) mengatakan bahwa :

“ Tana'e keddi maega na maloang jadi maega tau mataneng buah naga engkato na tanenni dihiring bolana atau dimunri bolana buah naga jadi maega afoleenna afa taniami didarena mattaneng, mattaneng to dihiring bolana ”

“ Tanah disini banyak dan luas jadi banyak orang (petani) menanam buah naga, ada juga yang menanam disamping rumah atau dibelakang rumah buah naga jadi banyak asalnya bukan hanya di kebun menanam, menanam juga disamping rumahnya.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa luas lahan di Desa Gareccing memiliki luas lahan yang cukup untuk pengembangan usahatani buah naga, sehingga petani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dapat memanfaatkan luas lahan untuk meningkatkan produksi usahatani tanaman buah naga.

2. Pangsa Pasar yang Luas, saluran pemasaran buah naga di Desa Gareccing tidak hanya dijual dipasar lokal namun juga dijual diluar daerah sinjai seperti Makassar, bone dan daerah lainnya para pedagang biasa membawa buah naga mereka keluar daerah lalu menjualnya kembali.

Menurut hasil wawancara bapak SMN (32 tahun) mengatakan bahwa:

“Kalo untuk penjualan buah naga disini itu banyak ji pasar tempat menjualnya dan biasa juga banyak pedagang na bawa pergi dimakassar, bone, soppeng dan dibulukumba na jual”.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa pangsa pasar untuk buah naga luas karena pedagang di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dapat menjual buah naga ke daerah lain selain daerah sinjai.

3. Kualitas buah naga berdasarkan data yang diperoleh di lapangan bahwa kualitas buah naga yang sangat baik dikarenakan memiliki tingkat kemanisan yang tinggi serta daging buah yang tebal, segar dan buah yang lebih besar .

Menurut hasil wawancara bapak AM (50) mengatakan bahwa :

“Buah naga yang ada disini itu memiliki rasa manis dengan tingkat rasa manis yang tinggi dan memiliki daging yang tebal dan segar”.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai memiliki kualitas yang baik dengan tingkat kemanisan yang tinggi, daging buah yang tebal, segar dan buah lebih besar sehingga dapat bersaing dengan buah naga dari daerah lain karena memiliki kualitas yang lebih baik.

4. Dukungan Pemerintah Setempat, salah satu dukungan pemerintah setempat adalah adanya perbaikan jalan tani sehingga mempermudah petani buah naga di Desa Gareccing untuk mengangkut hasil panennya kemudian pemerintah setempat juga memberikan bantuan pupuk organik kepada petani buah naga.

Menurut hasil wawancara bapak SYR (55 tahun) mengatakan bahwa :

“Disini itu sudah ada jalan tani dan bantuan pupuk organik dari pemerintah”.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa dukungan pemerintah dapat membantu petani di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dengan adanya perbaikan jalan tani dan bantuan pupuk organik.

b. Kelemahan

1. Teknologi pengolahan masih kurang dari hasil wawancara petani di desa gareccing Teknologi untuk pengolahan buah naga masih sangat terbatas sehingga petani tidak dapat mengolah buah naga yang telah dipanen diwaktu panen tiba.

Menurut hasil wawancara bapak AZK (36 tahun) mengatakan bahwa :

“Teknologi untuk mengolah tanaman buah naga disini itu masing sangat terbatas hanya ada beberapa blender dan alat untuk membuat keripik sehingga tidak semua petani dapat mengolah buah naganya”.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa teknologi pengolahan masih terbatas sehingga petani tidak dapat mengolah tanaman buah nanya ketika waktu panen telah tiba karena hanya ada beberapa alat untuk pengolahan buah naga.

2. Tenaga Kerja Belum Terampil dalam mengembangkan Usahatani buah naga dimana petani hanya menjual buah naga dalam keadaan utuh tanpa mengolahnya atau membuat suatu inovasi seperti membuat sebuah produk dari buah naga sehingga memiliki nilai tambah pada buah naga tersebut.

Menurut hasil wawancara ibu RLH (40) mengatakan bahwa :

“ Kami petani buah naga disini masih bingung itu buah naga mauki bikin apa selain dijual utuh ke pedagang kami ini sebagai petani buah naga hanya tau bagaimana cara mengembangkannya dan menanamnya”.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa petani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai masih belum terampil karena petani hanya langsung menjual utuh secara langsung ke pedagang tanpa mengolahnya untuk menghasilkan nilai tambah hal ini disebabkan karena kurangnya informasi petani tentang pengolahan buah naga.

3. Kurangnya modal petani yang dimiliki dan tidak adanya tempat untuk meminjam modal para petani buah naga kesulitan dalam masalah permodalan diwaktu musim tiba kondisi ini tentu menjadi salah satu faktor penghambat dalam mengembangkan usahatani buah naga.

Menurut hasil wawancara bapak MHR (26 tahun) mengatakan bahwa :

“ Petani disini sangat terbatas oleh kurangnya modal yang di miliki sehingga kami hanya menggunakan modal sendiri karena disini itu tidak ada koperasi untuk meminjam modal jadi susahki kalo butuhki modal”.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa kurangnya modal yang di miliki petani di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dan tidak tersedianya koperasi untuk pinjaman modal bagi petani sehingga membuat petani sulit untuk meminjam modal dan hanya dapat mengadakan modal sendiri yang dimiliki petani.

Tabel 18. EFAS (Eksternal Summary Strategic Factor Analysis)

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Tenaga Kerja Berasal dari Keluarga	0,15	4	0,60
2. Transportasi dan akses jalan	0,15	3	0,45
3. Pertumbuhan buah naga lebih baik	0,15	4	0,60
4. Meningkatnya Produksi Buah Naga	0,14	3	0,42
Jumlah	0,59	14	2,07
Ancaman			
1. Perubahan Cuaca	0,14	2	0,28
2. Serangan hama	0,14	1	0,14
3. Harga buah naga tidak menentu	0,13	2	0,26
Jumlah	0,41	5	0,68
TOTAL	1,00	19	2,75

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021

Dari Tabel 18. Menjelaskan bahwa Faktor Eksternal terdapat 4 peluang dan 3 ancaman yang dihadapi oleh petani buah naga di Desa Graeccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dalam melakukan pengembangan agribisnis buah naga. dari 4 peluang dan 3 ancaman tersebut disusun berdasarkan bobot sangat penting hingga tidak penting. Berdasarkan tabel 18 menunjukkan bahwa petani buah naga memiliki peluang yang lebih besar dibandingkan dengan ancaman yang akan dihadapi oleh petani buah naga dalam mengembangkan agribisnis buah naganya.

Rating pada peluang dan ancaman diberikan nilai mulai dari skala kecil 1 hingga skala besar 4 berdasarkan hasil wawancara pada petani buah naga, pedagang buah naga dan penyuluh pertanian di Desa Gareccing. Pada perkalian antara kolom bobot dan kolom rating menghasilkan nilai bagi faktor eksternal peluang dan ancaman yakni 2,75.

c. Peluang

1. Tenaga Kerja Berasal dari Keluarga, di Desa Gareccing yang dimana tenaga kerja yang berasal dari keluarga terdiri dari Ayah sebagai kepala keluarga, istri dan anak-anak petani, tenaga kerja yang berasal dari keluarga petani merupakan sumbangan keluarga pada produksi pertanian secara keseluruhan dan tidak pernah dinilai dengan uang, potensi tenaga kerja yang berasal dari keluarga merupakan jumlah potensial yang selalu tersedia tetap pada suatu keluarga petani yang dapat meliputi bapak, ibu, anak dan keluarga lain dalam suatu rumah tangga yang merupakan tanggungan petani, potensi tenaga kerja

dalam keluarga merupakan hal yang penting karena dapat dijadikan dasar perkembangan dalam pemilikan alternatif usahatani.

Menurut hasil wawancara bapak RS (Umur 40 tahun) mengatakan bahwa :

“Di sini itu tenaga kerja keluarga sendiri karena istri dan anak laki-laki ikut juga bertani.

Dari wawancara dapat disimpulkan bahwa di Desa Gareccing tenaga kerja berasal dari keluarga sendiri yang dimana terdiri dari bapak, istri dan anak yang merupakan petani.

2. Transportasi dan akses jalan di Desa Gareccing dimana lokasi menuju pertanian buah naga dapat ditempuh dengan menggunakan kendaraan motor atau mobil sehingga petani sangat mudah untuk mengangkut hasil panen dan mengembangkan agribisnis buah naga selain itu dengan adanya jalan tani yang merupakan salah satu akses jalan menuju lokasi pertanian buah naga yang dimana akses jalan tersebut telah diperbaiki sehingga mempermudah petani menuju lokasi pertanian buah naga.

Menurut hasil wawancara ibu MRN (35 tahun) mengatakan bahwa :

“ Lalengge kereddi mapasye ladde dena na gaga laleng maja afa engkana laleng tani, jadi dena na masusah petani ko elokki lao didarena atau wettu panen i mapasye ni laelengge afa hedding na ola oto na motoro afa pura di aspal ”

“ Jalan disini bagus tidak ada jalan rusak karena sudah ada jalan tani, jadi tidak sulit jika petani mau lewat pergi kekebunnya atau waktu panen I bagus jalanan karena bisa dilewati mobil dan motor karena telah di Aspal.

Dari wawancara dapat disimpulkan bahwa jalanan dan transportasi yang ada di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dapat

mempermudah petani untuk pergi ke kebun hingga mempermudah petani ketika waktu panen tiba.

3. Pertumbuhan buah naga lebih baik, dari hasil wawancara dapat diperoleh dilapangan bahwa pertumbuhan buah naga lebih baik karena saat waktu panen tiba petani dapat memetik buah naga yang banyak sehingga panen buah naga petani melimpah.

Menurut hasil wawancara ibu NWR (24 tahun) mengatakan bahwa :

“Kalo waktu panen buah naga tiba itu biasa saya memetik sebanyak 4 atau lebih dalam satu pohon dan buahnya lebih besar”.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai lebih baik karena petani dapat memanen buah naga yang melimpah.

4. Meningkatnya Produksi Buah Naga berdasarkan hasil wawancara pada petani buah naga di Desa Gareccing peningkatan produksi buah naga semakin meningkat dikarenakan luas lahan yang dimiliki petani selain lahan dan kebun yang ditanami buah naga petani juga menanam di sekitar rumah sehingga produksi buah naga meningkat.

Menurut hasil wawancara ibu SMH (47 tahun) mengatakan bahwa :

“tanaman buah naga sekarang semakin banyak diminati masyarakat untuk dibudidayakan sehingga ditanam diberbagai lahan dan petani memanfaatkan berbagai lahannya untuk meningkatkan produksi tanaman buah naganya”.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa produksi tanaman buah naga semakin meningkat dan diminati oleh masyarakat untuk dibudidayakan dan dikembangkan dengan memanfaatkan berbagai lahan yang dimiliki oleh petani.

d. Ancaman

1. Perubahan Cuaca, dari hasil wawancara dengan petani buah naga di Desa Gareccing bahwa terjadinya perubahan Cuaca dapat membuat tanaman buah naga rentang untuk terkena serangan hama dan penyakit sehingga membuat petani mengalami kerugian selain itu terjadinya perubahan cuaca menyebabkan buah naga yang telah menghasilkan bunga yang akan menjadi buah membusuk hingga layu atau jatuh dari pohon sehingga tidak dapat menghasilkan buah dan menyebabkan petani buah naga gagal panen.

Menurut hasil wawancara FMI (30 tahun) mengatakan bahwa :

“ biasa kalo cuaca tidak menentu buah naga kalo panen tiba biasa sedikit sekali dipanen karena biasa buahnya membusuk atau terkena kangker batang baru rentang terkena hama”.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa perubahan Cuaca di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dapat menyebabkan kerugian pada petani dimana hasil panen petani menurun dan menyebabkan gagal panen.

2. Serangan hama, petani buah naga di Desa Gareccing terkadang mengalami gagal panen atau kerugian karena disebabkan oleh serangan hama seperti kutu putih atau semut hitam sehingga menyebabkan tanaman buah naga menjadi kerdil dan menghambat pertumbuhan cabang serta buah pada tanaman buah naga.

Menurut hasil wawancara JLM (41 tahun) mengatakan bahwa :

“ yang membuat biasa gagal panen itu serangan hama kutu putih atau semut hitam yang membuat buah naga terhambat pertumbuhannya dan kualitas buah yang tidak baik sehingga produksi buah naga menurun drastis”.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa serangan hama pada tanaman buah naga di desa Gareccing Kecamatan Sinjai membuat petani mengalami kerugian pada saat panen buah naga tiba dan menyebabkan produksi buah naga menurun.

3. Harga buah naga tidak menentu menyebabkan petani buah naga di Desa Gareccing banyak yang mengeluh karena harga yang tidak menentu membuat petani buah naga mengalami kerugian disaat waktu panen tiba.

Menurut hasil wawancara ibu NHZ (35 tahun) mengatakan bahwa :

“ harga buah naga disini tidak menentu kadang mahal kadang murah dan biasa juga pedagang bermain harga sama petani jadi biasa itu biar murah kami juga jual karena kalo tidak dijual buah naganya akan membusuk dan jelek kalo disimpan terus”.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa tidak menentunya harga membuat petani di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai mengalami kerugian saat panen tiba dan adanya pedagang yang melakukan permainan harga ke petani sehingga petani kadang mendapatkan keuntungan dan kadang juga mengalami kerugian.

Berdasarkan Uraian diatas dan perhitungan yang dilakukan melalui Analisis SWOT, diperoleh nilai komulatif dari kekuatan dan kelemahan, peluang dan Ancaman seperti pada tabel 19. berikut :

Tabel 19. Perhitungan Analisis SWOT Untuk Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten.

No.	Faktor Internal	Nilai
1.	a. Kekuatan	2,30
	b. Kelemahan	0,78
Faktor Eksternal		
2.	a. Peluang	2,07
	b. Ancaman	0,68

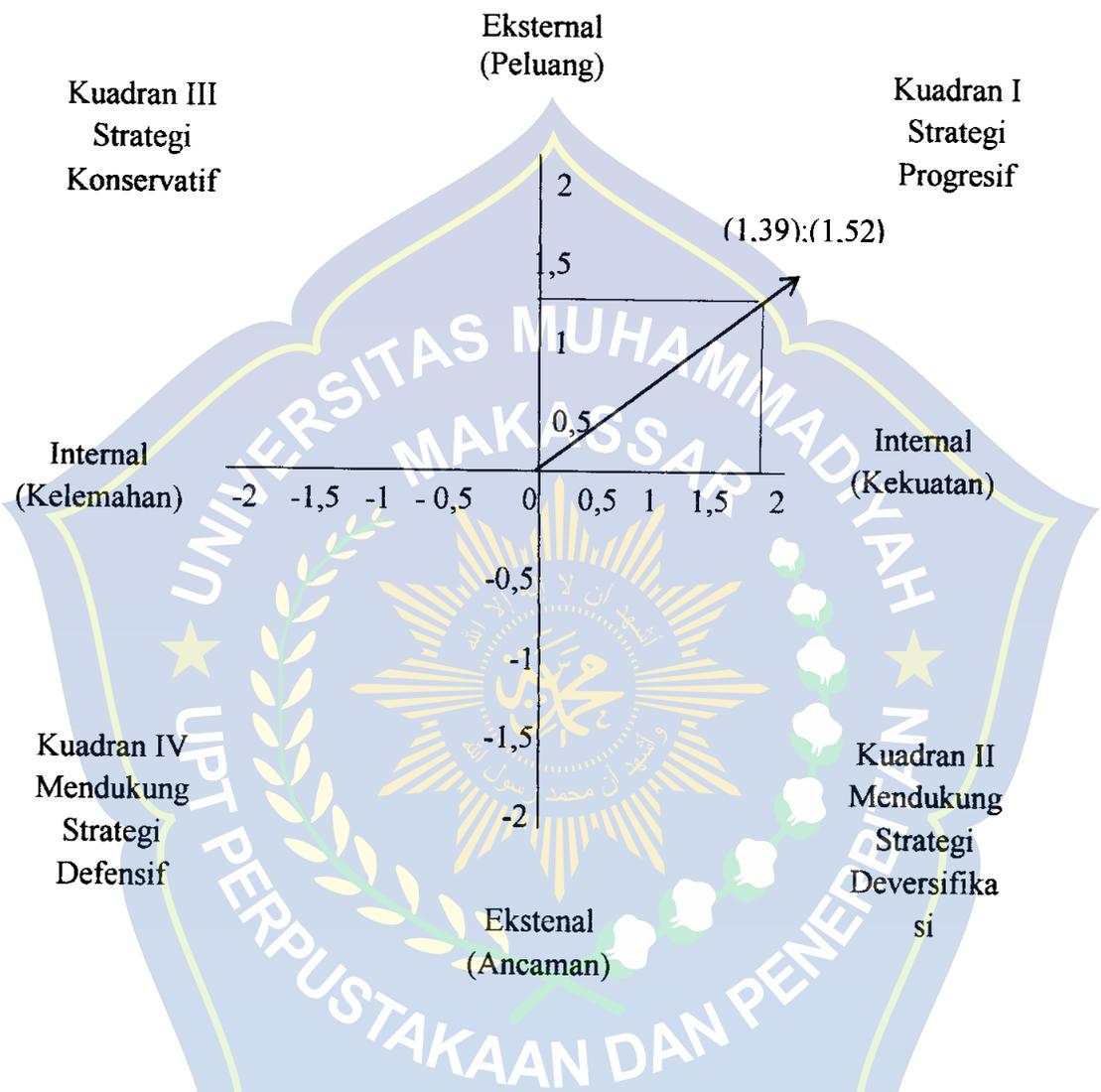
Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021

Berdasarkan tabel 19. menjelaskan bahwa Analisis SWOT dalam strategi dapat direncanakan dengan menggunakan kesempatan dengan baik dan mencoba menanggulangi ancaman dengan menggunakan kekuatan sebagai modal dasar operasi kemudian memanfaatkan semaksimal mungkin serta mengusahakan untuk mengurangi atau menghilangkan kelemahan yang ada.

$$\text{Faktor Internal (Kekuatan – Kelemahan) : } 2,30 - 0,78 = 1,52$$

$$\text{Faktor Eksternal (Peluang – Ancaman) : } 2,07 - 0,68 = 1,39$$

Jika nilai-nilai tersebut dimasukkan dalam diagram SWOT maka posisi Strategi pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai berada pada proses strategi pertumbuhan dengan memanfaatkan seoptimal mungkin faktor kekuatan dan peluang yang ada.



Gambar 3. Matriks Posisi Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai

Berdasarkan Gambar 3 menunjukkan bahwa titik potong yakni (1,39 : 1,52) Berada pada kuadran I yang berarti bahwa Agribisnis Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai menunjukkan dalam kondisi yang baik sehingga dapat dikatakan sangat memungkinkan untuk

melakukan ekspansi atau pengembangan melanjutkan pertumbuhan. Pengembangan Usahatani Buah Naga juga dapat menggunakan kekuatan dan peluang sebagai modal dasar operasi dan memanfaatkan kekuatan dan peluang semaksimal mungkin serta menggunakan kesempatan sebaik-baiknya untuk mengatasi faktor kelemahan dan ancaman.

5.3 Alternatif Strategi

Tabel 20. Matriks SWOT

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ketersediaan lahan 2. Pangsa Pasar yang luas 3. Kualitas buah naga 4. Dukungan Pemerintah Setempat 	<p>WEAKNESSES (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Teknologi pengolahan masih kurang 2. Tenaga Kerja belum terampil 3. Kurangnya modal petani.
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tenaga Kerja berasal dari keluarga 2. Transportasi dan akses jalan 3. Pertumbuhan buah naga lebih baik 4. Meningkatnya Produksi Buah Naga 	<p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan lahan agar pertumbuhan buah naga lebih baik. 2. Dengan meningkatnya produksi buah naga petani dapat memanfaatkan pangsa pasar yang luas. 	<p>STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan keterampilan petani dalam pengolahan buah naga dengan kualitas buah naga yang berkualitas sehingga dapat memanfaatkan pangsa

		<p>pasar yang luas.</p> <p>2. Mengoptimalkan teknologi pengolahan buah naga dengan memanfaatkan dukungan pemerintah setempat sehingga dapat menambah teknologi pengolahan buah naga untuk petani.</p>
<p>TREATHS (T)</p> <p>1. Perubahan Cuaca</p> <p>2. Serangan hama</p> <p>3. Harga buah naga tidak menentu.</p>	<p>STRATEGI ST</p> <p>1. Memanfaatkan kualitas buah naga agar harga buah naga lebih tinggi.</p> <p>2. Memaksimalkan peranan pemerintah dalam memberikan informasi untuk mengatasi perubahan cuaca dan serangan hama.</p>	<p>STRATEGI WT</p> <p>1. Meningkatkan keterampilan petani agar dapat mengatasi harga yang tidak menentu.</p> <p>2. Meningkatkan Teknologi pengolahan buah naga agar petani dapat mengolah tanaman buah naga menjadi sebuah produk yang menghasilkan nilai tambah untuk mengatasi harga buah naga yang tidak menentu.</p>

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 19. Menjelaskan Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai yang diterapkan oleh Responden (petani).

a. Strategi S-O

1. Memanfaatkan luas lahan agar pertumbuhan buah naga lebih baik.

Dengan memanfaatkan luas lahan agar pertumbuhan buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai semakin baik dan produksi yang dihasilkanpun semakin meningkat sehingga petani buah naga mendapatkan keuntungan yang maksimal semakin luas sebuah lahan maka semakin banyak hasil produksi yang dihasilkan dan sebaliknya, semakin sedikit luas lahan yang dimiliki maka sedikit pula hasil produksi yang dihasilkan kemudian luas lahan juga mempengaruhi pertumbuhan buah naga semakin luas lahan maka proses pertumbuhan buah naga akan semakin baik.

2. Dengan meningkatnya produksi buah naga petani dapat memanfaatkan pangsa pasar yang luas.

Dengan meningkatnya produksi buah naga petani maka hasil yang didapatkan petani akan melimpah, dengan adanya pangsa pasar yang luas petani di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dapat menjual buah naganya diberbagai daerah atau pasar sehingga petani buah naga memiliki keuntungan yang maksimal dengan memanfaatkan pangsa pasar yang luas ketika waktu panen telah tiba.

b. Strategi W-O

1. Meningkatkan keterampilan petani dalam pengolahan buah naga dengan kualitas buah naga yang baik sehingga dapat memanfaatkan saluran pemasaran yang luas.

Dengan meningkatkan keterampilan petani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dalam pengolahan buah naga dengan memanfaatkan kualitas buah naga yang baik petani dapat mengolah buah naga dengan berbagai produk dengan keterampilan yang dimiliki sehingga menghasilkan nilai tambah pada buah naga dan harganya lebih tinggi dibandingkan dijual langsung ke pedagang dengan memanfaatkan saluran pemasaran yang luas.

2. Mengoptimalkan teknologi pengolahan buah naga dengan memanfaatkan dukungan pemerintah setempat sehingga dapat menambah teknologi pengolahan buah naga untuk petani.

Dengan mengoptimalkan teknologi pengolahan buah naga petani dapat mengolah buah naganya dengan berbagai olahan produk dengan memanfaatkan dukungan pemerintah setempat sehingga teknologi pengolahan yang ada ditambah oleh pemerintah setempat sehingga dengan tersediannya teknologi pengolahan mempermudah petani di Desa Gareccing untuk mengolah buah naganya.

c. Strategi S-T

1. Memanfaatkan kualitas buah naga agar harga buah naga lebih tinggi.

Memanfaatkan kualitas buah naga dengan mengolahnya sehingga menghasilkan nilai tambah dengan harga yang lebih tinggi, sehingga petani di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai mendapatkan hasil yang lebih maksimal atau keuntungan yang lebih besar dibandingkan menjual langsung hasil panen buah naganya tanpa mengolahnya terlebih dahulu menjadi sebuah produk.

2. Memaksimalkan peranan pemerintah dalam memberikan informasi untuk mengatasi perubahan cuaca dan serangan hama.

Memaksimalkan peranan pemerintah di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai seperti penyuluh pertanian untuk memberikan informasi kepada petani dalam mengatasi terjadinya perubahan cuaca dan serangan hama pada tanaman buah naga dan memberikan informasi kepada petani hal-hal yang perlu dilakukan untuk mengatasi kerugian saat terjadi perubahan cuaca dan serangan hama.

d. Strategi W-T

1. Meningkatkan keterampilan petani agar dapat mengatasi harga yang tidak menentu.

Perlunya meningkatkan keterampilan petani dalam mengolah hasil produksi buah naganya untuk menghindari harga yang tidak menentu sehingga petani di Desa Gareccing tidak mengalami kerugian yang besar saat harga buah naga yang tidak menentu.

2. Meningkatkan Teknologi pengolahan buah naga agar petani dapat mengolah tanaman buah naga menjadi sebuah produk yang menghasilkan nilai tambah untuk mengatasi harga buah naga yang tidak menentu.

Lebih meningkatkan teknologi pengolahan buah naga di Desa Gareccing agar petani dapat mengolah buah naganya sehingga dapat mengatasi harga yang tidak menentu dan banyaknya jumlah teknologi pengolahan buah naga dapat membantu petani dalam kelancaran pengolahan buah naga.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil Penelitian yang berjudul Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai dapat disimpulkan bahwa :

1. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai komulatif dari faktor kekuatan lebih besar yakni 2,30 dari pada nilai faktor kelemahan yakni 0,78 maka hasil Skor pada faktor internal dari bobot dan rating yakni 3,08 dan nilai komulatif dari faktor peluang lebih besar yakni 2,07 sedangkan nilai komulatif dari faktor ancaman yakni 0,68 maka nilai skor dari faktor eksternal dari bobot dan rating yakni 2,75.
3. Alternatif strategi pengembangan usahatani buah naga di Desa Gareccing Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai yaitu Memanfaatkan luas lahan agar pertumbuhan buah naga lebih baik, Dengan meningkatnya produksi buah naga petani dapat memanfaatkan pangsa pasar yang luas, Memanfaatkan kualitas buah naga agar harga buah naga lebih tinggi dan Memaksimalkan peranan pemerintah dalam memberikan informasi untuk mengatasi perubahan cuaca dan serangan hama.

6.2 Saran

1. Perlunya peran penyuluh serta pemerintah setempat untuk mengadakan suatu pelatihan tentang budidaya buah naga yang baik serta pengolahan buah naga menjadi sebuah produk dengan modal dari pemerintah setempat sehingga

dapat mempermudah petani untuk belajar dan diwaktu panen tiba masing-masing masyarakat memiliki keterampilan dalam mengolah buah naga menjadi sebuah produk sehingga memiliki nilai tambah pada buah naga.

2. perlunya dukungan instansi terkait untuk mempertahankan harga buah naga agar petani tidak mengalami kerugian pada saat waktu panen tiba.
3. Diharapkan untuk petani agar selalu mengembangkan ushatani buah naga sampai produksi terus meningkat dan mempertahankan kualitas buah naga yang dimiliki.



DAFTAR PUSTAKA

- Ariffin, Abdul Azis, Bakar , Jamilah, Tan, Chin Ping, Rahman, Russly Abdul, Karim, Roselina & Loi, Chia Chun (2008). " Essential fatty acids of pitaya (dragon fruit) seed oil ". Food Chemistry 114 (2) : 561-564.
- Andrews, K.R., 1980, The Concept of Corporate Strategy, Homewood, Richard D. Irwin.
- Craven, Hills & Woodruff, 1980, Marketing Decision Making Concepts and Strategy, Iionois: Richard D. Irwin.
- Cahyono, B. 2009. *Buku Terlengkap Sukses Bertanam Buah Naga*. Jakarta : Pustaka Mina.
- David, F. (2013). *Strategic Management, Concepts & Cases Fourteenth Edition*. England : Pearson Education Limited.
- David, Fred R, 2006. *Manajemen Strategi*. Jakarta: Salemba 4.
- Faisal, dkk. 2014. Strategi Pengembangan Agribisnis buah naga di pulau bengkalis. *Jurnal Fapetra*. Vol. 1, no. 2, hal. 1-14.
- Hardjadinata S. 2010. *Budi Daya Buah Naga Super Red Secara Organik*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Kristanto D. 2009. *Buah Naga, Pembudidayaan di Pot dan di Kebun*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Muammar Lubis. 2018 *Metode Pengembangan Usaha Agribisnis Minyak Karo Di Kabupaten Karo*. Skripsi. Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah, Sumatera Utara, Medan
- Rangkuti, F. 2016. *Analisa SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama Jakarta.
- Rizal, M. (2015). *Prospek Pengembangan Buah Naga (Hylocereus costaricensis) di Kabupaten Kutai Kartanegara, Kalimantan Timur*. *Jurnal PROS SEM NAS MASY BIODIV INDON*, 1 (4), 884-888.
- Rangkuti, F. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

- Rangkuti. 2013. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Rowe R, Mason dan Dickel, 1982, Strategic management and Business policy: A methodological Approach, Reading Massachusetts: Addison-Wesley publishing Co.Inc.
- Soekartawi. 2002, *Analisi Usahatani*, UI – Press, Jakarta
- Soekartawi. 2003. *Teori Ekonomi Produksi Dengan Pokok Bahasan Analisis Cpb-Douglas*, Jakarta :PT Raja Grafindo Persada. 250 Hal.
- Tim Karya Tani Mandiri . 2010. Pedoman Bertanam Buah Naga. Bandung : Nuansa Aulia.
- Tambunan, T. 2003. *Perekonomian Indonesia. Beberapa Masalah Penting*. Ghalia Indonesia : Jakarta
- Umar, Husein, 2002, “*Metodologi Penelitian Aplikasi Dalam Pemasaran*. Edisi II, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.