

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS BUAH NAGA
DI DESA TOTONG KECAMATAN DONRI-DONRI
KABUPATEN SOPPENG**

**ANDI ABDUL MALIK FAJRIN
105960189915**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS ERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS BUAH NAGA
DI DESA TOTONG KECAMATAN DONRI-DONRI
KABUPATEN SOPPENG**

**ANDI ABDUL MALIK FAJRIN
105960189915**



SKRIPSI

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

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2019**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga Di Desa
Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng

Nama : Andi Abdul Malik Fajrin

Stambuk : 105960189915

Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Disetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Ir. Muh. Arifin Fattah, M.Si.
NIDN. 0915056401

Syatir, S.P., M.Si.
NIDN. 0904088503

Diketahui

Dekan Fakultas Pertanian

Ketua Prodi Agribisnis

Dr. H. Burhanuddin, S.Pi., M.P.
NIDN. 0912066901

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

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul : Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga Di Desa
Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng

Nama : Andi Abdul Malik Fajrin

Stambuk : 105960189915

Konsentrasi : Sosial Ekonomi Pertanian

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

KOMISI PENGUJI

Nama	Tanda Tangan
1. <u>Dr.Ir. Muh Aifin Fattah, M.S.i</u> Ketua Sidang	
2. <u>Syatir, S.P., M.Si</u> Sekretaris	
3. <u>Dr. Abdul Halil, M.P</u> Anggota	
4. <u>Rahmawati, S.Pi., M.Si</u> Anggota	

PERNYTAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI

Dengan ini saya mengatakan bahwa skripsi yang berjudul **Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng** adalah benar merupakan hasil karya yang belum diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Semua sumber data dan informasi yang berasal dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka dibagian akhir skripsi ini.

Makassar, Juli 2019

Andi Abdul Malik Fajrin
105960189915

ABSTRAK

Andi Abdul Malik Fajrin, 105960189915. Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng. Dibimbing oleh ARIFIN FATTAH dan SYATIR.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem sistem agribisnis buah naga di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng, dan mendesain strategi pengembangan agribisnis yang tepat bagi pengusaha buah naga di Desa Tottong.

Penentuan informan dilakukan dengan cara sengaja (purposive) yang menjadi informan inti pada penelitian adalah petani buah naga.. Adapun jenis penelitian ini adalah deskriptif. Analisis data yang digunakan adalah penelitian ini adalah kualitatif yang diformulasikan dengan melalui analisis SWOT.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari penerapan sistem agribisnis buah naga dan strategi pengembangan agribisnis yang tepat bagi pengusaha buah naga di Desa Tottong adalah pengembangan agribisnis buah naga didukung oleh tiga subsitem utama yaitu penyediaan sarana produksi, subsistem pemasaran dan subsistem penunjang dan yang harus dilakukan pelaku agribisnis buah naga adalah memanfaatkan luas lahan, meningkatkan kualitas buah naga dan memanfaatkan jenis pupuk terbaik, memanfaatkan potensi sumberdaya yang dimiliki guna memaksimalkan pengolahan buah naga, meningkatkan keterampilan dalam pengolahan buah naga agar menghasilkan hasil olahan bernilai ekonomis, memanfaatkan kebijakan pemerintah, memaksimalkan peranan penyuluh, member pengairan, dan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani.

KATA PENGANTAR

Puji dan 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 Agribisnis Buah Naga di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng”.

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

Penulis menyadari bahwa penulisan 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. Arifin Fattah, M.Si selaku pembimbing I dan Syatir, S.P., M.Si selaku pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, Sehingga skripsi dapat diselesaikan.
2. Bapak H. Burhanuddin, S.P., M.P 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 orangtua ayahanda Andi Abdul Wahab dan ibunda Andi Baderiah, dan kakak-kakakku tercinta , 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 kepad penulis.
6. Semua pihak yang telah membantu penyusunan skripsi dari awal hingga akhir yang penulis tidak dapat disebutkan satu per satu.

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

Makassar, 29 Juli 2019

Andi Abdul Malik Fajrin

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Tajuncu 18 September 1997 dari ayah Andi Abdul Wahab Yusuf dan ibu Andi Baderiah. Penulis merupakan anak ke lima dari 5 bersaudara.

Pendidikan formal yang dilalui penulis adalah Sekolah Dasar di SDN 181 Pincenge Kabupaten Soppeng, Sekolah Menengah Pertama di SMPN 1 Donri-Donri, Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Donri-Donri dan lulus pada tahun 2015. Pada tahun 2015, penulis lulus seleksi masuk perguruan tinggi di salah satu universitas di Makassar yaitu Universitas Muhammadiyah Makassar (Unismuh) dengan Jurusan Agribisnis Fakultas pertanian.

Selama mengikuti perkuliahan, penulis pernah magang di PTPN XIV Unit Usaha Burau Kabupaten Luwu Timur selama 40 hari. Selain itu penulis juga aktif menjadi pengurus Himpunan Mahasiswa Jurusan periode 2017/2018, Tugas akhir dalam pendidikan tinggi diselesaikan dengan menulis skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga Di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng” .

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iii
PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Buah Naga	7
2.2 Strategi	12
2.3 Agribisnis	14
2.4 Subsistem Sarana Produksi	16
2.5 Subsistem Produksi	16
2.6 Subsistem Pengolahan dan Pemasaran	17
2.7 Subsistem Penunjang	17
2.8 Analisis SWOT	18
2.9 Karangka Pikir	21
III. METODE PENELITIAN	24

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	24
3.2 Teknik Penentuan Informan	24
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	25
3.4 Teknik Pengumpulan Data	25
3.5 Teknik Analisis Data	27
3.6 Defenisi Operasional	28
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	30
4.1 Batas Geografis.....	30
4.2 Topografi	31
4.3 Geologi dan Klimatologi	31
4.4 Hidrologi.....	31
4.5 Pola Penggunaan Lahan	32
4.6 Karasteristik Kependudukan.....	32
4.7 Jenis Pekerjaan Penduduk.....	32
4.8 Sarana dan Prasarana	33
V. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	35
5.1 Identitas Informan.....	35
5.2 Penerapan Sistem Agribisnis Buah Naga di Desa Tottong	36
5.3 Analisis SWOT.....	41
VI. KESIMPULSN DAN SARAN	52
6.1 Kesimpulan.....	52
6.2 Saran	53

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Matriks SWOT	20
2.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	32
3.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan	33
4.	Sarana dan Prasarana.....	34
5.	Matriks IFAS.....	41
6.	Matriks EFAS	45



DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kerangka Pikir	23
2.	Peta Lokasi Penelitian	60
3.	Foto Bersama Responden 1	68
4.	Foto Bersama Responden 2	68



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kuisisioner Penelitian	56
2.	Peta Lokasi Penelitian	60
3.	Identitas Responden	61
4.	Faktor Eksternal dan Internal	63
5.	Rekap Hasil Pmbobotan	64
6.	Rekap Hasil Rating	66
7.	Dokumentasi Penelitian	68



fi. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bagi Negara agraris seperti Indonesia, sektor pertanian sangat penting dalam mendukung perekonomian nasional, terutama sebagai penyedia bahan pangan, sandang dan papan bagi segenap penduduk, serta penghasil komoditas ekspor non-migas untuk menarik devisa. Lebih dari itu, mata pencaharian sebagian besar rakyat Indonesia tergantung pada sektor pertanian (Adimihardja, 2006).

Indonesia merupakan negara agraris di mana pembangunan di bidang pertanian menjadi prioritas utama karena Indonesia merupakan salah satu negara yang sebagian besar penduduknya bermata pencaharian di bidang pertanian. Pertanian merupakan salah satu sektor penting dalam pembangunan di Indonesia sampai saat ini. Walaupun Indonesia merupakan negara agraris, namun sebagian besar petaninya termasuk petani kecil. Petani yang termasuk dalam golongan ini biasanya hanya memiliki lahan pertanian yang terbatas dan modal tidak cukup besar sehingga hasil pertanian yang diperoleh dari usaha taninya tidak dapat mencukupi kebutuhan hidupnya. Banyak petani yang tidak memiliki lahan atau tidak berkuasa lagi atas lahan yang mereka miliki karena dijual atau disewakan. Petani tersebut berusaha menjadi buruh tani atau mengelola lahan pertanian milik orang lain atau bekerja disektor non pertanian (Depertemen Pertanian. 2005).

Komoditas pertanian yang berprospek cerah yaitu komoditas hortikultura hal ini sesuai dengan pendapat Ariyanto (2006) menyatakan bahwa komoditas hortikultura khususnya buahbuahan memiliki prospek cerah dalam sektor pertanian. Pengembangan buah-buahan berpola agribisnis dan agroindustri yang sangat cerah karena permintaan terhadap komoditas tersebut cenderung naik, baik di pasar dalam maupun luar negeri.

Salah satu jenis komoditas hortikultura yang cukup menjadi primadona adalah buah naga (*Hylocereus sp*). dimana kebutuhan akan buah naga di Indonesia cukup besar. Namun belum mampu dipenuhi baik produsen dalam negeri maupun luar negeri. Peluang usaha buah naga sangat menjanjikan, tidak saja untuk konsumsi segar tetapi juga untuk produk kesehatan (Departemen Pertanian, 2005).

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

Buah naga memang belum lama dikenal, dibudidayakan, 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 serta pengembangan tanaman buah naga sangat bagus dibudidayakan di daerah tropis seperti di Indonesia. Akan

tetapi, penanaman buah naga di Indonesia masih sangat minim. Hal ini disebabkan karena buah naga belum dikenal luas oleh masyarakat dan teknik budidayanya yang baik belum diketahui (Hardjadinata, 2010).

Kegiatan budidaya buah naga di Indonesia sangat menguntungkan karena disamping memberi keuntungan secara ekonomi pada petani, hal ini juga akan mengurangi impor buah, bahkan ada kemungkinan untuk menembus pasar ekspor. Tahun 2015, total produksi buah naga dari perkebunan di Malang, Yogyakarta, Semarang, Pasuruan, Jombang dan Klaten sebesar 1 341 ton/tahun. Produksi buah naga terus meningkat seiring dengan meningkatnya permintaan konsumen (Djamila et al, 2010).

Bisnis buah naga menjadi alternatif bagi pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan pendapatan, taraf hidup petani setempat masuknya modal atau investasi di daerah lain, membuka kesempatan usaha dan membuka lowongan kerja. Dalam skala makro, bisnis buah naga dapat menyumbang devisa yang cukup besar bagi Negara dan sumber pendapatan bagi pemerintah setempat (Soedarya, 2013).

Penanaman buah naga terbesar hanya terdapat di Pulau Jawa dan Kalimantan sampai di Sulawesi Selatan. Khususnya Desa Tottong Kecamatan Donri-donri Kabupaten Soppeng, dengan motto “Tiada halaman tanpa Buah Naga”, Desa Tottong kini menjadi desa penghasil Buah Naga terbesar di Kabupaten Soppeng. Buah Naga mulai dikembangkan di Desa Tottong pada tahun 2010, melalui bantuan dari Dinas Pertanian Kabupaten Soppeng dan mulai produktif pada tahun 2011, budidaya buah naga memang tergolong tanaman yang

mudah dan minim perawatan dilahan yang luas dalam skala ukuran besar maupun lahan-lahan sempit seperti pekarangan rumah.

Buah naga yang di kembangkan di desa Tottong yaitu Buah Naga merah (*Hylocereus polyrhizus*) Buah Naga ini merupakan Buah Naga yang memiliki buah yang berwarna merah keunguan dan memiliki kulit berwarna merah serta sisik yang berwarna hijau dan batang yang kokoh di penuh dengan duri. Luas tanaman buah naga di Desa tottong sudah mencapai ± 30 hektar, dengan produksi 1 sampai 1,6 ton/hektar sekali panen.

Usahatani buah naga di Desa Tottong masih tergolong baru dan daerah pengembangannya juga masih terbatas. Faktor subsistem produksi dan faktor subsistem pengolahan merupakan masalah sangat serius bagi pengembangan agribisnis buah naga di Desa Tottong. Hal ini dikarenakan Produksi yang belum maksimal sehingga subsistem pengolahan tidak berjalan dengan efektif. Faktor lain yang sangat berpengaruh terhadap tingkat produksi dan pendapatan adalah strategi dalam menjalankan usahatani buah naga tersebut. Sistem agribisnis tersebut meliputi subsistem penyediaan sarana produksi, subsistem produksi, subsistem pengolahan, subsistem pemasaran, subsistem lembaga penunjang. Pengembangan agribisnis tidak akan efektif dan efisien bila hanya mengembangkan salah satu sistem yang ada didalamnya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas dapat dirumuskan suatu permasalahan :

1. Bagaimana penerapan sistem pengembangan agribisnis buah naga di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng ?
2. Bagaimana desain strategi pengembangan agribisnis buah naga di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng ?

1.3 Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian

A. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Mengetahui penerapan sistem pengembangan agribisnis buah naga di Desa Tottong.
2. Mendesain strategi pengembangan agribisnis yang tepat bagi pengusaha buah naga di Desa Tottong.

B. Kegunaan Penelitian

1. Bagi peneliti, penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bagi pelaku agribisnis, penelitian ini dapat menambah referensi dalam pengambilan keputusan pengembangan usaha.
3. Bagi pemerintah daerah, penelitian ini dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam memnyusun program yang

terkait dengan pengembangan agribisnis buah naga di Kabupaten
soppeng khusus di Kecamatan Donri-Donri Desa Tottong.

4. Bagi pihak lain, penelitian ini dapat menjadi pertimbangan dalam melakukan penelitian yang sejenis.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Buah Naga

A. Sejarah Buah Naga

Buah naga bukan tanaman asli Indonesia, juga bukan asli Taiwan dan vietnam yang merupakan Negara produsen buah naga terbesar, bukan pula berasal dari Negara-negara gurun seperti halnya tanaman kaktus lainnya. Buah naga berasal dari Negara Amerika Tengah dan Selatan, khususnya Meksiko, Gustemala, Costa Rica, El Savador, Venezuela, Colombia, Ecuador, Curacao, Nicaragau, Panama, Brazil, dan Uruguay (Warisno, 2009).

Dari Negara asalnya, buah naga menyebar ke berbagai Negara tropis dan subtropis di benua Amerika, Asia, Australia, dan Timur Tengah. Tampaknya kemudahan budidaya dan daya adaptasi yang tinggi menyebabkan tanaman ini mudah menyebar ke berbagai penjuru dunia. Saat ini, buah naga telah dibudidayakan sekurang-kurangnya di 22 negara tropis termasuk Indonesia (Warisno, 2009).

Sebenarnya, introduksi buah naga di Negara Asia Tenggara termasuk baru Awalnya, Prancis mengenalkan buah naga ke Vietnam sekitar 100 tahun yang lalu. Di Negara ini, tanaman buah naga dikembangkan secara intensif bahkan kepopulerannya dapat mengalahkan durian, si Raja Buah. Di Vietnam, raja buah memang bukan durian, melainkan buah naga. Indonesia mengenal buah naga dari Vietnam dengan cara mengimpor buahnya. Selanjutnya Indonesia mulai mengembangkan buah naga sekitar 5-8 tahun yang lalu (Warisno, 2009).

Nama buah naga agaknya terkait dengan kebudayaan etnis Tionghoa yang bisa meletakkan buah ini di antara dua patung naga, sehingga buah ini dikenal sebagai *dragon fruit* (Warisno, 2009).

Tanaman buah naga paling baik ditanam di dataran rendah, pada ketinggian 20 - 500 m di atas permukaan laut. Kondisi tanah yang gembur, 80 porous, banyak mengandung bahan organik dan banyak mengandung unsur hara, pH tanah 5 – 7 sangat cocok untuk pertumbuhan tanaman buah naga. Tanaman ini peka terhadap kekeringan dan akan membusuk bila kelebihan air (Wahyusite, 2008).

B. Manfaat Buah Naga

Buah yang dianggap membawa berkah ini memiliki manfaat dan kegunaan beragam, tidak saja dari sudut sosial budaya sebagai sesaji atau pelengkap acara pemujaan, tetapi juga sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh dan menjaga stamina. Manfaat buah naga (*dragon fruit*) bagi kesehatan antara lain sebagai berikut :

- menyeimbangkan kadar gula darah
- Penguat fungsi ginjal dan tulang
- Penguat daya kerja otak
- Meningkatkan ketajaman mata
- Pencegah kanker usus
- Penyembuh panas dalam dan sariawan
- Mengurangi keluhan keputihan (Sri Rahayu, 2014).

C. Prospek Pengembangan Buah Naga

Jika melihat manfaat dan kebutuhannya, prospek buah naga dapat dikatakan cerah. Berdasarkan pengamatan kondisi masyarakat saat ini, ada beberapa faktor yang dapat mendukung pengembangan buah naga di Indonesia, sebagai berikut :

1. Kebutuhan akan buah-buahan semakin meningkat

Konsumsi buah-buahan di Indonesia termasuk rendah dibandingkan Negara maju maupun berkembang lainnya. Peningkatan kesejahteraan dan kesadaran masyarakat terhadap kesehatan secara otomatis meningkatkan konsumsi masyarakat akan buah-buahan. Dengan sendirinya, konsumsi terhadap buah naga juga akan meningkat. Apalagi berdasarkan pengalaman, masyarakat Indonesia menyukai buah yang unik dan baru seperti buah naga.

2. Peluang pasar ekspor

Sampai saat ini, ekspor buah naga terbesar masih dipegang oleh Vietnam yang merupakan produsen buah naga terbesar di dunia. Negara tujuan ekspor antara lain Hongkong, China, Amerika Serikat, dan berbagai Negara di Eropa. Ekspor semula dilakukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat Tionghoa, namun lama kelamaan, buah naga diterima di berbagai negara dan suku bangsa. Buah naga saat ini dikenal sebagai salah satu buah eksotik dengan pangsa pasar yang semakin meningkat.

3. Masa panen buah lebih lama

Tidak seperti jenis buah lain seperti mangga, rambutan, duku, dan sebagainya hanya panen sekali dalam semusim, buah naga dapat dipanen berkali-

kali dalam semusim. Masa berbuah tanaman buah naga biasanya berlangsung selama 4-6 bulan. Dalam masa tersebut, tanaman berbuah dan dipanen secara bergantian, sehingga buah naga dapat tersedia hampir selama setengah tahun. Masa berbuah tanaman buah naga juga bisa diperpanjang dengan pengaturan pencahayaan.

4. Buah naga lebih awet

Buah naga relative lebih awet dibandingkan jenis buah yang lain. Dengan waktu pemetikan yang tepat, dan penyimpanan yang baik, buah ini mampu bertahan hingga 1-2 bulan dalam kondisi segar. Setelah 1-2 bulan sebaiknya buah diolah lebih lanjut menjadi selai, sirup, atau buah dalam kaleng untuk mengawetkannya.

Faktor-faktor seperti kebutuhan akan buah naga yang semakin meningkat, kandungan, gizi, keawetan buah yang tinggi, serta buah dapat diolah lebih lanjut, mendorong semakin cerahnya perkembangan buah naga ditanah air.

D. Syarat Tumbuh

Buah naga tidak menuntut persyaratan lingkungan yang ketat sebab pada kondisi tanah yang kering, tumbuhan ini tetap dapat hidup. Akan tetapi, untuk pertumbuhan dan hasil produksi yang baik, buah naga sebaiknya ditanam pada tanah berstruktur remah, gembur, dan kaya bahan organik.

Penanaman buah naga bisa dilakukan dikebun, dapat pula dilakukan pada pot. Untuk menghasilkan produksi maksimal, penanaman pohon ini membutuhkan persiapan yang matang, perawatan yang baik, dan penanggulangan gangguan hama dan penyakit yang tepat. Selain itu, tanah yang tepat, iklim yang

mendukung, dan suhu udara yang cocok perlu diketahui oleh petani buah naga sebelum menanam.

E. Iklim dan Pengaruhnya

Buah naga dapat tumbuh subur pada daerah yang mendapat sinar matahari yang tinggi. Tanaman ini tergolong tanaman gurun yang tahan terhadap kekeringan dan membutuhkan sinar matahari yang tinggi. Indonesia sebagai negara beriklim tropis sangat cocok untuk mengembangkan tanaman buah naga. Tanaman ini juga dapat tumbuh di wilayah pesisir maupun pedalaman.

Sinar matahari sebagai salah satu faktor utama dalam budidaya buah naga. Apabila tanaman buah naga tidak mendapatkan sinar matahari, tanaman akan mudah terkena serangan jamur, busuk akar, dan tidak dapat berbunga. Kurangnya sinar matahari dapat menyebabkan kondisi lingkungan menjadi lembab. Kondisi ini yang memicu tumbuhnya jamur upas dan busuk batang.

Tanaman buah naga tidak tahan terhadap kelebihan air. Oleh karena itu, tanaman ini membutuhkan tempat tumbuh dengan curah hujan 720mm/tahun, selebihnya tanaman tidak dapat tumbuh secara optimal. Curah hujan yang tinggi dapat menyebabkan akar menjadi busuk dan rusaknya pangkal batang. Sebaliknya, pada musim kemarau tanaman buah naga akan tumbuh baik dan subur.

2.2 Strategi

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi merepresentasikan tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan jangka panjang. Terdapat elemen strategi yang harus dipenuhi untuk menjamin keberhasilan 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) dalam (Muammar Lubis, 2018)

1. Strategi Integrasi, Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok atau pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri. Tipe strategi integrasi terdiri dari :
 - a. Strategi Integrasi ke Depan (*Forward Integration Strategy*) yaitu memiliki atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer.
 - b. Strategi Integrasi ke Belakang (*Backward Integration Strategy*) yaitu mamiliki atau meningkatkan kendali atas perusahaan pemasok.
 - c. Strategi Integrasi Horizontal (*Horizontal Integration Strategy*) yaitu mencoba memiliki atau meningkatkan kendali atas para pesaing.
2. Strategi Intensif (*Intensive Strategy*). Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada. Tipe strategi intensif terdiri dari :

- a. Strategi Penetrasi Pasar (*Market Development Strategy*) yaitu mencari pangsa pasar yang lebih besar dari pada produk atau jasa yang sudah ada sekarang melalui usaha pemasaran yang lebih gencar.
 - b. Pengembangan Pasar (*Market Development Strategy*) yaitu memperkenalkan produk atau jasa yang sudah ada diwilaya geografi baru.
 - c. Strategi Pengembangan Produk (*Product Development Strategy*) yaitu mencoba meningkatkan penjualan dengan memperbaiki produk atau jasa yang sudah ada mengembangkan yang baru.
3. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*). Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini dilakukan dengan cara mendiversifikasikan aktivitas bisnis. Tipe strategi diversifikasi terdiri dari:
- a. Strategi Devirsifikasi Konsentrik (*Concentric Deversivication Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru, tetapi masih terkait.
 - b. Strategi Deversifikasi Konglomerat (*Conglomerate Deversivicstion Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk para pelanggan baru.
 - c. Srategi DEversufukasi Horizontal (*Horizontal Deversification Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru, tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada.
4. Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*). Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar yang dapat mengakibatkan kebangkrutan.

2.3 Agribisnis

Pengertian agribisnis dapat dijelaskan dari unsur kata yang membentuknya, yaitu: “agri” yang berasal dari kata agriculture (pertanian) dan “bisnis” yang berarti usaha. Jadi “agribisnis” adalah usaha dalam bidang pertanian. Baik mulai dari produksi, pengolahan, pemasaran atau kegiatan lain yang berkaitan (Soekartawi, 1993) dalam (Muammar Lubis, 2018)

Buah naga merupakan salah satu dari jenis kaktus hutan, daerah asal kaktus hutan yang buahnya berwarna merah dan bersisik ini adalah Meksiko, Amerika Tengah, dan Amerika Utara. Di daerah asalnya buah naga atau dragon fruit ini dinamai pitahaya atau pitoya roja. Memang buah naga berasal dari Amerika. Namun, tanaman ini lebih dikenal sebagai tanaman dari Asia. Ini disebabkan buah naga dikembangkan secara besar-besaran di Asia seperti Vietnam dan Thailand (Kristanto, 2003) dalam (Febriana Primadesi, 2010).

Agribisnis dapat dibagi menjadi tiga sektor yang saling tergantung secara ekonomis, yaitu sector masukan (input), Produksi (farm), dan sector keluaran (output). Sektor masukan (input) menyediakan perbekalan kepada para pengusaha tani untuk dapat memproduksi hasil tanaman dan ternak. Termasuk dalam input ini adalah bibit, makan ternak, pupuk, bahan kimia, mesin pertanian, bahan bakar, dan banyak perbekalan lainnya. Sektor usaha tani memproduksi hasil pertanian dan hasil ternak yang diproses dan disebarakan kepada konsumen akhir oleh sektor keluaran/output (Achmad Faqih, 2010).

Pengertian agribisnis ada dua defenisi secara umum telah diterima. Definisi pertama hanya menyinggung sektor masukan sebagaimana dilukiskan diatas, jadi defenisi agribisnis yang sempit atau tradisional hanya merujuk pada produsen dan pembuatan bahan masukan untuk produksi pertanian. Beberapa dan usaha yang dicakup disini antara lain penyaluran bahan kimia, pupuk buatan, dan mesin-mesin pertanian, pembuatan benih dan makanan ternak serta kredit pertanian dan lembaga keuangan lain yang melayani sektor produksi (Achmad Faqih, 2010).

Dewasa ini, pandangan tentang agribisnis yang secara umum dianggap tetap sudah semakin luas. Menurut pandangan ini, agribisnis mencakup keseluruhan perusahaan yang terkait dengan kegiatan seluruh sektor produksi, pemrosesan dan penyebaran melalui penjualan secara borongan dan eceram kepada konsumen (Soekartawi, 2005).

Agribisnis merupakan lapangan kerja yang dinamik dan menantang. Mahasiswa yang mau menekuni karier dalam sektor ini harus memiliki landasan yang kokoh dan kuliah agribisnis dan ekonomi dan paling tidak dapat memahami serta tertarik pada agribisnis. Banyak perusahaan besar telah berkonsolidasi yang berkaitan dengan agribisnis, kesempatan kerja akan bertambah , khususnya pada bidang penjualan dan pemasaran. Mahasiswa yang mencari pada agribisnis lazimnya mengawalinya pada bidang penjualan atau manajemen tingkat dasar. Pekerjaan ini mengundang tantangan yang unik dan akan member anda peluang untuk menerapkan apa yang telah anda pelajari selama masa perkuliahan (Faqih, 2010).

Sektor input dan sektor produksi menawarkan kesempatan kerja yang cukup terbuka, tetapi sebagaimana halnya dengan sektor perekonomian lainnya, hal ini juga tergantung pada siklus pengangguran. Baik buruknya keadaan usaha tani sangat terkait erat dengan penghargaan ketenagakerjaan pada sektor input dan tidak begitu berpengaruh terhadap penghargaan pada sektor produksi. Khususnya pada sistem produksi pangan yang sudah tahap akhir (tahap yang makin dekat dengan konsumen). (Faqih, 2010).

2.4 Subsistem Sarana Produksi

Kriteria yang diperhatikan dalam subsistem ini adalah ketepatan waktu, jumlah, tempat, jenis, mutu, dan harga. Semakin tepat ketersediaan sarana produksi maka kelancaran kegiatan agribisnis dan keterkaitan subsistem yang ada didalamnya diharapkan dapat berjalan dengan lancar (soekartawi, 2003) dalam (Faisal dkk, 2014).

Subsistem Pengadaan Bahan Baku/Praproduksi merupakan kegiatan ekonomi yang menggunakan dan menghasilkan saproti (sarana produksi hortikultura), berupa bibit, pupuk, dan pestisida (Abd. Rahim dan Diah Retno Dwi Hastuti, 2005)

2.5 Subsistem Produksi

Faktor produksi sangat menentukan besar kecilnya produksi yang diperoleh. Hubungan antara faktor produksi (input) dengan faktor produksi (output) biasanya disebut dengan fungsi produksi atau *faktor relationship*. Suatu penggunaan faktor produksi dikatakan efisien secara teknis (efisiensi teknik) kalau

faktor produksi yang dipakai menghasilkan produksi yang maksimum (Soekartawi, 2003) dalam (Muhammad Faisal dkk, 2014).

Subsistem usaha produksi, yaitu kegiatan ekonomi yang menggunakan saproti untuk menghasilkan produk primer, seperti buah-buahan (durian, rambutan, jeruk, dsb), sayursayuran (kubis, bayam, dsb), bunga-bunga dan tanaman hias (anggrek, suplir, asoka, dsb), serta rempah-rempah dan bahan baku obat (temulawak, jahe, kunyit, dsb). (Abd. Rahim dan Diah Retno Dwi Hastuti, 2005: 27)

2.6 Subsistem Pengolahan dan Pemasaran

Subsistem pengolahan merupakan kegiatan ekonomi yang mengolah produk primer menjadi produk sekunder (olahan) seperti jus buah, sayuran kering, dan jamu. Sedangkan subsistem pemasaran berupa produk primer dan produk sekunder baik melalui perantara maupun langsung ke konsumen akhir dan instutional market (Abd. Rahim dan Diah Retno Dwi Hastuti, 2005: 27).

Secara khusus pemasaran adalah analisa terhadap aliran produk secara fisik dan ekonomis dari produsen kekonsumen melalui pedagang perantara, pada prinsipnya pemasaran adalah pengaliran barang dari produsen untuk sampai ke tangan konsumen (Fanani, 2002) dalam (Muhammad Faisal dkk, 2014).

2.7 Subsistem Penunjang

Untuk memperlancar sistem agribisnis diperlukan sistem penunjang sebagai pelengkap dari kegiatan usahatani buah naga. Didalamnya terdapat jasa finansial, pelayanan dan jasa administrasi, transportasi,penelitian pengembangan

dan latihan. Bagian-bagian dari sistem agribisnis tersebut berkaitan erat dan saling mendukung antara satu dengan lainnya. Hambatan yang mengganggu kelancaran satu bagian (subsistem) akan menimbulkan masalah terhadap bagian lainnya (Soekartawi, 2003) dalam (Muhammad Faisal dkk, 2014).

Jasa penunjang terdiri atas financial (perbankan), infrastruktur (prasarana dan sarana), Research and Development, penyuluhan dan konsultan hortikultura, layanan informasi hortikultura, dan Kebijakan pemerintah (Abd. Rahim dan Diah Retno Dwi Hastuti, 2005: 27)

2.8 Analisa SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini (Rangkuti, 2009).

Analisis SWOT diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Sedangkan menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT diartikan sebagai : “analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara

bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*)”.(Philip Kotler & Kevin Lane Keller, 2009).

Kata SWOT merupakan pendekatan dari Strengths, Weakness, Opportunity, and Threats, yang dapat diterjemahkan menjadi : Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman. Terjemahan tersebut sering disingkat menjadi “KEKEPAN”. Dalam metode atau pendekatan ini kita harus memikirkan tentang kekuatan apa saja yang kita miliki, kelemahan apa saja yang melekat pada diri atau perusahaan kita kemudian kita juga harus melihat kesempatan atau opportunity yang terbuka bagi kita dan akhirnya kita harus mampu untuk mengetahui ancaman, gangguan, hambatan serta tantangan (AGHT) yang menghadang di depan kita (Gitosudarmo, 2001).

Dari beberapa pengertian diatas, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa analisis SWOT merupakan salah satu metode untuk menggambarkan kondisi dan mengevaluasi suatu masalah, proyek atau konsep bisnis yang berdasarkan faktor eksternal dan faktor internal yaitu strength, opportunities, weaknesses, threats.

Tabel 1. Matriks Swot

IFAS	STRENGTHS (S) (Tentukan faktor kekuatan internal)	WEAKNESS (W) (Tentukan faktor kelemahan internal)
EFAS		
OPPORTUNITY (O) (Tentukan faktor peluang eksternal)	STRATEGI (SO) Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada	STRATEGI (WO) Daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada
TREATS (T) (Tentukan faktor ancaman eksternal)	STRATEGI (ST) Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	STRATEGI (WT) Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuty, 2006

IFAS (Internal Strategic Factory Analysis Summary) dengan kata lain faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor internal dalam kerangka strength and weakness (Rangkuty, 2013).

EFAS (Eksternal Strategic Factory Analysis Summary) dengan kata lain faktor-faktor strategis eksternal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor eksternal dalam kerangka opportunities and threats (Rangkuti, 2013).

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

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

2. Strategi ST Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.
3. Strategi WO Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang sudah ada. Dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.
4. Strategi WT Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal. Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : Strategi SO (Strength Opportunities), Strategi WO (Weaknesses-Opportunities), Strategi ST (Strength Treats), Strategi WT (Weaknesses-Treats) (Rangkuti, 2006).

2.9 Karangka Pikir

Buah naga sebagai komoditas yang banyak dibudidayakan belakangan ini di Kabupaten Soppaeng khususnya di Desa Tottong, menjadi komoditas andalan masyarakat desa Tottong. Potensi wilayah dan nilai komoditas yang tinggi perlu didukung konsep yang integratif antar stakeholder yang terkait agar usaha komoditas buah naga dapat berkembang. Konsep tersebut berupa sistem agribisnis buah naga. Sistem agribisnis terdiri dari 4 subsistem yaitu subsistem pengadaan sarana produksi, subsistem produksi/ usaha pengolahan minyak karo, subsistem pengolah, pemasar, dan subsistem kelembagaan pendukung.

Pengembangan sistem agribisnis perlu diawali dengan indentifikasi lingkungan intrenal maupun eksternal. Identifikasi tersebut perlu dilakukan untuk menentukan faktor-faktor yang dianggap berpotensi untuk terjadi dan mempengaruhi agribisnis buah naga. Faktor internal dapat berupa kekuatan maupun kelemahan. Faktorfaktor itu dapat berupa pemasaran, keuangan, operasi/produksi, SDM, organisasi. Faktor eksternal dapat berupa peluang dan ancaman. Faktor-faktor eksternal sendiri terbagi atas lingkungan buah naga. Tidak semua lingkungan eksternal diamati dalam penelitian ini, dengan keterbatasan biaya dan waktu maka faktor eksternal makro yang diamati adalah pemerintah, sosial budaya dan teknologi, sedangkan faktor eksternal mikro yang diamati adalah pelanggan, pesaing, dan lingkungan alam.

Kekuatan dapat mendorong usaha untuk memanfaatkan peluang yang ada di lingkungan dengan sebaik-baiknya atau dapat menghadapi ancaman dari lingkungan dengan kemampuan yang lebih tinggi sehingga dapat mempercepat pencapaian tujuan. Sebaliknya kelemahan usaha dapat menghambat peluang atau memperlemah usaha di dalam menghadapi ancaman sehingga dapat menghambat pencapaian tujuan usaha.

Langkah selanjutnya adalah memasukkan faktor-faktor internal dan eksternal tersebut ke dalam matriks SWOT. Matrik SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi, dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT ini akan menghasilkan beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis buah naga di Desa Tottong. Dari beberapa alternatif

strategi tersebut perlu dilakukan penilaian atau evaluasi untuk memutuskan prioritas strategi yang dapat dilaksanakan.

Dari uraian-uraian tersebut maka dapat dilihat skema kerangka pemikiran pendekatan masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:



Gambar 1 : Kerangka Pemikiran Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Tottong, Kecamatan Donri – Donri, Kabupaten Soppeng, Sulawesi selatan, lantaran daerah tersebut merupakan daerah penghasil komoditi buah naga. Sedangkan, waktu Penelitian ini telah dilaksanakan selama satu bulan, mulai dari tanggal 08 Jun 2019i sampai dengan 08 Juli 2019.

3.2 Teknik Penentuan Informan

Teknik penentuan informan yang digunakan oleh peneliti adalah Purposive Sample. Purposive sample adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2009). Selanjutnya menurut (Arikunto, 2010) pemilihan sampel secara purposive pada penelitian ini akan berpedoman pada syarat-syarat yang harus dipenuhi sebagai berikut :

- a. Pengambilan sampel harus didasarkan atas ciri-ciri, sifat-sifat atau karakteristik tertentu, yang merupakan ciri-ciri pokok populasi.
- b. Subjek yang diambil sebagai sampel benar-benar merupakan subjek yang paling banyak mengandung ciri-ciri yang terdapat pada populasi (key subjectis).
- c. Penentuan karakteristik populasi dilakukan dengan cermat di dalam studi pendahuluan.

Informan dalam penelitian ini adalah petani dan pedagang buah naga, jumlah informan yang berasal dari petani maupun pedagang buah naga, disesuaikan dengan kebutuhan atau sampai pada titik jenuh.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer. Data primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti dari sumber asli (Muhammad, 2004). Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data primer dari lapangan, yaitu dengan menggunakan wawancara secara langsung yang diajukan oleh peneliti kepada pembudidaya buah naga.

Sumber informasi ini memberikan data-data secara langsung untuk kemudian disiarkan langsung yang datanya bersifat asli. Data ini merupakan data utama yang peneliti gunakan untuk mencari informasi untuk mengetahui pengembangan usahatani buah naga di Desa Tottong, Kecamatan Donri-Donri, Kabupaten Soppeng.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan data. Adapun metode tersebut adalah sebagai berikut :

A. Observasi

Observasi adalah cara dan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala atau fenomena yang ada pada objek penelitian. Observasi yang digunakan dalam metode ini adalah Non-partisipan yaitu pengamatan yang dilakukan seorang peneliti terhadap objek

penelitian, tanpa berperilaku seperti orang atau objek yang diteliti (Moh Pabundu Tika, 2006).

Dalam penelitian ini metode observasi digunakan untuk memperoleh data tentang situasi dan kondisi lingkungan fisik tempat budidaya buah naga yang ada di desa Tottong.

B. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah cara pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab langsung kepada objek yang diteliti (Iqbal Hasan, 2004). Ciri utama dari wawancara adalah adanya kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi (interviewer) dan sumber informasi (interview). (Nurul Zuriah, 2007).

Dalam pelaksanaan wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini berdasarkan kombinasi wawancara berstruktur dan tidak berstruktur, yaitu pewawancara membuat daftar pertanyaan yang disajikan, tetapi cara pengajuan atau penyajian pertanyaan-pertanyaan, diserahkan kepada kebijaksanaan pewawancara itu sendiri (Moh. Pabundu Tika, 2006).

C. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. (Sugiyono, 2007).

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang telah berlalu, bisa berbentuk tulisan, gambar, karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2005).

Dari berbagai pengertian di atas, dapat ditarik benang merah bahwa dokumen merupakan sumber data yang digunakan untuk melengkapi penelitian, baik berupa sumber tertulis, film, gambar (foto), dan karya-karya monumental,

yang semuanya itu memberikan informasi bagi proses penelitian (Natalina Nilamsari, 2014).

3.5 Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk menggali data lebih mendalam. Metode kualitatif digunakan untuk memahami tentang fenomena apa yang dialami oleh subyek penelitian, seperti perilaku, persepsi, motivasi dan tindakan secara holistic dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata, bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2008).

Analisis data kualitatif menurut Bognan & Biklen (1982) adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceriterakan kepada orang lain (Bognan & Biklen, 1982).

Penelitian kualitatif adalah penelitian dengan cara mengumpulkan data dari hasil interview, catatan lapangan, foto, dokumen pribadi, dokumen resmi, ataupun data-data yang dapat dijadikan petunjuk lainnya untuk digunakan dalam mencari data dengan interpretasi yang tepat (Sugiono, 2010).

Dengan menggunakan penelitian kualitatif ini diharapkan informasi dan data yang akan diperoleh dari penelitian akan lebih mendalam dan dapat mengulas penemuan-penemuan yang sifatnya masih remangremang dan mengambang tingkat kebenarannya.

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

3.6 Defenisi Operasional

1. Petani adalah seseorang yang berprofesi sebagai pelaku penanaman buah naga.
2. Sampel adalah pelaku usaha agribisnis buah naga.
3. Strategi pengembangan usaha merupakan peluang-peluang dari pengembangan budidaya buah naga di masa yang akan datang.
4. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*), peluang (*opportunities*) namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*)
5. Kekuatan (*Strength*) adalah keahlian dan kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing.
6. Kelemahan (*Weaknesses*) adalah keadaan perusahaan dalam menghadapi pesaing mempunyai keterbatasan dan kekurangan serta kemampuan menguasai pasar, sumberdaya serta keahlian.
7. Peluang (*Opportunity*) adalah faktor – faktor yang dimiliki perusahaan untuk dapat menguasai pesaing dan pasar.

8. Ancaman (*Threats*) adalah tantangan yang diperhatikan atau diragukan oleh suatu kecenderungan suatu perkembangan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan yang akan menyebabkan kemerosotan kedudukan perusahaan.



IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Batas Geografis

Desa Tottong terletak di Kecamatan Donri-donri Kabupaten Soppeng Sulawesi Selatan. Desa Tottong merupakan salah satu dari 9 Desa yang ada di kecamatan Donri–Donri Kabupaten Soppeng yang mempunyai jarak dari Ibu Kota Kecamatan 6 Km dan 18 Km dari Ibu Kota Kabupaten, sedangkan dari Ibu Kota Propinsi lebih kurang 185 Km. Desa Tottong mempunyai Luas wilayah kurang lebih 802 Ha dan berada pada ketinggian 557 m diatas permukaan laut. Desa Tottong memiliki dua Dusun yaitu Dusun Turungeng Lappae dan Dusun Balubue. Adapun batas wilayah sebagai berikut :

1. Sebelah Utara : berbatasan dengan Desa Patampanua, Kec. Marioriawa
2. Sebelah Selatan : berbatasan dengan Desa Labokong, Kec. Donri-Donri
3. Sebelah Barat : berbatasan dengan Desa Lalabata Riaja, Kec. Donri-Donri
4. Sebelah Timur : berbatasan dengan Desa Leworeng, Kec. Donri-Donri

4.2 Topografi

Secara umum keadaan topografi Desa Tottong adalah daerah dataran rendah, sehingga lahan lebih dominan sebagai area persawahan, perkebunan, pemukiman. Wilayah Desa Tottong mudah ditelusuri karena sebagian besar memanjang dari jalan poros Leworeng - Kessing.

4.3 Geologi dan Klimatologi

Berdasarkan sebaran lokasi, keadaan pola curah hujan mempunyai sebaran curah hujan yang lebih kecil dibandingkan dengan bagian lainnya, Semakin kebarat curah hujan semakin tinggi, selaras dengan ketinggian tempat, bagian tengah pada umumnya curah hujannya lebih tinggi dibandingkan dengan bagian timur dan utara maupun selatan.

Desa Tottong masuk pada kategori dengan tingkat curah hujan yang sedang, karena terletak pada bagian timur Kabupaten Soppeng, hujan di daerah ini terjadi antara bulan Januari hingga April dan antara bulan Oktober hingga Desember. Rata-rata hujan terlama terdapat pada bulan Januari, Februari, November dan Desember. Memiliki suhu berkisar antara 20-30 °C.

4.4 Hidrologi

Tottong adalah sebuah Desa yang berada di ujung Utara Kecamatan Donri-Donri yang diapit oleh dua Sungai yaitu sebelah Utara Sungai Kawerang, disebelah Timur dan Selatan dibatasi oleh Sungai Paddangeng sehingga Desa ini menjadi sebuah Desa yang sangat subur yang setiap tahunnya siap ditanami dua kali padi dan satu kali palawija.

4.5 Pola Penggunaan Lahan

Secara umum keadaan topografi Desa Tottong adalah daerah dataran rendah, sehingga lahan lebih dominan sebagai area persawahan, perkebunan, pemukiman. Wilayah Desa Tottong mudah ditelusuri karena sebagian besar memanjang dari jalan poros Leworeng - Kessing.

4.6 Karakteristik Kependudukan dan Perkembangan Penduduk

Sebaran penduduk merupakan salah satu indikator yang dapat menunjukkan kemajuan suatu wilayah. Sebaran penduduk hampir merata diseluruh RW dan RT. Jumlah penduduk Desa Tottong adalah 2.583 jiwa yang terdiri dari laki-laki sebanyak 1.204 jiwa dengan nilai persentase 46,7% dan perempuan adalah 1.379 jiwa dengan nilai persentase 53,3 %. Selengkapnya dapat dilihat pada tabel 2 berikut ini :

Tabel 2. Jumlah penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin.

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki- Laki	1.204	46,7 %
2	Perempuan	1.379	53,3 %
Total		2.583	100 %

Sumber : BPS Kabupaten Soppeng, 2019

4.7 Jenis Pekerjaan Penduduk

Perekonomian di Desa Tottong bersumber pada pertanian. Tanaman Pertanian yang dibudidayakan di Desa Tottong jenis tanaman pangan dan tanaman perkebunan seperti padi, jagung, kacang tanah, kacang hijau, coklat, dan buah

naga. Hal ini terkait dengan kondisi lahan yang sesuai untuk tanaman pangan dan perkebunan tersebut, seperti halnya buah naga mmyang saat ini menjadi sumber perekonomian masyarakat di Desa Tottong Kecamatan Donri-donri Kabupaten Soppeng.

Tabel 3. Data Sebaran Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaannya

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Petani	485	63,4 %
2	Buruh Tani	201	26,3 %
3	Pegawai Negeri Sipil	48	6,3 %
4	Pengrajin Industry Rumah Tangga	26	3,3 %
5	Pedagang Keliling	2	0,3 %
6	Peternak	3	0,4 %
Jumlah		765	100 %

Sumber : BPS Kabupaten Soppeng, 2019

4.8 Sarana dan Prasarana

Secara umum sarana dan prasarana adalah alat penunjang keberhasilan suatu proses yang dilakukan di dalam pelayanan masyarakat, karena apabila tidak tersedia maka semua kegiatan yang dilakukan tidak akan dapat mencapai hasil yang diharapkan sesuai dengan rencana. Sarana dan prasarana merupakan alat yang digunakan dalam suatu proses kegiatan baik alat tersebut adalah merupakan peralatan pembantu maupun peralatan utama, yang keduanya berfungsi untuk mewujudkan tujuan yang hendak dicapai.

Tabel 4. Sarana dan Prasarana di Desa Tottong, Kec Donri-donri Kabupaten Soppeng

No.	Jenis sarana dan Prasarana	Jumlah
1.	Pertanian	
	<ul style="list-style-type: none"> • Traktor 107 • Semprot 302 	
2.	Kesehatan	
	<ul style="list-style-type: none"> • Pustu 1 	
3.	Pendidikan	
	<ul style="list-style-type: none"> • TK 1 • SD 1 • SMP 1 	
4.	Tempat Ibadah	
	<ul style="list-style-type: none"> • Masjid 2 • Mhusallah 1 	

Sumber : BPS Kabupaten Soppeng, 2018

Tabel 4 menjelaskan bahwa Sarana dan Prasarana di Desa Tottong Kecamatan Donri-dinri Kabupaten Soppeng dapat di katakan cukup memadai dengan tersedianya tempat beribadah, sarana kesehatan alat untuk pertanian, sekolah TK, SD, dan SMP, namun belum ada SMA di Desa tersebut.

Sarana Transportasi yang tersedia di Desa tersebut berupa mobil angkutan umum akses ke kecamatan ataupun kota, serta sarana angkutan lain adalah sepeda motor pribadi maupun ojek yang biasa dijadikan sebagai sarana transportasi oleh sebagian penduduk.

V. HASIL DAN BEMBAHASAN

5.1 Identitas Informan

Identitas Informan dalam penelitian ini akan menjelaskan mengenai hasil serta membahas tentang kinerja para informan. Identitas Informan meliputi jenis kelamin, umur, pengalaman usahatani, serta luas lahan.

Penelitian ini mewawancarai lima informan, yang mana informan tersebut memiliki informasi yang terkait dengan agribisnis buah naga yang ada di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng. Adapun identitas informan adalah sebagai berikut :

- Ibu Sarrafa berumur 42 tahun sudah melakukan usahatani buah naga selama 5 tahun, serta memiliki luas lahan seluas 20.000 m²
- Ibu Hj. Sitti berumur 53 tahun sudah melakukan usahatani buah naga selama 8 Tahun, serta memiliki luas lahan seluas 15.500 m²
- Bapak Lawa berumur 41 tahun, sudah melakukan usahatani buah naga selama 9 tahun, serta memiliki luas lahan seluas 30.000 m².
- Bapak Andi Sulle berumur 40 tahun, sudah melakukan usahatani buah naga selama 9 tahun, serta memiliki luas lahan seluas 20.000 m².
- Bapak Andi Supriadi berumur 57 tahun, Sudah melakukan usahatani selama 10 tahun, sera memiliki luas lahan 30.700 m².

5.2 Penerapan Sistem Agribisnis Buah Naga Di Desa Tottong

5.2.1 Subsistem Sarana Produksi

A. Bibit

Berdasarkan informan, menjelaskan bahwa petani mendapatkan bibit tanaman buah naga berasal dari bantuan instansi pemerintah dan tanaman buah naga itu sendiri yang telah ditanam dan distek menjadi bibit.

B. Pupuk

Berdasarkan Informan, menjelaskan bahwa jenis pupuk yang digunakan petani adalah pupuk yang berasal dari kotoran ternak seperti kotoran dari kambing dan sapi, selain itu juga menggunakan pupuk NPK, pupuk ini diperoleh dari toko-toko pertanian.

C. Pesticida

Berdasarkan Informan, menjelaskan bahwa Jenis pestisida yang digunakan oleh pengusaha tani adalah Curacron dan Ridhomil. Pemakaian biasanya dilakukan 2 minggu sekali dengan dosis sesuai anjuran dari buku pedoman yakni 2 cc/liter.

D. Peralatan

Berdasarkan Informan, menjelaskan bahwa Peralatan yang digunakan memegang peranan penting dalam menentukan jumlah produksi. Peralatan yang digunakan dalam usahatani buah naga ini diantaranya cangkul, parang, gunting, hansprayer, gerobak dorong, gembor, besi+ban.

5.2.2 Subsistem Produksi

A. Pembibitan

Berdasarkan Informan, menjelaskan bahwa petani buah naga dalam hal pembibitan menggunakan sistem stek, karena selain pertumbuhan dan waktunya yang singkat juga menghasilkan rasa yang sama dengan induknya. Ukuran stek pada tanaman buah naga yang ideal yaitu antara 20- 30 cm, tetapi juga ada yang membuat bibit dengan panjang 40 cm.

B. Pengolahan Tanah dan Pemberian Tiang Panjatan

Berdasarkan Informan, menjelaskan bahwa pengolahan tanah sendiri dibuat dengan sistem bedengan yang mana ukuran bedengan yang digunakan oleh petani buah naga yaitu 3x4 meter sesuai dengan kebutuhan. Untuk tiang panjatan sendiri petani buah naga menggunakan beton dan kayu dengan ukuran 10 cm x 10 cm dengan tinggi 2 meter, ujung bagian atas dari tiang penyangga diberi ban bekas sebagai penopang dari cabang tanaman. Sehingga dalam 1 hektar terdapat 2000 bibit/lubang tanam penyangga. Lubang tanaman tersebut kemudian diberi pupuk kandang kotoran kambing sebanyak 5-10 kg dicampur dengan tanah.

C. Perawatan

Berdasarkan Informan, menjelaskan bahwa perawatan yang dilakukan petani terhadap tanaman buah naga miliknya adalah seperti memberikan aliran air ketika musim kemarau, memberikan pemupukan, dan pemangksan agar cepat bercabang.

D. Pemanenan

Berdasarkan Informan, menjelaskan bahwa Pemanenan buah naga dilakukan ketika kulit buah berwarna merah merata dan telah masak optimal. Pemanenan biasanya menggunakan gunting agar pangkal buah dan pilar tidak rusak. Biasanya tanaman buah naga yang siap dipanen berumur 8 bulan - 1 tahun dengan bobot buah sekitar 300-600 gram.

E. Pasca Panen

Berdasarkan Informan, menjelaskan bahwa setelah pemanenan dilakukan yaitu pasca panen. Dimana petani melakukan beberapa proses pasca panen yaitu:

- Seleksi atau Sortasi

Dari hasil panen tidak semua buah yang dipanen berkualitas baik untuk memenuhi kebutuhan konsumen, pasar, swalayan. Petani buah naga dalam hal ini melakukan seleksi hasil panen dengan melihat bobot dari buah naga dengan ukuran kecil, sedang, besar. Dimana untuk menjual ke konsumen bobot berkisar 500-600 gram, untuk konsumen akhir dengan bobot 350-400 gram, sedangkan untuk pedagang pengecer dan pengumpul tidak dibatasi bobotnya.

- Pengumpulan/Penampungan

Untuk pengumpulan hasil panen, petani mengumpulkan di lokasi dekat dengan tempat pemanenan tepatnya sebuah pondok kecil didekat lahan petani. Wadah penampungan berupa keranjang dengan ukuran kecil, sedang, dan besar sesuai bobot yang dihasilkan

- Transportasi

Untuk menyampaikan produk produk hasil produksi, dari petani sampai ketempat penjualan buah naga biasanya menggunakan mobil pick up atau biasa juga menggunakan mobil truk jika dalam skala besar.

5.2.3 Subsistem Pengolahan

Berdasarkan Informan, menjelaskan bahwa jenis pengolahan yang ada yaitu jus buah naga dan dodol buah naga. Untuk jus buah naga dimana dalam 1 buah naga yang bobot beratnya 500 gram mampu menghasilkan 3-4 jus buah naga. Adapun yang terserap dalam kegiatan jus buah naga, dalam hal ini petani hanya menjual langsung kepada konsumen dalam bentuk cup atau gelas plastik dengan harga Rp. 5.000/gelas. Adapun bahanbahan yang digunakan untuk membuat jus buah naga yaitu air, gula, es batu. Untuk proses pembuatan jus buah naga tidak ada bedanya dengan proses pembuatan jus lainnya yang mana daging buah naga sebagai bahan bakunya dengan campuran air dan gula. Sedangkan dodol buah naga terdapat 1 orang pengusaha yang menjalani pembuatan dodol buah naga, namun belum mampu menjual ke pasar, hanya untuk dikonsumsi sendiri dan tetangga serta kerabat dekat. Adapun yang terserap dalam kegiatan dodol buah naga sebesar 200 kg. Adapun bahan-bahan yang digunakan untuk kegiatan dodol buah naga yaitu air, gula, santan. Untuk proses pembuatan dodol buah naga tidak ada bedanya dengan proses pembuatan dodol yang lainnya, dimana daging dari buah naga itu diambil sebagai bahan bakunya. Pengolahan jus buah naga dan dodol buah naga di Desa Tottong dapat dikatakan masih rendah peminat masyarakat untuk melakukan kegiatan pengolahan tersebut, hal ini

dikarenakan masyarakat cenderung mengkonsumsi langsung buah naga tanpa melakukan eksperimen untuk kegiatan yang mempunyai nilai tambah. Selain itu juga petani dan tidak melihat peluang yang ada dari usahatani buah naga yang mempunyai banyak produk-produk turunan dan juga membuat produk obat-obatan yang mampu menyembuhkan berbagai penyakit. Berdasarkan uraian diatas, bahwa penerapan subsistem pengolahan belum berjalan dengan baik, hal ini dikarenakan hanya terdapat 1 orang yang mengolah produk turunan dodol buah naga namun hanya dikonsumsi sendiri dan di konsumsi oleh kerabat dekat dan tetangga. Selain tidak berjalannya subsistem pengolahan, hal ini dikaitkan dengan subsistem produksi yang dimana petani tidak terampil dalam memanfaatkan luas lahan yang ada dengan jumlah produksi yang diterima petani. Kurang terampilnya petani dalam membudidayakan usahatani buah naga mengakibatkan subsistem produksi dan subsistem pengolahan tidak berjalan dengan baik.

5.2.4 Subsistem Pemasaran

Berdasarkan informan, menjelaskan bahwa saluran pemasaran Buah Naga Merah di Desa Tottong tidak hanya di jual di Daerah tersebut saja, namun sudah sampai di luar daerah. Para pedagang biasa membawa sendiri Buah Naga mereka ke luar daerah untuk mengantar pesan Buah Naga milik konsumen, atau biasa para pedagang besar datang untuk membeli buah naga mereka lalu menjualnya kembali.

5.2.5 Subsistem Penunjang

Berdasarkan informan, menjelaskan kebijakan pemerintah merupakan salah satu faktor yang sangat diharapkan oleh petani. Kebijakan pemerintah

Kabupaten Soppeng dalam hal pemberian pupuk subsidi serta alat pengolahan Buah Naga kepada kelompok tani sangat membantu petani dalam melaksanakan usahatani Buah Naga.

5.3 Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan agar dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Analisis swot dilakukan setelah mengidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal, menganalisis faktor strategi internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman). Berikut ini adalah rincian mengenai identifikasi faktor internal dan faktor eksternal dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 5. IFAS (Internal Summary Strategic Factors Analysis)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Kualitas buah naga merah	0,16	4	0,64
2. Meningkatnya Produksi buah Naga Merah	0,12	3	0,36
3. Potensi sumber daya yang Dimiliki	0,12	3	0,36
4. Adanya kelompok tani yang aktif dan penyulahan	0,12	3	0,36
5. Luas lahan	0,12	3	0,36
Jumlah	0,64	16	2,08
Kelemahan			
1. Kurang terampilnya tenaga kerja	0,08	2	0,16
2. Kurangnya sumur bor atau pengairan	0,08	2	0,16
3. Penyakit	0,12	3	0,36
4. Harga	0,08	2	0,16
JUMLAH	0,36	9	0,84
TOTAL	1,00	25	2,92

Sumber : Data primer setelah diolah, 2019

Tabel 5 menjelaskan bahwa faktor internal terdapat 5 kekuatan dan 4 jenis kelemahan pada petani buah naga di Desa Tottong dalam mengembangkan agribisnis buah naga. Pemberian bobot disusun berdasarkan dampak penting hingga tidak penting. Data yang terdapat dalam tabel 8 menunjukkan bahwa bobot kekuatan petani buah naga lebih besar dibandingkan dengan bobot kelemahan. Jadi dapat disimpulkan bahwa petani buah naga di Desa Tottong memiliki kekuatan yang lebih besar dalam mengembangkan agribisnis buah naga.

Rating pada kekuatan kelemahan diberikan nilai mulai dari 1 sampai 4 berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan petani, pedagang, penyuluh, dan juga perintis tanaman buah naga di Desa Tottong. Perkalian antara kolom bobot dan rating menghasilkan nilai bagi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) petani di Desa Tottong. Total nilai dari kekuatan dan kelemahan adalah sebesar 2,92.

a. Kekuatan

1. Adanya kualitas buah naga merah. Berdasarkan data yang di peroleh dilapangan bahwa kualitas Buah Naga di Desa tersebut sangat baik, dikarenakan rasa yang dimiliki pada Buah Naga tersebut memiliki kadar kemanisan yang tinggi, ditambah Desa tersebut terus melakukan inovasi-inovasi terbaru, seperti diantaranya Pelatihan Lebah Madu dengan konsep pertanian alami, agar kualitas Buah Naga semakin baik.
2. Adanya peningkatan produksi buah naga merah Peningkatan produksi buah naga di Desa Tottong di ikuti oleh luas lahan yang dimiliki oleh warga,

selain lahan atau kebun Buah Naga yang dimiliki, di sekitar rumah warga juga ditanami Buah Naga, sehingga produksi Buah Naga bertambah.

3. Adanya Potensi sumber daya yang dimiliki. Potensi sumber daya yang dimiliki oleh Desa Tottong yaitu pertanian dan perkebunan dengan komoditas buah naga yang menjadi komoditi andalan di daerah tersebut, ditambah dengan didukung oleh luas lahan Buah Naga di desa Tottong sangat luas, yang membuat produksi Buah Naga di Desa tersebut melimpah.
4. Adanya kelompok tani yang aktif dan penyuluhan. Adanya terbentuk kelompok tani menjadi sarana untuk belajar bersama mengenai tanaman buah naga di Desa Tottong serta rutinnnya dilakukan penyuluhan membuat antusias masyarakat untuk masuk kedalam kelompok tani untuk mendapatkan inovasi inovasi yang dapat memberikan dapat terhadap peningkatan produksi buah naga yang dimiliki.
5. Adanya luas lahan. Luas lahan tanaman buah naga yang terdapat di Desa Tottong adalah $\pm 30H$ yang membuat produksi buah naga pada desa tersebut meningka. Berdasarkan wawancara dengan petani, rata rata para pemilik tanaman buah naga pada awalnya hanya memanfaatkan pekarangan rumah sebagai areal tanaman buah naga, dan kini lahan buah naga semakin meluas, lahan yang awalnya merupakan kebun coklat yang kemudian diubah menjadi lahan perkebunan buah naga.

b. Kelemahan

1. Kurang terampilnya tenaga kerja. Kurang terampilnya tenaga kerja merupakan salah satu kelemahan di Desa Tottong karena, masyarakat hanya

menjual buah naga dalam bentuk utuh, atau tanpa melakukan suatu inofasi seperti pengolahan atau membuat suatu produk yang merupakan bahan dasarnya adalah buah naga.

2. Kurangnya sumur bor dan pengairan. Sumur bor atau pengairan air pada Desa Tottong sangat kurang, karena sungai yang biasanya digunakan untuk pompa air juga sangat jauh dari kebun warga, hanya menjangkau daerah tertentu disekitar sungai tersebut sehingga pada saat kemarau datang Buah Naga akan kekurangan air dan akan berdampak pada kualitas buah naga merah. Keterbatasan ketersediaan air, Maka diupayakan dengan memanfaatkan air tanah dengan cara membuat sumur pompa atau sumur bor.
3. Adanya Penyakit yang menyerang buah naga masyarakat. Penyakit pada buah naga di desa Tottong yang mengakibatkan produksi Buah Naga pada Desa Tottong mengalami penurunan, jenis penyakit yang menyerang di Desa tersebut yaitu *Cendawan (Neocythidium sp)* yang menyerang pada buah dan batang Buah Naga sehingga batang dan buah tersebut rusak.
4. Persoalan Harga. Harga Buah Naga di Desa Tottong tidak stabil di karenakan ada saat dimana Buah Naga di Desa tersebut melimpah atau biasa disebut panen raya Buah Naga. Pada saat melimpah harga Buah Naga sangat turun bahkan bisa sampai Rp.5000/kg, namun pada saat Buah Naga produksinya menurun maka harga Buah Naga juga akan mahal

Berikut ini rincian mengenai faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam pengembangan agribisnis buah naga dalam meningkatkan produktivitas yang diperoleh dari wawancara, dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 6. EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

Faktor Eksternal	Bobot	Raiting	Skor
Peluang			
1. Permintaan buah naga merah meningkat	0,16	4	0,64
2. Saluran Pemasaran Luas	0,13	3	0,39
3. Pengolahan buah naga	0,09	2	0,18
4. Kebijakan pemerintah	0,13	3	0,39
5. Jenis pupuk	0,09	2	0,18
Jumlah	0,60	14	1,78
Ancaman			
1. Serangan hama	0,13	3	0,39
2. Permainan harga oleh Pedagang	0,09	2	0,18
3. Banyaknya pesaing	0,09	2	0,18
4. Perubahan cuaca	0,09	2	0,18
Jumlah	0,40	9	0,93
TOTAL	1,00	23	2,71

Sumber : Data primer setelah diolah, 2019

Berdasarkan tabel 6 menunjukkan bahwa terdapat 5 peluang dan 4 ancaman yang dihadapi oleh petani buah naga di Desa Tottong dalam melakukan pengembangan agribisnis buah naga. 5 peluang dan 4 ancaman tersebut disusun berdasarkan bobot sangat penting hingga tidak penting. Tabel 9 menunjukkan bahwa kolom peluang memiliki nilai yang besar dibandingkan dengan ancaman, hal ini menunjukkan bahwa petani buah naga memiliki peluang yang lebih besar dibandingkan dengan ancaman yang dihadapi oleh petani buah naga dalam mengembangkan agribisnis buah naga.

Rating pada peluang dan ancaman diberikan nilai mulai dari 1 hingga 4 berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan petani buah naga, pedagang, dan perintis buah naga pada desa Tottong. Perkalian antara kolom bobot dan kolom rating menghasilkan nilai bagi faktor eksternal (peluang dan ancaman) petani. Total nilai dari peluang dan ancaman adalah 2,71.

c. Peluang

1. Permintaan buah naga meningkat. Permintaan buah naga di Desa tottong bisa dikatakan meningkat karena banyak pedagang dari luar kabupaten bahkan dari kota Makassar yang datang untuk membeli buah naga di Desa tersebut karena menganggap buah naga di Desa tottong sangat bagus atau berkualitas.
2. Saluran pemasaran yang luas. Saluran pemasaran Buah Naga Merah di Desa Tottong tidak hanya di jual di Daerah tersebut saja, namun sudah sampai di luar daerah. Para pedagang biasa membawa sendiri Buah Naga mereka ke luar daerah untuk mengantar pesan Buah Naga milik konsumen, atau biasa para pedagang besar datang untuk membeli buah naga mereka lalu menjualnya kembali.
3. Adanya pengolahan buah naga. Pengolahan Buah Naga di Desa Tottong sudah dilakukan oleh kelompok tani wanita di Desa Tottong yang difasilitasi dalam bentuk alat oleh pemerintah Desa Tottong yaitu pembuatan dodol dan sirup Buah Naga, warga sudah di fasilitasi alat pembuat dodol oleh pemerintah untuk membuat olahan buah naga, namun untuk sementara ini alat tersebut hanya tersedia di kantor Desa Tottong

4. Kebijakan pemerintah. Kebijakan pemerintah merupakan salah satu faktor yang sangat diharapkan oleh petani. Kebijakan pemerintah Kabupaten Soppeng dalam hal pemberian pupuk subsidi serta alat pengolahan Buah Naga kepada kelompok tani sangat membantu petani dalam melaksanakan usahatani Buah Naga.
5. Jenis Pupuk. Jenis pupuk yang digunakan di Desa tottong merupakan jenis pupuk yang membuat Buah Naga tersebut menjadi subur serta menghasilkan buah yang banyak. Menurut warga di Desa tottong hanya menggunakan jenis pupuk terbaik atau pupuk NPK. Pupuk NPK digunakan sejak awal budidaya Buah Naga di desa tersebut, bisa menggunakan jenis pupuk lain namun harus di campurkan dengan pupuk NPK.

d. Ancaman

1. Adanya serangan hama. Hama yang menyerang Buah Naga yaitu Hama Tungau, kutu, yang biasa menyerang kulit batang Buah Naga, serta semut umumnya akan muncul pada saat tanaman buah naga mulai berbunga. Semut mulai mengerumungi bunga yang baru kuncup dan akan mengakibatkan kulit buah nantinya akan berbintik-bintik berwarna coklat. Semut merah biasanya menyerang bagian ujung batang yang masih muda dan pergelangan ruas batang. Semut dapat masuk dan membuat rumah didalam batang. Bagian yang terserang akan berwarna kuning, berlubang kemudian kering dan mati.

2. Adanya permainan harga oleh pedagang, Permainan harga oleh pedagang hal yang mereka lakukan yaitu dengan menggunakan timbangan yang tidak stabil mengakibatkan jumlah buah naga tidak sesuai dengan harga yang ditawarkan, begitupun dengan para pedagang yang membeli langsung Buah Naga di Desa tersebut mereka membeli buah naga dengan harga sangat murah lalu menjual dengan harga mahal di daerah yang lain.
3. Banyaknya pesaing, Banyaknya warga yang menanam Buah Naga mengakibatkan persaingan akan semakin banyak dalam menjual Buah Naga, ditambah usahatani Buah Naga juga sudah dilakukan oleh beberapa Desa di dekat Desa Tottong, sehingga mengakibatkan warga mengalami penurunan dalam penjualan Buah Naga.
4. Perubahan cuaca, Perubahan cuaca merupakan ancaman bagi petani Buah Naga, meskipun Buah Naga tidak terlalu membutuhkan air namun jika terlalu lama terkena sinar matahari juga tidak baik, namun begitupun sebaliknya jika terlalu sering terkena air atau hujan juga kan mengakibatkan kerusakan pada Buah Naga.

Tabel 7. Matriks SWOT

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: center;">EFAS</p>	<p>STRENGTH (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas buah naga merah 2. Meningkatnya produksi buah naga merah 3. Potensi sumber daya yang dimiliki 4. Adanya kelompok tani yang aktif dan penyuluhan 5. luas lahan 	<p>WEAKNESS (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurang terampilnya tenaga kerja 2. Kurangnya sumur bor dan pengairan 3. Penyakit 4. Harga
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan buah naga meningkat 2. Saluran pemasaran luas 3. Pengolahan buah naga 4. Kebijakan pemerintah 5. Jenis pupuk 	<p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan luas lahan Buah Naga, guna meningkatkan permintaan Buah Naga dipasaran. 2. Meningkatkan Kualitas Buah Naga Merah dengan memanfaatkan jenis pupuk terbaik. 3. Memanfaatkan potensi sumber daya yang dimiliki guna memaksimalkan pengolahan Buah Naga. 	<p>STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan keterampilan dalam pengolahan buah naga agar menghasilkan hasil olahan bernilai ekonomis 2. Memanfaatkan kebijakan pemerintah dalam memaksimalkan pengobatan terhadap penyakit.
<p>TREATHS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Serangan hama 2. Permainan harga oleh pedagang 3. Banyaknya pesaing 4. Perubahan cuaca. 	<p>STRATEGI ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memaksimalkan peranan penyuluh dalam membentangkan informasi teknik budidaya dan pengolahan lahan dalam mengatasi hama 2. Memanfaatkan kualitas buah naga merah dalam menghadapi banyaknya pesaing 	<p>STRATEGI WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempersiapkn sumur bor atau pengairan air untuk meminimalkan kekurangan air pada saat datangnya perubahan cuaca. 2. Meningkatkan pengetahuan serta keterampilan petani dalam mengelolah buah naga, agar dapat mengatasi pesaing

Sumber : Data primer setelah diolah, 2019

Berdasarkan tabel 7, ada beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan oleh petani, antara lain sebagai berikut :

a. Strategi S-O (Strength-Opportunities)

1. Memanfaatkan luas lahan buah naga, guna meningkatkan permintaan Buah Naga dipasaran.
2. Meningkatkan Kualitas Buah Naga Merah dengan memanfaatkan jenis pupuk terbaik.
3. Memanfaatkan potensi sumber daya yang dimiliki guna memaksimalkan pengolahan Buah Naga.

b. Strategi W-O (Weakness-Opportunities)

1. Meningkatkan keterampilan dalam pengolahan buah naga agar menghasilkan hasil olahan bernilai ekonomis
2. Memanfaatkan kebijakan pemerintah dalam memaksimalkan pengobatan terhadap penyakit.

c. Strategi S-T (Strength-Threats)

1. Memaksimalkan peranan penyuluh dalam membentangkan informasi teknik budidaya dan pengolahan lahan dalam mengatasi hama
2. Memanfaatkan kualitas buah naga merah dalam menghadapi banyaknya persaingan

d. Strategi W-T (Weakness-Threats)

1. Mempersiapkan sumbu bor atau pengaliran air untuk meminimalkan kekurangan air pada saat datangnya perubahan cuaca.

2. Meningkatkan pengetahuan serta keterampilan petani dalam mengelolah buah naga, agar dapat mengatasi persaingan.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dengan judul Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng, dapat disimpulkan bahwa :

1. Pengembangan agribisnis buah naga di dukung oleh tiga subsistem utama agribisnis yang berjalan dengan baik, yaitu subsistem penyediaan sarana produksi, subsistem pemasaran dan subsistem penunjang. Subsistem lain relatif belum mendukung.
2. Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng, yang harus dilakukan pelaku agribisnis buah naga adalah.
 - a. Memanfaatkan luas lahan buah naga, guna meningkatkan permintaan Buah Naga dipasaran.
 - b. Meningkatkan Kualitas Buah Naga dengan memanfaatkan jenis pupuk terbaik.
 - c. Memanfaatkan potensi sumber daya yang dimiliki guna memaksimalkan pengolahan Buah Naga.
 - d. Meningkatkan keterampilan dalam pengolahan buah naga agar menghasilkan hasil olahan bernilai ekonomis
 - e. Memanfaatkan kebijakan pemerintah dalam memaksimalkan pengobatan terhadap penyakit.

- f. Memaksimalkan peranan penyuluh dalam membentangkan informasi teknik budidaya dan pengolahan lahan dalam mengatasi hama
- g. Memanfaatkan kualitas buah naga dalam menghadapi banyaknya persaingan.
- h. Mempersiapkan sumur bor atau pengairan air untuk meminimalkan kekurangan air pada saat datangnya perubahan cuaca.
- i. Meningkatkan pengetahuan serta keterampilan petani dalam mengelolah buah naga, agar dapat mengatasi persaingan.

6.2 Saran

Peneliti menyarankan kepada pihak terkait dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Pihak pemerintah atau instansi terkait khususnya bagi penyuluh pertanian lebih meningkatkan interaksi dengan pihak petani dalam menyampaikan strategi maupun inovasi dalam peningkatan produksi Buah Naga Merah
2. Dukungan pemerintah sangat diperlukan dalam memberikan peluang kepada kelompok tani untuk penyediaan sarana produksi terutama pelatihan-pelatihan pengolahan Buah Naga menjadi suatu produk.
3. Pembudidaya diharapkan mempertahankan dan meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi agar dapat memenuhi permintaan pasar.

DAFTAR PUSATAKA

- Abdurachman Adimihardja. 2006. *Strategi Mempertahankan Multifungsi Pertanian di Indonesia. Jurnal Penelitian dan Pengembangan Pertanian*. Vol.25 No.3. Thn.2006
- Acham Faqih. 2010. *Manajemen Agribisnis*. Yogyakarta : Dee Publish
- Arif Prahasta Soedarya. 2013. *Budidaya Usaha Pengolahan Buah Naga*. Bandung : CV Pustaka Grafika
- Arikunto. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta
- Departemen Pertanian. 2005. *Pengembangan Agribisnis Buah Naga (dragon fruit) Indonesia dalam Mencapai Pasar Ekspor*. Jakarta : Departemen Pertanian
- Djamila, S., Budiastira, I.W., Sutrisno. 2010. *Ultrasound Wave Transmission Characteristics and Its Relationships with Physico-Chemical of Dragon Fruit*.<http://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/54337> PERTANIAN %20PU. Diakses 23 Maret 2019
- Fanani. 2002. *Pengertian Pemasaran Pertanian*. Universitas Barawija. Malang : Press
- Febriana P. 2010. *Motivasi Petani Dalam Budidaya Tanaman Buah Naga (Hylocereus Sp.) Di Kecamatan Bendosari Kabupaten Sukoharjo*. Skripsi. Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret, Surakarta
- Gitosudarmo. 2001. *Prinsip Dasar Manajemen*. Edisi 3. Yogyakarta: BPFE
- Iqbal Hasan. 2004. *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*. Jakarta : Bumi Aksara
- Kristanto Daniel. 2003. *Buah Naga Pembudidayaan di Pot Dan di Kebun*. Jakarta Penerbit Swadaya
- Kristanto Daniel. 2008. *Berkebun Buah Naga*. Jakarta Timur : Penerbit Swadaya
- Moh Pabundu Tika. 2006. *Metodologi Riset*. Jakarta : PT Bumi Aksara
- Moleong. 2008. *Metode penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Muammar Lubis. 2018. *Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Minyak Karo Di Kabupaten Karo*. Skripsi. Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah, Sumatera Utara, Medan

- Muhammad. 2004. *Prosedur Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Muhammad Faisal et all. 2014. *Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga di Pulau Bengkalis. Jurnal*. Vol.1. No.2. Oktober 2014. Fakultas Pertanian, Universitas Riau
- Natalina Nilamsari. 2014. *Memahami Studi Dokumen Dalam Penelitian. Jurnal*. Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Prof. Dr. Moestopo
- Nurul Zuriah. 2007. *Metode Penelitian Sosial dan Pendidikan : Teori dan Aplikasi*. Jakarta : PT Bumi Aksara
- Philip Kotler & Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Indeks
- Rangkuty. 2006. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama
- Rangkuti. 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Ikrar Mandiriabadi
- Rangkuty. 2013. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Soekartawi. 1993. *Agribisnis Teori dan Aplikasi*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Soekartawi. 2005. *Agribisnis Teori dan Aplikasinya (Agribusiness Theory and Practice)*, 8th Edition. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Soekartawi. 2003. *Agribisnis Teori dan Aplikasi*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Perkasa
- Sri Rahayu. 2014. *Budidaya Buah Naga Cepat Panen*. Jakarta: Infra Hijau
- Sugiyono. 2005. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Wahyusite.2008.*Buah Naga (Dragon Fruit)*. <http://www.wahyusite.blogspot.com>. Diakses pada tanggal 10 April 2019.
- Warisno. 2009. *Buku Pintar Bertanam Buah Naga*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama

Lampiran 1 Kuisiонер Penelitian

KUISIONER PENELITIAN
STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS BUAH NAGA
DI DESA TOTTONG KECAMATAN DONRI-DONRI
KABUPATEN SOPPENG

1. Identitas Responden

Nama :
Umur :
Jenis Kelamin :
Pendidikan :
Tanggung jawab Keluarga :
Pengalaman Usaha tani :

2. Berapa luas lahan yang bapak/ibu Tanami tanaman buah naga ?

Jawab :
.....
.....
.....

3. Bagaimana status kepemilikan modal dari usaha yang Bapak/Ibu dirikan ?

- a. Modal sendiri
- b. Pinjaman
- c. Modal Keluarga

4. Kemana saja jalur pemasaran dari usaha buah naga Bapak/Ibu pasarkan ?

Jawab :
.....
.....
.....

5. Apakah Bapak/Ibu membutuhkan modal dan waktu yang lama untuk mengembangkan usaha buah naga ?

Jawab :

.....
.....
.....

6. Apakah dalam pemeliharaan dan pemanenan usaha buah naga yang Bapak/Ibu dirikan menggunakan tenaga kerja orang lain (buruh) atau dengan mengelolah sendiri ?

Jawab :

.....
.....
.....

7. Dalam pengembangan agribisnis buah naga di Kabupaten Soppeng khususnya di Desa Tottong ini, Strategi apa yang digunakan ?

Jawab :

.....
.....
.....

8. Dalam upaya pengembangan agribisnis buah naga, bagaimana dukungan partisipasi pemerintah (penyuluh pertanian lapangan) ?

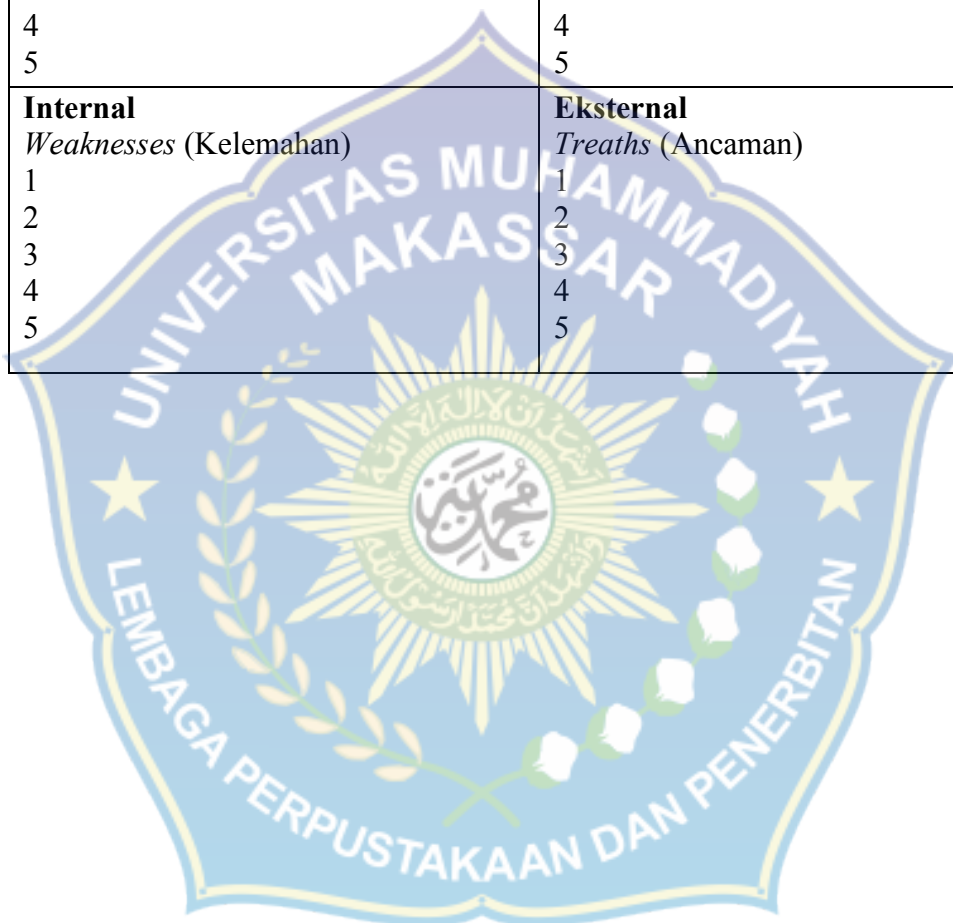
Jawab :

.....
.....
.....



9. Apa saja Menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan usaha agribisnis buah naga di Desa Tottong ?

SWOT	
<p>Internal <i>Strengths</i> (Kekuatan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 2 3 4 5 	<p>Eksternal <i>Opportunies</i> (Peluang)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 2 3 4 5
<p>Internal <i>Weaknesses</i> (Kelemahan)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 2 3 4 5 	<p>Eksternal <i>Treaths</i> (Ancaman)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 2 3 4 5

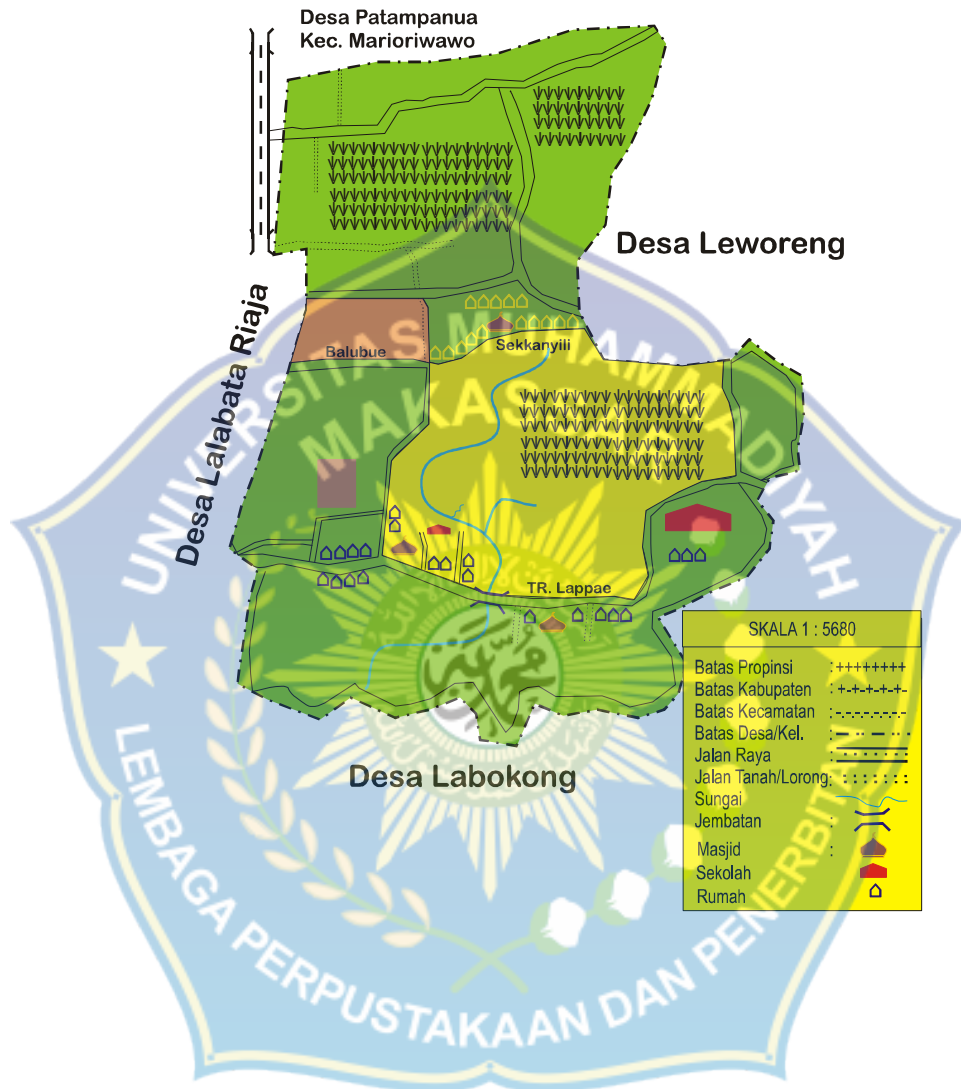


10. Pilih dan lingkari salah satu jawaban yang sesuai menurut besar kecilnya kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman di daerah anda !

		Strengths (Kekuatan)	Keterangan	
S W O T	1		SB / B / K / SK	
	2		SB / B / K / SK	
	3		SB / B / K / SK	
	4		SB / B / K / SK	
	5		SB / B / K / SK	
	Weaknesses (Kelemahan)			
	1		SB / B / K / SK	
	2		SB / B / K / SK	
	3		SB / B / K / SK	
	4		SB / B / K / SK	
	5		SB / B / K / SK	
	Opportunies (Peluang)			
	1		SB / B / K / SK	
	2		SB / B / K / SK	
	3		SB / B / K / SK	
	4		SB / B / K / SK	
	5		SB / B / K / SK	
	Treaths (Ancaman)			
	1		SB / B / K / SK	
	2		SB / B / K / SK	
	3		SB / B / K / SK	
	4		SB / B / K / SK	
	5		SB / B / K / SK	

Lampiran 2. Peta Lokasi Penelitian di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng

PETA DESA WILAYAH DESA TOTTONG



Lampiran 3. Identitas Responden

Informan : Petani Buah Naga

Nama : Ibu Sarrafa

Usia : 34 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMP

Tanggungjawab Keluarga : 3 Orang

Informan : Petani Buah Naga

Nama : Hj. Sitti

Usia : 48 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMA

Tanggungjawab Keluarga : 2 Orang

Informan : Petani Buah Naga

Nama : Lawi

Usia : 62 Tahun

Pendidikan Terakhir : SD

Tanggungjawab Keluarga : 5 Orang



Informan : Pedagang Buah Naga

Nama : Andi Sulle

Usia : 40 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMA

Tanggungjawab Keluarga : 4 Orang

Informan : Penyuluh Buah Naga

Nama : Andi Supriadi

Usia : 48 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMA

Tanggungjawab Keluarga : 2 Orang



Lampiran 4. Faktor Internal dan Eksternal

Tabel 8. Faktor Internal dan Eksternal

SWOT	
<p style="text-align: center;"><i>Internal Streanghts (Kekuatan)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas buah naga merah 2. Meningkatnya produksi buah naga merah 3. Potensi sumber daya yang dimiliki 4. Adanya kelompok tani yang aktif dan penyuluh 5. Luas lahan 	<p style="text-align: center;"><i>Eksternal Opportunities (Peluang)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan buah naga meningkat 2. Saluran pemasaran luas 3. Pengolahan buah naga 4. Kebijakan Pemerintah 5. Jenis pupuk
<p style="text-align: center;"><i>Internal Weaknesses (Kelemahan)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurang terampilnya tenaga kerja 2. Kurangnya sumur bor atau pengairan 3. Penyakit 4. Harga 	<p style="text-align: center;"><i>Eksternal Treaths (Ancaman)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Serangan hama 2. Permainan harga oleh pedagang 3. Banyaknya pesaing 4. Perubahan cuaca



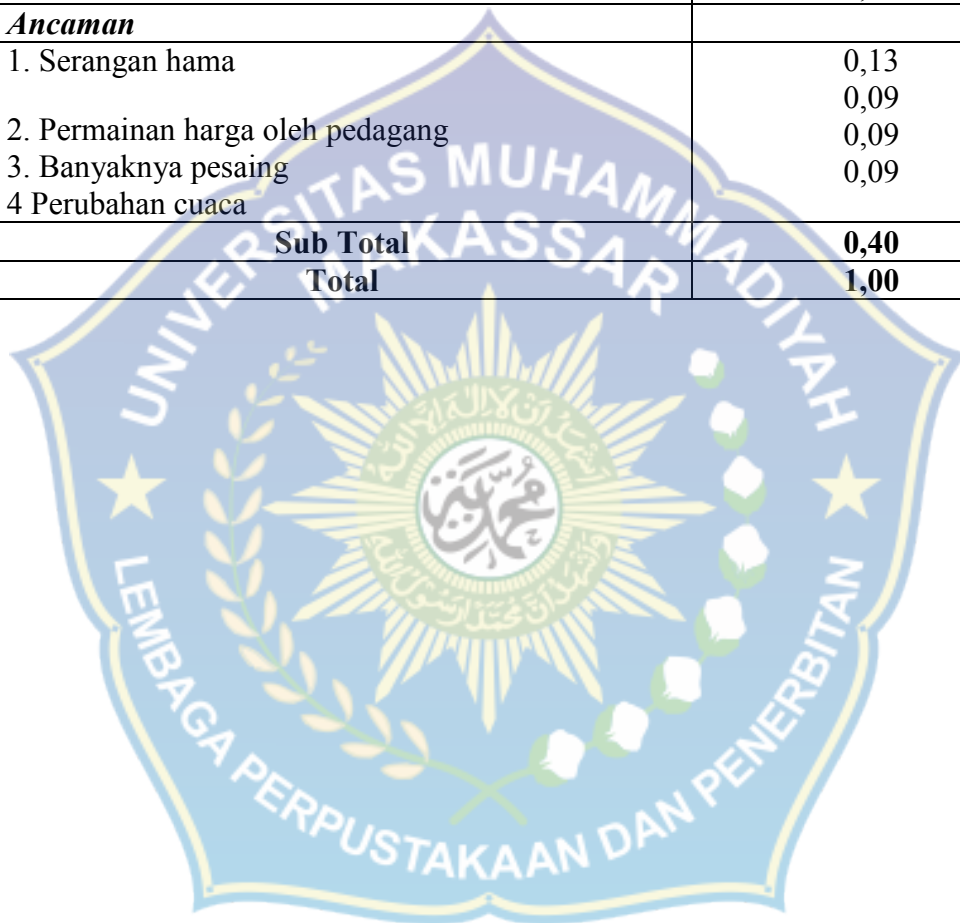
Lampiran 5. Rekapitulasi Hasil Pembobotan.

Tabel 9. Hasil Pembobotan Faktor Internal

Faktor Internal	Bobot
<i>Kekuatan</i>	
1. Kualitas buah naga merah	0,16
2. Meningkatnya produksi buahh naga merah	0,12
3. Potensi sumber daya yang dimiliki	0,12
4. Adanya kelompok tani yang aktif dan penyuluh	0,12
5. Luas lahan	0,12
Sub Total	0,64
<i>Kelemahan</i>	
1. Kurang terampilnya tenaga kerja	0,08
2. Kurangnya sumur bor atau pengairan	0,08
3. Penyakit	0,12
4. Harga	0,08
Sub Total	0,36
Total	1,00

Tabel 10. Hasil Rekapitulasi Faktor Eksternal

Faktor Eksternal	Bobot
<i>Peluang</i>	
1. Permintaan buah naga meningkat	0,16
2. Saluran pemasaran luas	0,13
3. Pengolahan buah naga	0,09
4. Kebijakan Pemerintah	0,13
5. Jenis pupuk	0,09
Sub Total	0,60
<i>Ancaman</i>	
1. Serangan hama	0,13
	0,09
2. Permainan harga oleh pedagang	0,09
3. Banyaknya pesaing	0,09
4 Perubahan cuaca	
Sub Total	0,40
Total	1,00



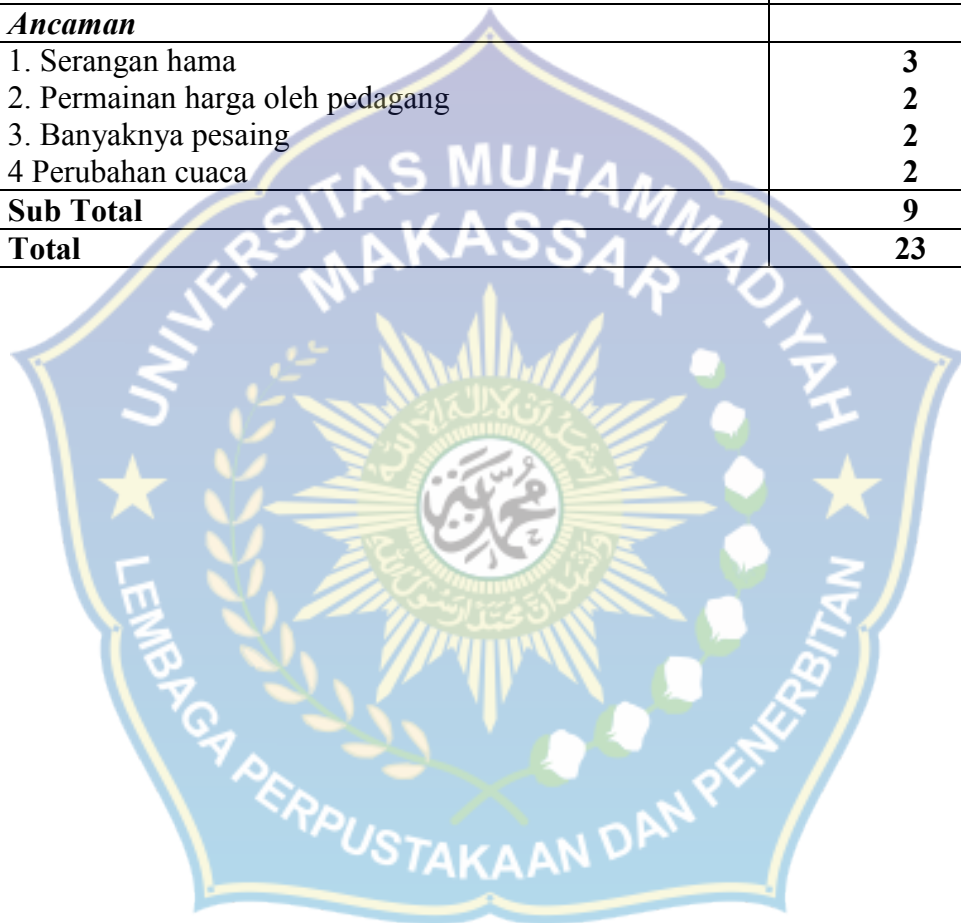
Lampiran 6. Rekapitulasi Hasil Rating

Tabel 11. Hasil Rating Faktor Internal

Faktor Internal	Rating
Kekuatan	
1. Kualitas buah naga merah	4
2. Meningkatnya produksi buahh naga merah	3
3. Potensi sumber daya yang dimiliki	3
4. Adanya kelompok tani yang aktif dan penyuluh	3
5. Luas lahan	3
Sub Total	16
Kelemahan	
1. Kurang terampilnya tenaga kerja	2
2. Kurangnya sumur bor atau pengairan	2
3. Penyakit	3
4. Harga	2
Sub Total	9
Total	25

Tabel 12. Hasil Rating Faktor Eksternal

Faktor Eksternal	Rating
<i>Peluang</i>	
1. Permintaan buah naga meningkat	4
2. Saluran pemasaran luas	3
3. Pengolahan buah naga	2
4. Kebijakan Pemerintah	3
5. Jenis pupuk	2
Sub Total	14
<i>Ancaman</i>	
1. Serangan hama	3
2. Permainan harga oleh pedagang	2
3. Banyaknya pesaing	2
4. Perubahan cuaca	2
Sub Total	9
Total	23



Lampiran 7. Dokumentasi Penelitian



Gambar 3. Foto Bersama Responden



Gambar 4. Foto Bersama Responden



SRN CO0003253

PEMERINTAH KABUPATEN SOPPENG
DINAS PENANAMAN MODAL & PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jl. Salotungo No. 2 Tlp. 0484 - 23743 Watansoppeng 90812

IZIN PENELITIAN

Nomor : 185/IP/DPM-PTSP/VI/2019

DASAR 1. Surat Permohonan **ANDI ABD. MALIK FAJRIN** Tanggal **10-06-2019**
2. Rekomendasi dari **BAPPELITBANGDA**
Nomor **185/IP/REK-T.TEKNIS/BAP/VI/2019** Tanggal **11-06-2019**

MENGIZINKAN

KEPADA

NAMA : **ANDI ABD. MALIK FAJRIN**

UNIVERSITAS/ LEMBAGA : **UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

LEMBAGA

Jurusan : **AGRIBISNIS**

ALAMAT : **TAJUNCU DESA DONRI-DONRI KEC. DONRI-DONRI**

UNTUK : melaksanakan Penelitian dalam Kabupaten Soppeng dengan keterangan sebagai berikut :

JUDUL PENELITIAN : **STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS BUAH NAGA DI DESA TOTONG KECAMATAN DONRI-DONRI KABUPATEN SOPPENG**

LOKASI PENELITIAN : **DESA TOTONG KECAMATAN DONRI-DONRI KABUPATEN SOPPENG**

JENIS PENELITIAN : **KUALITATIF**

LAMA PENELITIAN : **08 Juni 2019 s.d 08 Juli 2019**

- Izin Penelitian berlaku selama penelitian berlangsung
- Izin ini dapat dicabut apabila terbukti melakukan pelanggaran sesuai ketentuan perundang - undangan

Ditetapkan di : Watansoppeng

Pada Tanggal : 11-06-2019

an. BUPATI SOPPENG
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
KABUPATEN SOPPENG



FIRMAN, SP, MM

Pangkat : **PEMBINA TK. I**

NIP : **19621012 198603 1 027**

Biaya : Rp. 0,00



PEMERINTAH KABUPATEN SOPPENG

KECAMATAN DONRI-DONRI

KEPALA DESA TOTTONG

Alamat : Jl. Tur Lappae No: Telp. (0484) 2512045 Kode Pos 90853

SURAT KETERANGAN

Nomor : 97/DTT/VI/2019

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muahammad Tahir
Jabatan : Kepala Desa Tottong
Alamat : Tur. Lappae Desa Tottong Kec. Donri-Donri Kabupaten Soppeng


Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : A.ABD.MALIK FAJRIN
Universitas/Lembaga : Universitas Muhammadiyah Makassar
Jurusan : Agribisnis
Alamat: : Tajuncu Desa Donri-donri Kec. Donri-donri”

Oknum tersebut diatas telah melakukan penelitian sesuai dengan judul penelitian yang diajukan yaitu **“Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga Di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng”**

Demikian Surat Keterangan ini kami berikan untuk dipergunakan seperlunya, dan kepada yang berwenang atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.





STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS BUAH NAGA DI DESA TOTONG KECAMATAN DONRI-DONRI KABUPATEN SOPPENG

by Andi Abdul Malik Fajrin

Submission date: 01-Aug-2019 02:07PM (UTC+0700)

Submission ID: 1156718175

File name: REVISI_PROPOSAL.docx (577.37K)

Word count: 10454

Character count: 65005

STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS BUAH NAGA DI DESA TOTONG KECAMATAN DONRI-DONRI KABUPATEN SOPPENG

ORIGINALITY REPORT

27%	28%	3%	4%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	jom.unri.ac.id Internet Source	10%
2	repository.radenintan.ac.id Internet Source	8%
3	ejournal.itn.ac.id Internet Source	3%
4	eprints.uns.ac.id Internet Source	3%
5	text-id.123dok.com Internet Source	3%

Exclude quotes On
Exclude bibliography On

Exclude matches < 3%



**KARTU KONTROL BIMBINGAN SKRIPSI
PRODI AGRIBISNIS FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
TAHUN 2019**

Nama : ANO1 ABD. MALIK FAJRIN
Nim : 105 960 189 915
Tempat Tanggal Lahir : TAJURU, 10 SEPTEMBER 1997
Alamat / Asal Daerah : KABUPATEN SOPPENG
Nomor HP : 085 255 338 584
Pembimbing : 1. Dr. Ir. MAMH. ARIFIN FATTAH. M.Si
: 2. SYATIR, S.P. M.Si

NO	Hari Tanggal/Bulan/Tahun	Catatan Pembimbing	Paraf
1.	Selasa 09 / April / 2019	Bimbingan judul	
2.	Selasa 09 / April / 2019	Bimbingan tujuan penelitian	
3.	Rabu 24 / April / 2019	Bimbingan proposal	
4.	25 / April / 2019	perbaikan latar belakang, rumusan masalah tujuan penelitian.	
5.	27 / April / 2019	perbaikan tinjauan pustaka, dan daftar pustaka.	
6.	29 / April / 2019	perbaikan metode penelitian	
7.	16 / Agustus / 2019	perbaikan Bab IV pembahasan penulisan	
8.	17 / Agustus / 2019	perbaikan bab V pembahasan strategi	
9.	19 / Agustus / 2019	perbaikan Abstrak dan daftar pustaka	
10	25 / Agustus / 2019	ACC uraian skripsi.	

Ketua Program Studi Agribisnis



Dr. Sri Mardiyati, S.P., M.P.
NIDN: 873 162

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Tajuncu 18 September 1997 dari ayah Andi Abdul Wahab Yusuf dan ibu Andi Baderiah. Penulis merupakan anak ke lima dari 5 bersaudara.

Pendidikan formal yang dilalui penulis adalah Sekolah Dasar di SDN 181 Pincenge Kabupaten Soppeng, Sekolah Menengah Pertama di SMPN 1 Donri-Donri, Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Donri-Donri dan lulus pada tahun 2015. Pada tahun 2015, penulis lulus seleksi masuk perguruan tinggi di salah satu universitas di Makassar yaitu Universitas Muhammadiyah Makassar (Unismuh) dengan Jurusan Agribisnis Fakultas pertanian.

Selama mengikuti perkuliahan, penulis pernah magang di PTPN XIV Unit Usaha Burau Kabupaten Luwu Timur selama 40 hari. Selain itu penulis juga aktif menjadi pengurus Himpunan Mahasiswa Jurusan periode 2017/2018, Tugas akhir dalam pendidikan tinggi diselesaikan dengan menulis skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Naga Di Desa Tottong Kecamatan Donri-Donri Kabupaten Soppeng” .