

**STRATEGI PETANI DALAM PENGEMBANGAN USAHATANI BUAH NAGA  
(STUDI KASUS USAHA BUAH NAGA DI DESA SUKAMAJU,  
KECAMATAN TELLULIMPOE, KABUPATEN SINJAI)**

**A. YAMNA YUSRIA  
G211 16 519**



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2021**

**STRATEGI PETANI DALAM PENGEMBANGAN USAHATANI BUAH NAGA  
(STUDI KASUS USAHA BUAH NAGA DI DESA SUKAMAJU,  
KECAMATAN TELLULIMPOE, KABUPATEN SINJAI)**

**A. YAMNA YUSRIA  
G2116519**

Skripsi  
sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Pertanian  
Pada  
Program Studi Agribisnis  
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian  
Universitas Hasanuddin  
Makassar

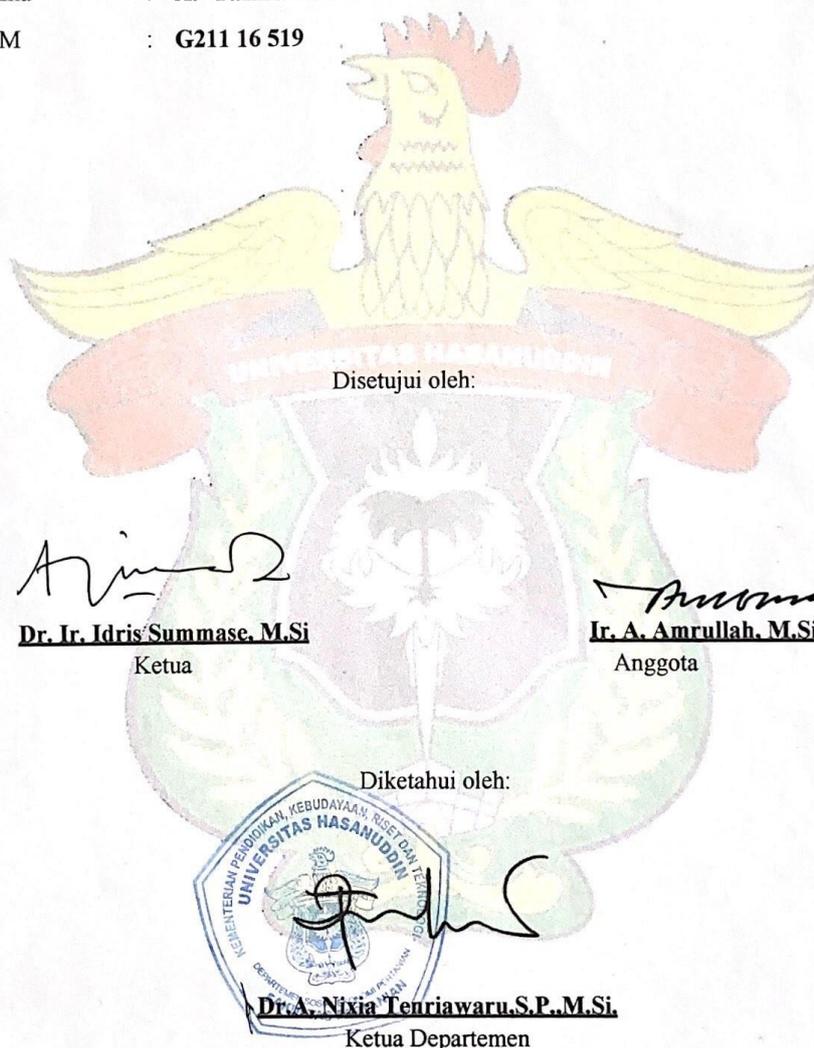
**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS  
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR  
2021**

## LEMBAR PENGESAHAN

Judul Skripsi : **Strategi Petani Dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga  
(Studi Kasus Usaha Buah Naga Di Desa Sukamaju,  
Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai).**

Nama : **A. Yamna Yusria**

NIM : **G211 16 519**



Tanggal Lulus: 25 Agustus 2021

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : A. Yamna Yusria

NIM : G211 16 519

Program Studi : Agribisnis

Jenjang : S1

Menyatakan dengan ini bahwa karya tulis saya berjudul:

Strategi Petani Dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga (Studi Kasus Usaha Buah Naga  
Di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai)

Adalah karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan pengambilan alihan tulisan orang lain  
bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya saya sendiri.

Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhanskripsi  
ini hasil karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, September 2021

Yang Menyatakan  
  
Yamna Yusria

**PANITIA UJIAN SARJANA  
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN  
FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

---

---

**JUDUL** : STRATEGI PETANI DALAM PENGEMBANGAN  
USAHATANI BUAH NAGA (STUDI KASUS USAHA  
BUAH NAGA DI DESA SUKAMAJU, KECAMATAN  
TELLULIMPOE, KABUPATEN SINJAI)

**NAMA** : A. YAMNA YUSRIA

**STAMBUK** : G211 16 519

**SUSUNAN PENGUJI**

**Dr. Ir. Idris Summase, M.Si.**  
Ketua Sidang

**Ir. A. Amrullah, M.Si.**  
Anggota

**Ir. Darwis Ali, M.Si.**  
Anggota

**Ir. Rusli M. Rukka, S.P., M.Si.**  
Anggota

---

---

**Tanggal Ujian: 25 Agustus 2021**

## **Deklarasi**

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi berjudul “Strategi Petani Dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga (Studi Kasus Usaha Buah Naga Di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai)” benar adalah karya saya dengan arahan dosen pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Saya menyatakan bahwa, semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka.

Makassar, Agustus 2021

A. Yamna Yusria  
G211 16 519

## ABSTRAK

A. YAMNA YUSRIA. Strategi Petani Dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga (Studi Kasus Usaha Buah Naga Di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai). Dibimbing oleh IDRIS SUMASSE dan A. AMRULLAH

Desa Sukamaju menjadi desa sentra produksi buah naga dan menjadi desa percontohan yang memulai mengembangkan buah naga di Kabupaten. Dikembangkan sejak tahun 2013 hingga saat ini dan telah menjadi sumber pendapatan utama masyarakat desa. Terdapat beberapa kelompok tani yang dibentuk khusus buah naga di Desa Sukamaju. Adapun luas lahan buah naga di Desa Sukamaju seluas 105 Ha dengan jumlah produksi 9.450 ton. Tujuan penelitian untuk mendeskripsikan kondisi kinerja agrosistem usahatani petani buah naga dan menemukan strategi terbaik yang akan diterapkan petani dalam pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai. Jenis penelitian yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif menggunakan metode analisis SWOT dan analisis AHP, maka dihasilkan bahwa Terdapat 11 strategi alternatif yang bisa diterapkan petani dalam pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju adapun strategi prioritas yang baik dan dapat diterapkan petani dalam pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju adalah meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi buah naga dengan nilai inconsistency atau CR (Consistency ratio) sebesar 0.04 yang berarti bahwa hasil yang didapatkan masih konsisten atau berarti ketidak konsistenan pendapat masih dianggap dapat diterima karena angka masih berada dibawah angka 0.10.

Kata Kunci: Usahatani Petani Buah Naga, Strategi Pengembangan Usaha, SWOT, *Analytical Hierarchy Process*

## ***ABSTRACT***

A. YAMNA YUSRIA. Farmers' Strategies in Developing Dragon Fruit Farming (Case Study of Dragon Fruit Business in Sukamaju Village, Tellulimpoe District, Sinjai Regency). Supervised by IDRIS SUMASSE and A. AMRULLAH

Sukamaju becomes a center production village of dragon fruit and as a sample of a village that started dragon fruit cultivation in the district. Developed since 2013 until now, it has become the main source of income for the village community. There are several farmer groups that have been formed especially for dragon fruit in Sukamaju Village. The width of dragon fruit area in Sukamaju Village is 105 hectares with a total production of 9,450 tons. This study aims to describe the condition of the performance of dragon fruit farming agrosystems and to find the best strategy to be applied by farmers in developing dragon fruit farming in Sukamaju Village, Tellulimpoe District, Sinjai Regency. The type of research used in this study is descriptive qualitative using SWOT method and AHP method, it results that there are 11 alternative strategies that can be applied by farmers in developing dragon fruit farming in Sukamaju Village, a good priority strategy that can be applied by farmers in developing dragon fruit farming in Sukamaju Village is to increase the quantity and quality of dragon fruit production with an inconsistency value or CR (Consistency ratio) of 0.04 which means that the results obtained are still consistent or the mean inconsistency of opinion is still considered acceptable because the number is below 0.10.

Keywords: Dragon Fruit Farming, Business Development Strategy, SWOT, Analytical Hierarchy Process

## RIWAYAT HIDUP PENULIS

A. Yamna Yusria, dilahirkan di Manimpahoi, Kabupaten Sinjai, Sulawesi Selatan pada tanggal 24 Mei 1998 merupakan anak kedua dari Bapak A. Amar dan Ibu A. Kartini. Penulis memulai pendidikan formal pada tahun 2004-2010 di SDN 62 Manimpahoi dan melanjutkan pendidikan di SMPN 1 Sinjai Utara (2010-2013) dan di SMAN 2 Sinjai Utara (2013-2016). Selanjutnya penulis dinyatakan lulus di Perguruan Tinggi Universitas Negeri Hasanuddin (UNHAS) melalui jalur Mandiri (2016) pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian. Selama menempuh pendidikan di UNHAS Sebagai seorang mahasiswa, penulis aktif mengikuti kegiatan-kegiatan seperti seminar, diskusi ilmiah, maupun workshop baik ditingkat jurusan, fakultas, regional ataupun nasional, selain aktif dalam dunia akademik sebagai asisten mata kuliah Pengantar Ilmu Pertanian (2018) dan Sosiologi Pertanian (2018), Agribisnis Perkebunan (2019), dan asisten mata kuliah Kewirausahaan selama 2 semester (2020), dan mengikuti lomba Esai Nasional KOPMA UNHAS FAIR (2017), mengikuti program nulis bareng *Rules Project* Nubar Desember Omera Pustaka (2020), penulis juga aktif berlembaga menjadi anggota Himpunan Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA) dan menjadi pengurus periode 2018-2019 sebagai anggota Departemen Pengkaderan, penulis juga bergabung menjadi anggota di organisasi kepenulisan dan penalaran ilmiah UKM KPI UNHAS sejak tahun 2017. Selain itu, penulis merupakan aktivis dakwah kampus dengan aktif menjadi pengurus di UKM LDK MPM UNHAS periode 2019-2020 sebagai anggota Biro Hubungan Masyarakat (Humas) dan menjadi pengurus di Lembaga Dakwah Fakultas (LDF) Surau Firdaus selama dua periode 2017-2019 sebagai anggota Divisi Hubungan Kemasyarakatan, sempat menjadi pengurus HMI Kom.Pertanian Unhas (2019-2020) sebagai bendahara umum. Penulis juga membentuk sebuah organisasi pemberdayaan perempuan yaitu Harmoni Perempuan. Dalam memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian di Fakultas Pertanian UNHAS, penulis menyusun skripsi yang berjudul “Strategi Petani Dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga (Studi Kasus Usaha Buah Naga Di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai) yang dibimbing oleh Ir. Idris Sumasse, M.Si. dan Ir. A. Amrullah, M.Si.

## PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan **Skripsi** ini dengan judul **“Strategi Petani Dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga (Studi Kasus Usaha Buah Naga Di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpo, Kabupaten Sinjai)”** di bawah bimbingan Dr. Ir. Idris Sumasse, M.Si. dan Ir. A. Amrullah, M.Si. Skripsi ini sebagai tugas akhir dan syarat untuk mendapat gelar sarjana (S1) pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Dengan selesainya skripsi ini, tidak terlepas dari bantuan banyak pihak yang telah membantu dan memberikan masukan-masukan kepada penulis. Untuk itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang terlibat. Semoga segala kebaikan bernilai pahala.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari berbagai hambatan dan kesulitan, menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, dengan penuh rendah hati penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Sekian dan Terima kasih.

Makassar, Agustus 2021

Penulis,

## PERSANTUNAN

*Alhamdulillah rabbil alamin*, penulis panjatkan segala puji kepada Allah *Subhanahu Wa Ta'ala* yang telah memberikan kelancaran dan kemudahan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul **“Strategi Petani Dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga (Studi Kasus Usaha Buah Naga Di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpo, Kabupaten Sinjai)”**. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa bantuan dari berbagai pihak dan kuasa Allah. Pada kesempatan ini penulis ingin menghaturkan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada diri sendiri. Skripsi ini penulis persembahkan sebagai rasa cinta kepada ayahanda A. Amar dan ibunda A. Kartini, dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga karena telah memotivasi, membesarkan, mendidik, merawat dengan penuh kasih sayang, kesabaran, ketulusan, keikhlasan dan perhatian luar biasa serta lantunan doa yang senantiasa dipanjatkan tak henti-hentinya kepada penulis. Semoga tulisan ini dapat menjadi kebanggaan bagi Ayah dan Ibu. Teristimewa pula untuk kakak tersayang A. Butsainah Tumaadir yang selalu ada selama merantau untuk menempuh pendidikan di Kota Makassar, Saudara kembar penulis A. Yumna Yusria yang setia menemani selama penelitian hingga penyelesaian tugas akhir dan adik-adik penulis A. Muhammad Aflah Aiman, A. Fitria Fauzan, serta seluruh keluarga yang senantiasa mendukung penulis, terima kasih atas segala perhatian, doa, kasih sayang dan segala bantuan yang telah diberikan selama ini. Tidak sedikit kendala yang penulis hadapi dalam proses penelitian hingga penyusunan skripsi. Namun, dengan tekad yang kuat serta dukungan dari berbagai pihak, maka kendala tersebut dapat teratasi dengan baik. Tanpa mengurangi rasa hormat kepada mereka yang tidak dapat disebutkan satu-persatu, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih terdalam dan setinggi-tingginya kepada:

1. Ir. Idris Summase., M.Si selaku pembimbing utama dan penasehat akademik, terima kasih banyak atas waktu, ilmu, doa dan saran mengenai berbagai hal. Meski ditengah kesibukan senantiasa meluangkan waktunya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis memohon maaf atas segala kekurangan dan kesalahan yang membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Bapak senantiasa sehat, diberkahi dan dilindungi oleh Allah.
2. Ir. A. Amrullah, M.Si. selaku dosen pembimbing kedua, terima kasih atas waktu dan ilmunya, membimbing dan memberikan masukan terhadap penulis. Penulis memohon maaf atas segala kekurangan yang membuat kecewa, kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini. Semoga Bapak senantiasa berada dalam keadaan sehat, diberkahi dan dilindungi oleh Allah.
3. Ir. Darwis Ali, M.Si. dan Rusli M. Rukka, S.P., M.Si. selaku penguji yang telah memberikan kritik serta saran guna perbaikan penyusunan skripsi ini. Penulis memohon maaf atas kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini. Semoga Bapak senantiasa sehat, diberkahi dan selalu berada dalam lindungan Allah.
4. Achmad Amiruddin, S.P., M.Si dan Ni Made Viantika S, S.P., M. Agb. selaku panitia seminar proposal dan seminar hasil, terima kasih banyak telah meluangkan waktunya

untuk mengatur jadwal seminar serta petunjuk dalam penyempurnaan tugas akhir ini. Terima kasih atas dukungan dan motivasi dan berkenan membantu ketika penulis bertanya mengenai hal-hal yang kurang atau bahkan tidak penulis pahami. Semoga bapak dan ibu senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah.

5. Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M. Si., selaku Ketua Departemen, serta Ir. Rusli M. Rukka, M.Si. selaku sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan semangat, pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan. Semoga ibu dan bapak senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah.
6. Dr. Ir. Muh. Hatta Jamil, S.P., M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Riset, dan Inovasi Fakultas Pertanian yang telah banyak memberikan semangat, ilmu, mengayomi dan memberikan kelancaran dalam urusan administrasi keperluan tugas akhir selama penulis menempuh pendidikan. Semoga Bapak senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Allah.
7. Bapak dan Ibu dosen, khususnya Program Studi Agribisnis Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan.
8. Seluruh staf dan pegawai Departemen Sosial Ekonomi Pertanian dan Fakultas Pertanian terkhusus Pak Rusli, Kak Ima, Kak Hera, Kak Cica, dan Pak Anca yang telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
9. Kepada Kepala Desa Sukamaju Bapak Kamaruddin, S.Sos. beserta jajarannya, terima kasih telah menerima dan mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di Desa Sukamaju.
10. Kepada Kepala Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura, dan Perkebunan Kabupaten Sinjai Ibu A. Marwatiah, M.Si. dan Penyuluh Pertanian.Ibu Misbah S.P yang telah menerima dan mengizinkan penulis untuk menggali informasi terkait penelitian
11. Teristimewa pula buat keluarga tercinta (Ta Niju, Ta Satri, Ta Uni, Kakak Kiki, Kakak Nanna, Kakak Anci, Kakak Dewi, Kakak Muti, Kakak Ulfha, Kakak Mita, Kakak Rita, Ica) yang telah memberikan semangat dan doa untuk menyelesaikan studi.
12. Teruntuk sahabat SUCCESS (Nur Ramlah, Nurul Magfirah Adnan, Rezki Fauziah N, Nurjannah, Sri Wulandari, A. Yuliana Haris, A. Yuliani Haris, Adinda Tania Safitri, Devi Hidayanti Ibrahim, A.Yumna Yusria) yang telah menjadi sahabat yang baik, terima kasih untuk semua doa-doa baiknya serta dukungan untuk membuat penulis ceria dan semangat. Terima kasih sudah kebersamai perjalanan penulis sejak SMA hingga saat ini. Semoga persahabatan until JannahNya, sukses selalu untuk kita semua.
13. Teruntuk Sahabat KEDUBES Ardillah Rauf, Putri Siptya Lara, Andi Desy Ramadhani, Nurdianti Nurdin, Asriyani Aziz, Annisa Aulia Mansyur We Ati Daeng Malebbi terima kasih menjadi karena selalu ada dalam kebersamai di Prodi Agribisnis sejak tahun 2016 hingga saat ini. Terima kasih telah menjadi warna dalam seluruh cerita perjalanan perkuliahan terutama semua dukungannya selama proses penulisan skripsi. Terima kasih atas segala cerita, pengalaman, tawa, pengorbanan, dan kebersamaannya.
14. Teruntuk Mutya Anggi Sabrini S., Nadratannaimi, Rezky Amaliah K, Iis Ferawati Bakri, Sulis Andriani, Fitri Anugrah Sari, Siti Nurazizah Jufri, Ainim Paradita, Rahmasari N, Nadira, Wahyuni Wahid, Wulan Ramadhani Putri, Maudy Ummalah Alim, Andi Arifah

Faradibah, Armasari, A. Utami Munandar, Yuniati Sonda terima kasih telah membagi hal positif selama perkuliahan, Terimakasih untuk segala pengalaman dan kisah perjuangan kuliah dan berorganisasi di Agribisnis yang mengukir banyak pelajaran untuk kehidupan penulis.

15. Untuk Keluarga Besar Mahasiswa Agribisnis Angkatan 2016 (MASA6ENA), terima kasih telah menjadi keluarga baru sejak tahun 2016 sampai sekarang, terima kasih atas cerita, pengalaman, tawa, tangis selama perkuliahan ini serta segala bantuannya selama 5 tahun lebih, segala suka duka yang kita alami, bersama, segala kebersamaan yang telah kita lewati. Kebersamaan yang tidak akan penulis lupakan, semoga kita semua mencapai keberhasilan kita masing-masing dengan cara yang indah.
16. Keluarga Besar MISEKTA, UKM KPI Unhas, HMI KOMISARIAT PERTANIAN Unhas, LDF Surau Firdaus, UKM LDK MPM Unhas, terima kasih atas segala dinamika, pengetahuan, pengalaman organisasi serta menjadi keluarga baru bagi penulis. Terima kasih telah menjadi wadah untuk belajar dan juga mengembangkan kepemimpinan dan iman penulis. Semoga terus menjadi penerang untuk mahasiswa lainnya.
17. Terima Kasih kepada teman-teman KKN Biringere Sinjai(Eva, Filda, Ifa, Nabila, Amel, Rani, Indri, Inces, Ochang, Ilca, Noval, Ian, Awan) terima kasih atas segala rangkaian cerita, pengetahuan, pengalaman KKN serta menjadi keluarga baru bagi penulis.
18. Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu. Terima kasih banyak. Demikianlah dari penulis, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga Allah membalas segala kebaikan kita semua.

Makassar, Agustus 2021

Penulis,

## DAFTAR ISI

Halaman Sampul.....	i
Halaman Judul .....	ii
Halaman Pengesahan .....	iii
Pernyataan Keaslian .....	iv
Halaman Persetujuan.....	v
Deklarasi.....	vi
Abstrak .....	vii
Riwayat Hidup .....	ix
Prakata.....	x
Persantunan.....	xi
Daftar Isi.....	xiv
Daftar Tabel.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Daftar Gambar .....	xix
Daftar Lampiran.....	xxi
1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
2. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Klasifikasi Buah Naga .....	6
2.2 Konsep Usahatani.....	6
2.3 Pengembangan Usaha.....	7
2.4 Analisis SWOT .....	8
2.4.1 Pengertian Analisis SWOT .....	8
2.4.2 Analisis Lingkungan.....	9
A. Analisis Lingkungan Internal .....	9
a. Aspek Sumber Daya.....	9
1. Sumber Daya Lahan.....	10
2. Sumber Daya Manusia .....	10
3. Sumber Daya Peralatan .....	10
4. Sumber Daya Finansial .....	10
b. Aspek Kinerja .....	10
1. Aspek Sarana Produksi .....	11
2. Aspek Pemasaran .....	11
3. Aspek Pengendalian Hama dan Penyakit.....	11
4. Aspek Pemeliharaan.....	13
5. Aspek Keuangan .....	13
B. Analisis Lingkungan Eksternal.....	13
1. Lingkungan Politik.....	14
2. Lingkungan Ekonomi.....	14
3. Lingkungan Sosial, Budaya, dan Demografi.....	15

4. Lingkungan Teknologi.....	15
2.5 Penelitian Terdahulu.....	15
2.6 Kerangka Pemikiran.....	17
3. METODE PENELITIAN.....	19
3.1 Lokasi dan Waktu.....	19
3.2 Jenis dan Sumber Data/Informan.....	19
3.3 Penentuan Informan.....	19
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	20
3.5 Metode Analisis Data.....	21
3.6 Keabsahan Data.....	27
3.7 Konsep Operasional.....	28
4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN.....	29
4.1 Wilayah Administratif Desa Sukamaju.....	29
4.2 Keadaan Penduduk.....	30
4.2.1Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin.....	30
4.2.2Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian.....	30
4.3 Sarana dan Prasarana.....	31
4.4 Pola Penggunaan Lahan.....	32
5. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	33
5.1 Identitas Informan.....	33
5.1 Petani.....	33
5.2 Kelompok Tani.....	34
5.3 Penyuluh Pertanian.....	35
5.4 Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sinjai.....	35
5.5 Pedagang Pengumpul.....	36
5.2 Analisis Kondisi Kinerja Agrosistem Petani Dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga.....	37
5.2.1Analisis Lingkungan Internal.....	37
1. Posisi Sumber Daya.....	37
1.1 Sumber Daya Lahan.....	37
1.2 Sumber Daya Manusia.....	38
1.3 Sumber Daya Peralatan.....	39
1.4 Sumber Daya Finansial.....	41
2. Aspek Kinerja Usahatani.....	41
2.1 Aspek Sarana Produksi.....	41
2.2 Aspek Pemasaran.....	47
2.3 Aspek Pengendalian Hama dan Penyakit.....	48
2.4 Aspek Pemeliharaan.....	48
2.5 Aspek Keuangan.....	49
5.2.2Analisis Lingkungan Eksternal.....	50
1. Lingkungan Politik dan Hukum.....	50
2. Lingkungan Ekonomi.....	51
3. Lingkungan Sosial, Budaya dan Demografi.....	51
4. Lingkungan Teknologi.....	52

5.3 Identifikasi Faktor Internal dan Faktor Eksternal .....	52
5.3.1Faktor Internal .....	52
a. Kekuatan.....	52
b. Kelemahan.....	55
5.3.2Faktor Eksternal .....	56
a. Peluang .....	56
b. Ancaman.....	58
5.4 Matriks SWOT .....	61
5.5 ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS (AHP).....	66
1. Petani 1 (Bapak Muslih).....	67
2. Petani 2 (Bapak Darwis) .....	71
3. Petani 3 (Ibu Nawang) .....	75
4. Kombinasi Informan Ketiga Petani .....	79
6. KESIMPULAN.....	84
6.1 Kesimpulan .....	84
6.2 Saran .....	84
DAFTAR PUSTAKA .....	85
Lampiran Templat Skripsi .....	88

## DAFTAR TABEL

No	Teks	Halaman
Tabel 1-1	Realisasi tanam, panen, dan produksi buah naga di Kabupaten Sinjai, tahun 2019 (Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sinjai, 2019)	1
Tabel 1-2	Realisasi tanam, panen, dan produksi buah naga di Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, tahun 2018-2020 (Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sinjai, 2019)	2
Tabel 1-3	Realisasi tanam, panen, dan produksi kelompok tani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, tahun 2019 (Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sinjai, 2019)	3
Tabel 1-4	Realisasi luas tanam, produksi, harga komoditi buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai tahun 2020 (Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sinjai, 2019)	4
Tabel 2-1	Penelitian terdahulu	16
Tabel 3-1	Matriks SWOT (Freddy, 2001)	23
Tabel 3-2	Nilai skala banding berpasangan dalam AHP (Jeon et al, 2011)	27
Tabel 4-1	Luas wilayah Kecamatan Tellulimpoe menurut desa/kelurahan dan luas area, tahun 2019 (BPS Kecamatan Tellulimpoe Tahun 2019)	29
Tabel 4-2	Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, Tahun 2019 (Profil Desa Sukamaju, 2020)	30
Tabel 4-3	Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, Tahun 2019 (Profil Desa Sukamaju, 2020)	31
Tabel 4-4	Sarana dan prasarana di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, Tahun 2019 (Profil Desa Sukamaju, 2020)	31
Tabel 4-5	Pola penggunaan lahan di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, Tahun 2019 (Profil Desa Sukamaju, 2020)	32
Tabel 5-1	Identitas petani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, Tahun 2021	33
Tabel 5-2	Identitas kelompok tani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, Tahun 2021	34

Tabel 5-3	Luas lahan petani usahatani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	37
Tabel 5-4	Sumber daya manusia pada pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	38
Tabel 5-5	Sumber Daya Manusia Pada Petani Buah Naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	39
Tabel 5-6	Sumber daya peralatan yang umum digunakan petani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	40
Tabel 5-7	Modal usaha petani buah naga pada pengembangan usahatani buah naga Di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	41
Tabel 5-8	Jumlah dan harga input produksi buah naga yang digunakan oleh petani Di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	42
Tabel 5-9	Jumlah, biaya dan nilai input yang digunakan petani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	43
Tabel 5-10	Total Jumlah produksi dan total penerimaan petani pada usahatani buah naga Di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	44
Tabel 5-11	Pendapatan bersih petani dari usahatani buah naga tahun 2020 di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	50
Tabel 5-12	Selisih Harga Buah Naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	59
Tabel 5-13	Analisis SWOT pada pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	60
Tabel 5-14	Matriks SWOT pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	61

## DAFTAR GAMBAR

No	Teks	Halaman
Gambar 2-1	Kerangka pikir penelitian	18
Gambar 3-1	Struktur Analithycal Hierachy Process (AHP) identifikasi masalah dan pemecahan masalah	25
Gambar 5-1	Proses produksi pengembangan usahatani buah naga tahun 2020	46
Gambar 5-2	Alur pemasaran petani pada usahatani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, 2021	47
Gambar 5-3	Urutan Strategi Prioritas Bagi Bapak Muslih Berdasarkan Semua Kriteria	67
Gambar 5-4	Urutan Strategi Prioritas Bagi Bapak Muslih Berdasarkan Kriteria Peningkatan Produksi	68
Gambar 5-5	Urutan Strategi Prioritas Bagi Bapak Muslih Berdasarkan Kriteria Pendapatan	69
Gambar 5-6	Urutan Strategi Prioritas Bagi Bapak Muslih Berdasarkan Kriteria Kelembagaan	70
Gambar 5-7	Urutan Strategi Prioritas Bagi Bapak Darwis Berdasarkan Semua Kriteria	71
Gambar 5-8	Urutan Strategi Prioritas Bagi Bapak Darwis Berdasarkan Kriteria Peningkatan Produksi	72
Gambar 5-9	Urutan Strategi Prioritas Bagi Bapak Darwis Berdasarkan Kriteria Pendapatan	73
Gambar 5-10	Urutan Strategi Prioritas Bagi Bapak Darwis Berdasarkan Kriteria Kelembagaan	74
Gambar 5-11	Urutan Strategi Prioritas Bagi Ibu Nawang Berdasarkan Semua Kriteria	75
Gambar 5-12	Urutan Strategi Prioritas Bagi Ibu Nawang Berdasarkan Kriteria Peningkatan Produksi	76
Gambar 5-13	Urutan Strategi Prioritas Bagi Ibu Nawang Berdasarkan Kriteria Pendapatan	77
Gambar 5-14	Urutan Strategi Prioritas Bagi Ibu Nawang Berdasarkan Kriteria Kelembagaan	78
Gambar 5-15	Urutan Strategi Prioritas Kriteria Semua Informan	79

Gambar 5-16	Urutan Strategi Prioritas Berdasarkan Kriteria Peningkatan Produksi Semua Informan	80
Gambar 5-17	Urutan Strategi Prioritas Berdasarkan Kriteria Pendapatan Semua Informan	81
Gambar 5-18	Urutan Strategi Prioritas Berdasarkan Kriteria Kelembagaan Semua Informan	82
Gambar 5-19	Urutan Strategi Prioritas Berdasarkan Kombinasi Kriteria Dan Alternatif Semua Informan	83

## DAFTAR LAMPIRAN

No	Teks	Halaman
Lampiran 1	Peta Administratif Desa Sukamaju	89
Lampiran 2	Kuesioner Analisis SWOT	90
Lampiran 3	Kuesioner (AHP) Skala Prioritas Strategi Alternatif	92
Lampiran 4	Pengolahan Data Expert Choice (EC) 2011	98
Lampiran 5	Dokumentasi Penelitian	100

# 1. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar belakang

Usaha agribisnis hortikultura menjadi salah satu sumber pendapatan tunai bagi masyarakat dan petani. Usaha ini dilakukan oleh semua elemen petani dan masyarakat. Berbagai keunggulannya yaitu nilai jual tinggi, jenis beragam, tersedianya sumber daya lahan dan teknologi, serta potensi serapan pasar di dalam negeri dan internasional yang terus meningkat. Hasil dari produk hortikultura dapat diperoleh dari pasar tradisional hingga pasar internasional. Dukungan ketersediaan akan semua sumber daya, membantu menghasilkan produk hortikultura dengan optimal. Sehingga usaha agribisnis hortikultura akan menjadi sumber kegiatan usaha ekonomi yang dapat membantu mengurangi persentase kemiskinan dan sebagai penyedia lapangan kerja di pedesaan (Adiyanto, 2011).

Komoditas hortikultura yang marak dibudidayakan adalah buah-buahan, salah satunya buah naga. Buah naga menjadi salah satu komoditas hortikultura yang memiliki prospek strategi yang baik dikembangkan di Indonesia. Kecocokan iklim dan produk permintaan pasar besar. Seiring pengetahuan masyarakat meningkat akan pentingnya kesehatan membuat mereka sadar akan manfaat mengkonsumsi buah naga. Namun terkendala karena sebagian produk impor dan kurangnya informasi pembudidayaan serta pasar sasaran bagi petani (Hardjadinata (2010) dalam Muhammad (2018).

Bisnis buah naga menjadi salah satu alternatif pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan pendapatan, taraf hidup meningkat, membuka kesempatan usaha dan membuka lapangan kerja. Dalam skala makro, bisnis buah naga dapat menyumbang devisa yang cukup besar bagi negara dan sumber pendapatan bagi pemerintah (Wicaksono, 2018).

Buah naga di Kabupaten Sinjai sangat potensial untuk dikembangkan oleh petani. Buah naga merupakan salah satu tanaman yang cukup banyak dibudidayakan di salah satu daerah kecamatan yang terdapat di Kabupaten Sinjai yaitu Kecamatan Tellulimpoe. Kecamatan Tellulimpoe merupakan salah satu kecamatan yang memproduksi buah naga dan menjadi sentra produksi buah naga di Kabupaten Sinjai tepatnya di Desa Sukamaju. Jenis tanaman ini merupakan salah satu tanaman hortikultura utama di Kecamatan Tellulimpoe sebagai sumber pendapatan utama masyarakat. Adapun realisasi tanam, panen dan produksi buah naga di Kabupaten Sinjai Tahun 2019 dapat dilihat pada Tabel 1-1.

**Tabel 1-1. Realisasi Tanam, Panen, dan Produksi Buah Naga di Kabupaten Sinjai, Tahun 2019. [Diambil dari Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sinjai, 2020].**

No.	Nama Kecamatan	Jumlah Tanam (Pohon)	Luas Panen Pohon (Ha)	Produktivitas (Kw/Ha)	Produksi (Ton)
1.	Sinjai Utara	1.100	1,10	2,00	20,2
2.	Sinjai Timur	-	-	-	-
3.	Sinjai Selatan	-	-	-	-
4.	Sinjai Tengah	-	-	-	-
5.	Sinjai Barat	-	-	-	-
6.	Sinjai Borong	-	-	-	-
7.	Bulupoddo	125	115	2,00	5,00
<b>8.</b>	<b>Tellulimpoe</b>	<b>16.000</b>	<b>16.000</b>	<b>66,00</b>	<b>10,5</b>
<b>Total</b>		<b>17.225</b>	<b>16.116</b>	<b>70</b>	<b>36,00</b>

Tabel 1-1 menunjukkan bahwa total produksi buah naga di Kabupaten Sinjai pada tahun 2019 mencapai 36 ton. Penyebaran produksi buah naga di Kabupaten Sinjai tersebar di 3 kecamatan yaitu Sinjai Utara, Bulupoddo dan Tellulimpoe. Diketahui pada tahun 2019 rata-rata produksi buah naga terbesar ada di Kecamatan Tellulimpoe dengan total produksinya 10,5 ton dengan luas panen 16.000 Ha, urutan terbesar kedua ada di Kecamatan Sinjai Utara dengan total produksinya 20,2 ton dengan luas panen 1,10 Ha dan urutan terbesar ketiga ada di Kecamatan Bulupoddo dengan total produksi 5,00 ton dengan luas panen 115 Ha. Adapun 5 kecamatan lainnya tidak memproduksi buah naga.

Kecamatan Tellulimpoe merupakan kecamatan yang memiliki produktivitas komoditi buah naga terbanyak yaitu 66,00 Kw/Ha. Adapun jumlah pohon buah naga yang ditanam yaitu sebanyak 16.000 pohon, dengan luas panen terbanyak diantara kecamatan yang ada di Kabupaten Sinjai. Untuk melihat realisasi tanam, panen, dan produksi buah naga yang ada di Kecamatan Tellulimpoe dapat dilihat pada Tabel 1-2.

**Tabel 1-2. Realisasi Tanam, Panen, dan Produksi Buah Naga di Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, Tahun 2018-2020. [Diambil dari Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sinjai, 2020].**

Komoditi Buah Naga Di Kecamatan Tellulimpoe				
Tahun	Jumlah Tanaman (Pohon)	Luas Lahan Panen Pohon (Ha)	Produktivitas (Kw/Ha)	Produksi (Ton)
2018	13.600	13.600	110	16,80
2019	16.000	16.000	66,00	10,5
2020	23.100	23.100	72,70	15

Tabel 1-2 menunjukkan jumlah tanaman buah naga semakin bertambah setiap tahunnya, namun produktivitasnya tidak menetap. Produktivitas buah naga di Kecamatan Tellulimpoe tidak diikuti dengan luas lahan panen dan total produksi. Tercatat tahun 2018 luas panen buah naga yang ada di Kecamatan Tellulimpoe adalah sebesar 13.600 Ha, dan luas lahannya semakin meningkat dari tahun 2019-2020 yaitu 16.000 Ha hingga 23.100 Ha.

Jumlah produksi buah naga yang ada di Kecamatan Tellulimpoe mengalami penurunan dari tahun 2018 sebesar 16,80 ton dan menurun di tahun 2019 sebesar 10,5 ton. Hingga mengalami kenaikan di tahun 2020 menjadi total produksi sebesar 15 ton.

Salah satu desa yang membudidayakan buah naga di Kecamatan Tellulimpoe yaitu Desa Sukamaju. Desa Sukamaju menjadi desa sentra produksi buah naga untuk Kecamatan Tellulimpoe dan seluruh Kabupaten Sinjai. Desa ini menjadi percontohan yang memulai mengembangkan buah naga di Kabupaten Sinjai khususnya desa-desa yang ada di Kecamatan Tellulimpoe. Buah naga di Desa Sukamaju dikembangkan sejak tahun 2013 hingga saat ini, dimulai oleh salah satu warga desa yang kini menjabat sebagai Kepala Desa Sukamaju. Usahatani buah naga di Desa Sukamaju telah menjadi sumber pendapatan utama masyarakat desa. Terdapat beberapa kelompok tani yang dibentuk khusus buah naga di Desa Sukamaju. Adapun luas lahan buah naga di Desa Sukamaju seluas 105 Ha dengan jumlah produksi 9.450 ton. Untuk melihat realisasi luas tanam, luas panen dan produksi buah naga di Desa Sukamaju pada kelompok tani dapat dilihat pada Tabel 1-3.

**Tabel 1-3. Realisasi Tanam, Panen, dan Produksi Kelompok Tani Buah Naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, Tahun 2019. [Diambil dari Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sinjai, 2020].**

No	Nama Kelompok Tani	Luas Tanam (Ha)	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
1	Lonrae	12,00	12,00	1.080,00
2	Merpati	15,00	15,00	1.350,00
3	Alesipitue	15,00	15,00	1.250,00
4	Damai Sejahtera	10,00	10,00	900
5	Aranof Lohe	8,00	8,00	720,00
6	Sayur	5,00	5,00	450,00
7	Sipakainge	5,00	5,00	450,00
8	Siamasei	5,00	5,00	450,00
9	Tippulue	3,00	3,00	270,00
10	Buah Tanah	3,00	3,00	270,00
11	Tombolo	3,00	3,00	270,00
12	Mekar	3,00	3,00	270,00
13	Tombolo Bersatu	2,00	2,00	180,00
14	Jenna	2,00	2,00	180,00
15	Mattoangin	2,00	2,00	180,00
16	Tobanda	2,00	2,00	180,00
17	Langkeange	2,50	2,50	225,00
18	Limbua	2,50	2,50	225,00
19	Arang Lohe	2,50	2,50	225,00
20	Cilibo	2,50	2,50	225,00
<b>Total</b>		<b>105,00</b>	<b>105,00</b>	<b>9.450,00</b>

Tabel 1-3 menunjukkan bahwa terdapat 20 kelompok tani buah naga di Desa Sukamaju dengan beberapa kesamaan realisasi tanam, panen, dan produksi buah naga dari masing-masing kelompok tani. Luas tanam dan luas panen buah naga terbesar di Desa Sukamaju dengan luas 105 Ha, dan yang paling kecil atau sempit dengan luas hanya 2,00 Ha. Adapun nama-nama kelompok tani yang memiliki luas tanam dan luas panen terbesar 15 Ha yaitu kelompok tani Merpati dan Alesipitue. Sedangkan nama kelompok tani yang memiliki luas tanam dan luas panen paling sedikit 2,00 Ha yaitu kelompok tani Tombolo Bersatu, Jenna, Mattoangin, dan Tobanda.

Berdasarkan pernyataan dari Bapak Kamaruddin selaku Kepala Desa Sukamaju mengatakan bahwa rata-rata jumlah anggota dalam kelompok tani yaitu sekitar 19-42 orang. Ini menunjukkan bahwa masyarakat Desa Sukamaju menjadikan usahatani buah naga sebagai pekerjaan utama dan sumber pendapatannya. Pengembangan buah naga menjadi kewajiban masyarakat desa, dimana kepala desa yang menjabat saat ini mewajibkan setiap rumah tangga untuk mengembangkan buah naga sebanyak 20 pohon di pekarangan rumah. Sehingga di setiap rumah yang ada di Desa Sukamaju memproduksi buah naga dan menjadikannya sebagai tanaman pekarangan. Untuk melihat rata-rata produksi luas lahan, produksi dan harga buah naga pada Tahun 2017-2020 di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai dapat dilihat pada Tabel 1-4.

**Tabel 1-4. Realisasi Luas Tanam, Produksi, Harga Komoditi Buah Naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, Tahun 2020. [Diambil dari Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Perkebunan Kabupaten Sinjai, 2020].**

Tahun	Komoditi Buah Naga		
	Luas Lahan (Ha)	Produksi (Ton)	Harga (Rp)
2017	90,70	95,00	12.000
2018	135,00	155,00	15.000
2019	150,00	155,00	15.000
2020	157,00	170,00	15.000

Tabel 1-4 menunjukkan bahwa luas lahan tanaman buah naga yang ada di Desa Sukamaju dari tahun 2017-2020 selalu mengalami penambahan lahan. Ini membuktikan bahwa semakin luas lahan tanam buah naga yang dilakukan oleh petani dan warga desa.

Produksi buah naga di Desa Sukamaju dari tahun 2017-2020 meningkat. Namun buah naga di Desa Sukamaju pernah mengalami penurunan produksi. Hal ini disebabkan karena munculnya penyakit yang menyerang tanaman buah naga pada tahun 2018. Banyak petani yang mengalami kerugian. Produksi dari tahun 2018-2019 hasilnya sama dan tidak ada perubahan, tetapi luas lahannya semakin bertambah. Hingga para petani buah naga kewalahan karena belum ada pestisida yang mampu menghilangkan penyakit tersebut. Harga buah naga yang ada di Desa Sukamaju ditentukan oleh pedagang dan petani buah naga. Harga buah naga dari tahun 2017-2020 tidak pernah mengalami penurunan harga, sebaliknya selalu meningkat atau tetap harganya.

Namun berdasarkan hasil wawancara dan survey dengan para petani buah naga, penurunan harga buah naga itu tergantung dengan hasil produksi buah naga. Dan tentunya harga pasar yang menjadi patokan petani dan pedagang buah naga. Jadi semua penjualan buah naga ditentukan harganya oleh para pedagang. Menurut Syam (2019) menyatakan bahwa buah naga yang berasal dari Kabupaten Sinjai menjadi komoditi hortikultura yang laris dipasaran. Sejumlah pasar di luar daerah Kabupaten Sinjai seperti Makassar, Bone, Bulukumba dan Pare-Pare menjadi pelanggan tetap. Potensi pasar dimanfaatkan para petani karena ukuran lebih besar dan cita rasa manis dibandingkan dengan buah naga asal daerah lain (Syam, 2019).

Berdasarkan dari uraian di atas bahwa terdapat peluang usaha pengembangan buah naga dari potensi dan sebagai komoditi unggul yang memiliki kekuatan pasar. Sehingga perlu untuk dilakukan penelitian mengenai **“Strategi Petani Dalam Pengembangan Usahatani Buah Naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai, Provinsi Sulawesi Selatan”**.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah yang akan dikaji pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi kinerja agrosistem usahatani petani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai?

2. Apa saja strategi alternatif dan strategi prioritas yang akan diterapkan petani dalam pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun, maka tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendeskripsikan kondisi kinerja agrosistem usahatani petani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai.
2. Untuk menemukan strategi terbaik dan tepat yang akan diterapkan petani dalam pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju, Kecamatan Tellulimpoe, Kabupaten Sinjai.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian diharapkan dapat bermanfaat untuk sebagai berikut:

1. Bagi penulis, penelitian ini menjadi tambahan pengalaman serta memenuhi tugas akhir dalam memperoleh gelar sarjana di Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.
2. Bagi para pelaku usahatani buah naga, dapat menjadi bahan pertimbangan pengambilan keputusan mengenai strategi yang tepat untuk diterapkan dalam pengembangan usahatannya.
3. Bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Sinjai, penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu bahan pemikiran untuk menjadi pertimbangan dalam menyusun kebijakan selanjutnya terutama dalam pengembangan pertanian khususnya buah naga.
4. Bagi Akademisi, penelitian ini diharapkan mampu menjadi sumber informasi, pengetahuan serta dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian sejenisnya.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Klasifikasi Buah Naga

Buah naga adalah buah dari beberapa jenis kaktus dari marga *Hylocereus* dan *Selenicereus*. Buah ini berasal dari Meksiko, Amerika Tengah dan Amerika Selatan namun sekarang juga dibudidayakan di negara-negara Asia seperti Taiwan, Vietnam, Filipina, Indonesia dan Malaysia. Buah ini juga dapat ditemui di Okinawa, Israel, Australia Utara dan Tiongkok Selatan. *Hylocereus* hanya mekar pada malam hari. Pada tahun 1870 tanaman ini dibawa orang Prancis dari Guyana ke Vietnam sebagai tanaman hias (Yuliarti (2012) dalam Nurgaha, 2015).

Klasifikasi Buah Naga:

Divisi: *Spermatophyta* (tumbuhan berbiji)

Subdivisi: *Angiospermae* (berbiji tertutup)

Kelas: *Dicotyledonae* (berkeping dua)

Ordo: *Cactales*

Famili: *Cactaceae*

Subfamili: *Hylocereanae*

Genus: *Hylocereus*

Species:

- *Hylocereus undatus* (daging putih)

- *Hyocereus polyrhizus* (daging merah)

- *Hyloceereus costaricensis* (daging merah super)

- *Salenicereus megalanthus* (kulit kuning, tanpa sisik)

Buah naga yang biasa dibudidayakan secara komersial adalah buah naga putih dan buah naga merah. Buah naga merah lebih manis dan harganya lebih mahal dibandingkan dengan buah naga putih. Ukuran buah naga merah berkisar 300-600 gram. Buah naga siap dipanen ketika berumur 30-50 hari setelah bunga mekar. Warna kulit buah berubah dari hijau menjadi merah, kematangan belum mencapai 100%, cukup 80-90% agar buah bisa disimpan (Kritanto, 2014 dalam Suartini, 2018).

### 2.2 Konsep Usahatani

Usahatani (*farm*) adalah organisasi dari alam (lahan), tenaga kerja, dan modal yang ditujukan kepada produksi di lapangan pertanian. Organisasi tersebut ketatalaksanaannya berdiri sendiri dan sengaja diusahakan oleh seseorang atau sekumpulan orang sebagai pengelolanya. Di Indonesia, selain usahatani dikenal pula istilah perkebunan yang sebenarnya juga merupakan usahatani yang dilakukan secara komersial (Firdaus (2008) dalam Mawariyah, 2016).

Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap usahatani digolongkan dalam dua hal, faktor dari dalam (internal) meliputi petani pengelola (individu petani), tanah tempat usahatani, tenaga kerja yang digunakan dalam usahatani, modal yang dibutuhkan dalam usahatani, tingkat teknologi digunakan dalam usahatani, kemampuan petani dalam mengalokasikan penerimaan keluarga dan jumlah anggota keluarga. Faktor dari luar (eksternal) meliputi tersedianya sarana transportasi dan komunikasi, aspek-aspek yang menyangkut pemasaran

hasil dan bahan usahatani (harga hasil, harga saprodi, dan lain-lain), fasilitas kredit, dan sarana penyuluhan bagi petani (Soetriono, 2006 dalam Mawariyah, 2016).

Tujuan utama dari usahatani adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya (Simatupang, 2003 dalam Wahyuni, 2012). Usahatani harus dikelola secara rasional yaitu menggunakan *input* usahatani secara optimal dengan memperhatikan teknologi dan harga *input-output*. Dengan demikian, maka perencanaan usahatani harus berorientasi pada pasar *output* dan dengan mempertimbangkan pasar *input* (Kasryno et al (1993) dalam Wahyuni, 2012). Agar dapat mewujudkan usahatani yang berorientasi pasar tersebut, maka petani harus dipandang sebagai seorang manajer usaha bisnis yang otonom dalam arti bebas mengambil keputusan berkaitan dengan penetapan jenis komoditas yang akan diusahakan, target volume produksi atau skala usaha komposisi *input* yang digunakan dalam proses produksi usahatani yang akan dilakukan (Simatupang (2010) dalam Wahyuni, 2012).

Suatu usahatani sebagai bisnis menjadi lebih efisien dan menguntungkan seringkali disebabkan oleh perubahan-perubahan yang dilaksanakan dalam rangka pengembangan usahatani. Untuk itu, dalam mengembangkan usahatani diperlukan adanya perencanaan. Definisi perencanaan usahatani adalah proses pengambilan keputusan tentang segala sesuatu yang akan dilakukan dalam usahatani yang akan datang dan rencana-rencana usahatani yang memuat sesuatu yang akan dikerjakan pada periode waktu tertentu untuk tujuan tertentu. Untuk itu, petani dapat menentukan komoditas yang akan diusahakan dan juga faktor-faktor produksi yang akan digunakan (Suratiah (2008) dalam Wahyuni, 2012).

### **2.3 Pengembangan Usaha**

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Anoraga, 2007) dalam (Sarwan, 2020). Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar. Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (*starting*), membangun kerja sama ataupun dengan membeli usaha orang lain atau yang lebih dikenal dengan *franchising*.

Perlu untuk diperhatikan arah bisnis kedepannya. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam perluasan dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, SDM, teknologi dan lain-lain.

Menurut Sari dan Yusniar (2014) dalam Sarwan (2020) pengembangan usaha dapat dibagi menjadi tiga bagian yaitu :

a) Strategi pengembangan pasar

Strategi pengembangan pasar merupakan strategi yang memasarkan produk atau jasa kepada konsumen di segmen pasar yang baru maupun wilayah area geografis pasar baru.

b) Strategi pengembangan produk

Perusahaan/organisasi berusaha bertahan, memperkuat posisi, dan memperluas pangsa pasar yang lebih besar dengan menggunakan tambahan pilihan produk atau jasa baru.

c) Strategi inovasi

Strategi inovasi merupakan strategi untuk meraih margin premium berkaitan dengan penciptaan dan penerimaan pelanggan atau produk atau jasa baru.

Penting untuk dipahami bahwa dalam pengambilan keputusan pengembangan usaha penting adanya sebuah strategi. Olehnya itu, strategi pengembangan usaha yang tepat yaitu dengan adanya penggunaan analisis SWOT yang mampu menggambarkan kondisi sebuah usaha tersebut baik di kondisi lingkungan internal maupun lingkungan eksternal dengan melihatnya dari sisi kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*). Analisis SWOT menjadi alat penilaian terhadap hasil identifikasi situasi strategi pengembangan usaha untuk menentukan suatu kondisi tersebut dikategorikan sebagai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

## 2.4 Analisis SWOT

### 2.4.1 Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah sebuah bentuk analisis situasi dan kondisi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan, yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing. Analisis SWOT melihat bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada pada sebuah perusahaan atau organisasi (Nurunisa, 2011).

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor strategis sistem agribisnis baik internal (kekuatan dan kelemahan) maupun eksternal (peluang dan ancaman) dalam kondisi saat ini. Kemudian membandingkan antara faktor internal dengan faktor eksternal (Halim, 2018).

Menurut (Freddy, 2006) dalam Nurunisa (2011) mengatakan bahwa analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan atau organisasi. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman. Setelah diketahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, barulah dapat ditentukan strategi dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mengambil keuntungan dari peluang-peluang yang ada, sekaligus untuk memperkecil atau bahkan mengatasi kelemahan yang dimilikinya untuk menghindari ancaman yang ada.

Analisis SWOT ini terbagi atas empat komponen dasar yaitu :

1. Kekuatan atau *strength* (S), merupakan suatu kelebihan khusus yang memberikan keunggulan kompetitif di dalam suatu industri yang berasal dari perusahaan. Kekuatan perusahaan akan mendukung perkembangan usaha dengan cara memperlihatkan sumber dana, citra, kepemimpinan pasar, hubungan dengan konsumen maupun pemasok serta faktor-faktor lainnya.
2. Kelemahan atau *weakness* (W), merupakan keterbatasan dan kekurangan dalam hal sumber daya, keahlian dan kemampuan yang secara nyata menghambat aktivitas keragaan perusahaan. Fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajerial, keahlian pemasaran dan pandangan orang terhadap merek dapat menjadi sumber kelemahan.
3. Peluang atau *opportunity* (O), merupakan situasi yang diinginkan perusahaan. Segmen pasar, perubahan dalam persaingan, perubahan teknologi, peraturan dalam persaingan, peraturan baru atau yang ditinjau kembali dapat menjadi sumber peluang bagi perusahaan.

4. Ancaman atau *threats* (T), merupakan situasi yang paling tidak disukai dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan penghalang bagi posisi yang diharapkan oleh perusahaan. Masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, meningkatnya posisi penawaran pembeli dan pemasok, perubahan teknologi, peraturan baru yang ditinjau kembali dapat menjadi sumber ancaman bagi perusahaan.

Proses Analisis SWOT analisis kasus adalah kegiatan intelektual untuk memformulasikan dan membuat rekomendasi, sehingga dapat diambil tindakan manajemen yang tepat sesuai dengan kondisi atau informasi yang diperoleh dalam pemecahan kasus tersebut. Analisis kasus ini penting bagi setiap pengambil keputusan. Dalam analisis kasus yang bersifat strategis, tidak ada jawaban yang benar atau salah, ini disebabkan karena setiap kasus yang berhasil diselesaikan diikuti oleh pendekatan baru dan pencarian masalah baru yang muncul dari permasalahan sebelumnya (Sarwan, 2020).

Tahap akhir analisis kasus adalah memformulasikan keputusan yang akan diambil. Keputusan yang berbobot hanya dapat dibuktikan oleh waktu, artinya keputusan yang diambil akan benar-benar terbukti setelah periode waktu tertentu. Kegiatan yang paling penting dalam proses analisis adalah memahami seluruh informasi yang terdapat pada suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi, dan memutuskan tindakan apa yang harus segera dilakukan untuk memecahkan masalah dalam proses pembuatan analisis SWOT, penulis mengambil kesimpulan bahwa penelitian ini menunjukkan kinerja usahatani dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam kasus analisis SWOT (Sarwan, 2020). Dalam hal ini (Freddy, 2015 dalam Adelia, 2016) menjelaskan bahwa Analisis SWOT membandingkan antara eksternal peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan.

## **2.4.2 Analisis Lingkungan**

### **A. Analisis Lingkungan Internal**

Analisis lingkungan internal merupakan analisis untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Menurut Solihin (2012) dalam Adelia (2016) menyatakan bahwa sumber daya dan proses bisnis internal yang dimiliki perusahaan dikatakan memiliki kekuatan apabila sumber daya dan proses bisnis internal tersebut memiliki kemampuan untuk menciptakan kompetensi khusus (*distinctive competencies*) sehingga perusahaan akan memperoleh keunggulan kompetitif. Sebaliknya dikatakan memiliki kelemahan apabila sumber daya dan proses bisnis internal tidak mampu menciptakan kompetensi khas sehingga kalah bersaing dengan perusahaan pesaing.

Analisis internal dapat ditinjau dari sumber daya dan kinerja dari perusahaan atau usaha tersebut. Untuk melihat kekuatan yang dimiliki sebuah perusahaan penting untuk menganalisis sumber daya yang dimiliki dan kinerja dari perusahaan tersebut. Beberapa aspek yang akan dianalisis dalam lingkungan internal sebagai berikut:

#### **a. Aspek Sumber Daya**

Analisis sumber daya merupakan salah satu hal yang dibutuhkan dalam proses pengembangan strategi usaha. Mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya untuk menentukan sebuah strategi yang baik dan tepat. Posisi penguasaan sumberdaya

dinyatakan dengan kepemilikan berbagai sumberdaya (*asset*) agrosistem yang meliputi lahan, bangunan, sarana dan peralatan, sumberdaya manusia, dan keuangan (Rukka, 2008).

### **1. Sumber Daya Lahan**

Sumber daya lahan dan bangunan merupakan sumber daya yang sangat penting dalam suatu agrosistem karena lahan dan bangunan merupakan tempat dilaksanakannya semua kegiatan agrosistem. Sumber daya lahan dan bangunan merupakan jenis sumber daya yang mutlak diperlukan untuk mengelola suatu jenis usaha (Morri, 2010) dalam (Hisna, 2017).

Sumber daya lahan merupakan sumber daya alam yang sangat penting untuk kelangsungan hidup manusia karena diperlukan dalam setiap kegiatan manusia, seperti untuk pertanian, daerah industri, daerah pemukiman, jalan untuk transportasi, daerah rekreasi atau daerah-daerah yang dipelihara kondisi alamnya untuk tujuan ilmiah. Oleh karena itu sumberdaya lahan dapat dikatakan sebagai ekosistem karena adanya hubungan yang dinamis antara organisme yang ada di atas lahan tersebut dengan lingkungannya (Madura, 2010).

### **2. Sumber Daya Manusia**

Menurut Abdurrahmat Fathoni (2006) dalam (Tewu, 2015) berpendapat bahwa “Sumber Daya Manusia merupakan modal dan kekayaan yang terpenting dari setiap kegiatan manusia. Manusia sebagai unsur terpenting mutlak dianalisis dan dikembangkan dengan cara tersebut. Waktu, tenaga dan kemampuannya benar-benar dapat dimanfaatkan secara optimal bagi kepentingan organisasi, maupun bagi kepentingan individu”.

Sumber daya manusia adalah suatu kegiatan atau proses mendayagunakan manusia sebagai tenaga kerja secara manusiawi, agar potensi fisik dan psikis dimiliki oleh manusia agar berfungsi maksimal untuk pencapaian tujuan organisasi (lembaga) (Tewu, 2015).

### **3. Sumber Daya Peralatan**

Peralatan merupakan sumber daya yang terlibat langsung dalam suatu proses produksi. Jenis peralatan yang dimiliki sangat berpengaruh terhadap jumlah produksi yang dihasilkan. Seperangkat peralatan yang akan digunakan didalam melaksanakan proses produksi adalah mutlak dibutuhkan di dalam kegiatan agrosistem, karena jenis peralatan yang digunakan dalam proses produksi dapat mempengaruhi tingkat produksi yang akan dicapai. Setiap peralatan yang digunakan pasti mengalami penyusutan per tahun dan nilainya akan berkurang sesuai dengan umur alat (Soetrisno, 2006) dalam (Hisna, 2017).

### **4. Sumber Daya Finansial**

Sumber daya finansial merupakan hal yang mutlak mendukung berlangsungnya suatu usaha, termasuk dalam usahatani. Modal merupakan sumber daya finansial yang merupakan substitusi faktor produksi tanah dan tenaga kerja. Modal adalah barang ekonomi yang dapat dipergunakan untuk memproduksi kembali, mempertahankan dan meningkatkan pendapatan (Suratiah, 2008).

#### **b. Aspek Kinerja**

Keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari sebuah kinerja usahanya. Kinerja sebuah perusahaan dapat dibedakan atas dua yakni kinerja proses dan kinerja hasil. Kinerja yang menyangkut proses diukur secara kualitatif, menyangkut proses-proses yang terjadi dalam

usaha. Misalnya sebuah usaha yang terdiri dari proses produksi, proses pemasaran, pengorganisasian, pengendalian dampak lingkungan, dan pengaturan keuangan. Sedangkan kinerja yang menyangkut hasil diukur secara kuantitatif menyangkut capaian atas yang diperoleh dari pelaksanaan kinerja proses. Sebagai contoh dalam sebuah agrosistem usaha kinerja hasil yang dimaksud seperti: jumlah bahan baku yang digunakan, jumlah produksi, jumlah laba, dan sebagainya (Rukka, 2008).

Analisis kinerja menjadi hal penting dalam sebuah usaha, karena sebagai pengarah sebuah perusahaan. Analisis kinerja merupakan suatu proses yang ada dalam lingkup dan luar perusahaan serta hubungannya dengan proses yang lainnya. Analisis kinerja biasanya digunakan untuk melihat kondisi dari agrosistem atau perusahaan serta yang diperoleh perusahaan tersebut. Analisis kinerja terdiri atas proses pengadaan bahan baku, proses produksi, proses pemasaran serta pengendalian dampak lingkungan (Umar, 2009).

### **1. Aspek Sarana Produksi**

Sarana produksi pertanian adalah segala jenis peralatan, perlengkapan dan fasilitas pertanian yang berfungsi sebagai alat utama atau pembantu dalam pelaksanaan produksi pertanian. Sarana produksi berperan penting di dalam usaha mencapai produksi sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Sarana produksi pertanian atau saprotan terdiri atas bahan yang meliputi benih, pupuk, pestisida dan zat pengatur tumbuh. Sarana-sarana tersebut sudah harus tersedia sebelum memulai kegiatan budidaya tanaman (Alfa, 2018).

Setiap usaha yang diproduksi suatu perusahaan akan memerlukan bahan baku untuk diproduksi untuk menjadi bahan lain sesuai dengan kebutuhan dan permintaan konsumen atau masyarakat. Sehingga persediaan bahan baku sangatlah penting karena tanpa adanya bahan baku yang tersedia maka proses produksi yang akan dilakukan tidak akan berjalan. Dengan adanya persediaan bahan baku dapat memperlancar kegiatan produksi suatu usaha untuk melayani konsumen dan terhindar dari kekurangan bahan baku (Syamri, 2010).

### **2. Aspek Pemasaran**

Menurut (David, 2011) dalam Adelia (2016), menyatakan bahwa pemasaran dapat dijelaskan sebagai proses mendefinisikan, mengantisipasi, menciptakan, dan memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan dalam memperoleh sebuah produk atau jasa. Terdapat tujuh dasar fungsi dari pemasaran yaitu analisis pelanggan, penjualan produk/jasa, perencanaan produk dan pelayanan, penetapan harga, distribusi, riset pasar, dan analisis peluang. Pemahaman terhadap fungsi ini membantu pembuat strategi (*strategists*) mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan kelemahan pasar.

### **3. Aspek Pengendalian Hama dan Penyakit**

Setiap budidaya tanaman pasti terdapat kendala –kendala yang dialami oleh petani misalkan saja kendala hama dan penyakit. Pada buah naga juga terdapat hama dan penyakit yang menyerang tanaman budidaya yang dapat menghambat pertumbuhan tanaman dan dapat mempengaruhi pertumbuhan pilar. Oleh karena itu terdapat pengendalian OPT atau pengendalian hama dan penyakit. Pengendalian OPT sendiri yaitu serangkaian kegiatan untuk mengendalikan hama/penyakit dan gulma tanaman dengan satu atau lebih teknik pengendalian agar tanaman tumbuh optimal, produksi tinggi dan mutu buah baik. Hal ini

dilakukan dengan tujuan untuk menghindari kerugian secara ekonomis yaitu berupa kehilangan hasil (kuantitas) dan penurunan mutu (kualitas) dan menjaga kesehatan tanaman dan kelestarian lingkungan hidup (Renasari, 2010).

Menurut Rahayu (2014) ada beberapa hama dan penyakit yang dapat menyerang buah naga dan cara pengendaliannya adalah sebagai berikut:

1. Hama Tungau (*Tetranychus sp.*)  
Pengendalian hama tungau pada budidaya organik bisa dilakukan penyemprotan menggunakan pestisida nabati 3-4 hari sekali, seperti nimba, tagetes, eceng gondok, atau rumput laut.
2. Hama Kutu Kebul (*Bemisia tabaci*)  
Pengendalian hama kutu kebul pada budidaya organik dapat dilakukan secara kultur teknis, yaitu menerapkan metode *strip-planting* (penerapan tanaman perangkap). Beberapa tanaman yang efektif digunakan sebagai perangkap hama kutu kebul antara lain, jagung, bunga matahari, kacang panjang, maupun buncis.
3. Hama Kutu Sisik (*Pseudococcus sp.*)  
Pengendalian hama *Pseudococcus sp.* pada buah naga bisa dilakukan penyemprotan menggunakan pestisida nabati 3-4 hari sekali, seperti nimba, tagetes, eceng gondok, atau rumput laut.
4. Hama Kutu Batok (*Aspidiotus sp.*)  
Pengendalian hama (*Aspidiotus sp.*) pada budidaya organik bisa dilakukan penyemprotan menggunakan pestisida nabati 3-4 hari sekali seperti nimba, tagetes, dan eceng gondok.
5. Bekicot  
Pengendalian hama bekicot bisa dilakukan secara fisik yaitu melakukan pengontrolan lahan, mengambil bekicot yang menempel di tanaman (cara ini lebih efektif dilakukan saat malam hari, karena bekicot memiliki aktivitas tinggi di malam hari).
7. Semut  
Pengendalian hama semut pada buah naga organik dilakukan dengan menaburkan kapur di sekitar batang utama.
8. Burung  
Pengendalian hama ini cukup melakukan pemanenan tepat waktu agar dapat mengurangi resiko serangan burung tersebut.
9. Penyakit busuk pangkal batang  
Upaya pengendalian penyakit busuk pangkal batang pada buah naga dapat dilakukan dengan pengaturan drainase maupun kelembaban saat musim hujan. Penyemprotan tanaman menggunakan pestisida nabati, seperti daun serai, bawang putih, kunyit, serta bawang merah. Bahan-bahan tersebut direbus lalu disemprotkan pada seluruh bagian tanaman.
10. Penyakit busuk bakteri  
Pengendalian terhadap serangan penyakit busuk bakteri ini dilakukan dengan melakukan sanitasi kebun secara rutin, perbaikan drainase untuk mencegah adanya genangan air, pencabutan tanaman terserang, serta membuang tanah disekitar titik tanam dari areal budidaya.

#### 11. Penyakit layu fusarium

Gejala dan pengendalian serangan penyakit fusarium oxysporium pada budidaya organik sama dengan serangan penyakit busuk bakteri.

#### 4. Aspek Pemeliharaan

Pemeliharaan tanaman merupakan aspek yang memegang peranan penting dalam tumbuh kembang tanaman. Secara umum pemeliharaan tanaman meliputi penyiraman, pemupukan, dan pengendalian OPT (Organisme Pengganggu Tanaman) serta pemeliharaan spesifik untuk tanaman tertentu. Namun dalam penerapannya seringkali melakukan pemeliharaan tanpa melihat kondisi dari tanaman. Waktu dan dosis dari penyiraman, pemupukan dan pestisida yang tidak sesuai dengan keadaan kelembaban media tanam, dan suhu udara pada lingkungan tanaman. Bagi tanaman pemeliharaan yang keliru dapat menjadikan tanaman dalam kondisi tidak baik. Bukan hanya tidak dapat tumbuh dan berkembang secara optimal namun tanaman bisa layu bahkan mati. Sementara itu tanaman dengan kondisi tidak baik tersebut dapat membawa petaka bagi pemilik tanaman karena hasil produksi yang gagal (Raymas, 2019).

Ada beberapa faktor yang harus diperhatikan dalam melakukan pemeliharaan tanaman, yaitu: kondisi kelembaban media tanam, dan suhu udara pada lingkungan tanaman serta waktu dan dosis dalam penerapan pemeliharaan yang dibutuhkan tanaman sesuai dengan jenis tanaman tersebut. Kelembaban media tanam adalah jumlah partikel-partikel air yang berada pada media tanam berpengaruh pada tingkat kelembaban tanah, dan suhu udara adalah kadar uap di udara yang mempengaruhi proses pertumbuhan tanaman, sedangkan komposisi merupakan kuantitas untuk dosis pemberian air, pupuk dan pestisida, Serta waktu adalah jadwal dan frekuensi pada pemeliharaan tanaman (Raymas, 2019).

#### 5. Aspek Keuangan

Kondisi keuangan sering dianggap sebagai ukuran tunggal yang terbaik dari posisi kompetitif perusahaan dan daya tarik keseluruhan bagi investor. Menentukan kekuatan dan kelemahan keuangan suatu organisasi merupakan hal penting untuk merumuskan strategi secara efektif. Likuiditas, *leverage*, modal kerja, profitabilitas, pemanfaatan aset, arus kas, dan ekuitas suatu perusahaan/organisasi dapat menghilangkan beberapa strategi alternatif yang layak. Faktor keuangan sering mengubah strategi yang ada dan mengubah rencana implementasi (David, 2011 dalam Adelia, 2016).

Analisis sumber dana atau analisis dana merupakan hal yang sangat penting bagi manajer keuangan. Analisis ini bermanfaat untuk mengetahui bagaimana dana digunakan dan asal perolehan dana tersebut. Suatu laporan yang menggambarkan asal sumber dana dan penggunaan dana. Alat analisis yang bisa digunakan untuk mengetahui kondisi dan prestasi keuangan perusahaan adalah analisis rasio dan proporsional (Sutanto, 2009).

#### B. Analisis Lingkungan Eksternal

Tujuan dari analisis lingkungan eksternal adalah untuk mengembangkan daftar terbatas dari peluang yang bisa menguntungkan sebuah perusahaan dan ancaman yang harus dihindari. Maksud terbatas dalam hal ini adalah analisis eksternal tidak ditujukan untuk mengembangkan daftar secara lengkap dari setiap faktor yang mungkin (*possible factor*) dapat mempengaruhi bisnis, melainkan bertujuan untuk mengidentifikasi variabel kunci yang menawarkan respons tanggapan. Perusahaan harus mampu merespon baik ofensif atau

defensif terhadap sebuah faktor dengan merumuskan strategi yang memanfaatkan peluang eksternal atau yang meminimalkan dampak dari potensi ancaman eksternal (David, 2011 dalam Adelia, 2016). Lingkungan eksternal dapat dibagi menjadi lima kategori yaitu:

### **1. Lingkungan Politik**

Menurut David (2011) dalam Adelia (2016) menyatakan bahwa pemerintahan federal, negara bagian, daerah, dan luar negeri adalah regulator utama, penghambat (*deregulators*), pensubsidi, pengusaha, dan pelanggan dari sebuah organisasi perusahaan. Oleh karena itu, faktor politik, pemerintahan, dan hukum, dapat mewakili peluang atau ancaman utama bagi organisasi perusahaan kecil dan besar.

Bagi industri dan perusahaan-perusahaan yang sangat bergantung pada kontrak atau subsidi pemerintah, perkiraan politik dapat menjadi bagian paling penting dari analisis lingkungan eksternal. Perubahan undang-undang paten, undang-undang antitrust, tarif pajak, dan aktivitas lobi dapat mempengaruhi perusahaan secara signifikan. Peningkatan interdependensi global antara negara, pasar, pemerintah, dan organisasi membuatnya penting. Oleh karena itu, perusahaan mempertimbangkan kemungkinan dampak variabel politik pada perumusan dan pelaksanaan strategi kompetitif (Adelia, 2016).

Wheelen, T. L., & Hunger (2012) dalam Adelia (2016) menjelaskan bahwa tren lingkungan politik dan hukum memiliki dampak yang signifikan tidak hanya pada tingkat persaingan dalam suatu industri, tetapi juga pada kondisi dimana strategi mungkin berhasil. Birokrasi pemerintah dapat membuat beberapa peraturan dan membuat hampir tidak mungkin untuk sebuah perusahaan bisnis untuk beroperasi secara menguntungkan di beberapa negara.

### **2. Lingkungan Ekonomi**

Kondisi ekonomi suatu daerah atau negara dapat mempengaruhi iklim berbisnis suatu perusahaan. Semakin buruk kondisi ekonomi, semakin buruk juga iklim berbisnis. Oleh karena itu, pemerintah dan seluruh lapisan masyarakat hendaknya bersama-sama mempertahankan atau bahkan meningkatkan kondisi ekonomi daerahnya menjadi lebih baik lagi agar perusahaan dapat bergerak maju dalam usahanya. Faktor ekonomi juga memiliki dampak langsung terhadap daya tarik potensial dari beragam strategi (David, 2009 dalam Damayanti, 2013).

Tren pada bagian ekonomi dari lingkungan eksternal dapat memiliki dampak yang jelas pada kegiatan bisnis (Wheelen, T. L., & Hunger, 2012). Faktor ekonomi memiliki dampak langsung terhadap daya tarik potensial dari berbagai strategi. Variabel ekonomi penting yang signifikan dalam perencanaan strategis adalah Produk Domestik Bruto (PDB), terutama di antar lintas negara. Tren nilai dolar juga memiliki efek yang signifikan dan tidak merata pada perusahaan di industri yang berbeda dan di lokasi yang berbeda (David, 2011 dalam Adelia, 2016).

Perubahan dalam lingkungan eksternal juga dapat mempengaruhi perubahan permintaan konsumen akan produk dan jasa serta mempengaruhi daya beli dan pola pembelanjaan konsumen. Daya beli ini diukur dari tingkat pendapatan masyarakat dan perkembangan tingkat harga-harga umum. Kekuatan eksternal mempengaruhi jenis produk yang dikembangkan, strategi segmentasi pasar, jenis jasa yang ditawarkan, dan pilihan bisnis yang akan dibeli atau dijual. Secara langsung, kekuatan eksternal mempengaruhi baik pemasok

maupun distributor. Mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang dan ancaman eksternal membantu perusahaan untuk mengembangkan misi yang jelas, merancang strategi untuk mencapai tujuan jangka panjang, dan mengembangkan berbagai kebijakan untuk mencapai tujuan tahunan (David, 2009).

Daya beli dalam ekonomi tergantung pada penghasilan, harga, tabungan, utang, dan ketersediaan kredit. Pasar harus memperhatikan tren yang mempengaruhi daya beli, karena bisa memberikan pengaruh kuat pada bisnis, terutama untuk perusahaan yang produksinya ditujukan pada konsumen berpenghasilan tinggi dan sensitif terhadap harga (Kotler, 2009).

### **3. Lingkungan Sosial, Budaya, dan Demografi**

Perubahan sosial, budaya, demografi, dan lingkungan memiliki dampak yang besar pada hampir semua produk, jasa, pasar, dan pelanggan. Organisasi perusahaan kecil, besar, profit, dan nirlaba dalam semua industri sedang terhuyung dan ditantang oleh peluang dan ancaman yang timbul dari perubahan variabel sosial, budaya, demografi, dan lingkungan. Tren baru menciptakan berbagai jenis konsumen dan akibatnya, menciptakan kebutuhan akan berbagai produk, layanan, dan penerapan strategi yang berbeda pula (David, 2011 dalam Adelia, 2016). Dilihat dari pandangan demografi, (Wheelen, T. L., & Hunger, 2012) dalam Adelia, 2016) menjelaskan negara-negara berkembang akan terus memiliki orang yang lebih muda daripada orang tua, tetapi akan sebaliknya di negara-negara industri.

### **4. Lingkungan Teknologi**

Kekuatan teknologi merupakan peluang dan ancaman besar yang harus diperhatikan dalam perumusan strategi. Kemajuan teknologi secara dramatis dapat mempengaruhi produk, jasa, pasar, pemasok, distributor, pesaing, pelanggan, proses manufaktur, praktik pemasaran, dan posisi kompetitif pada sebuah organisasi perusahaan.

Kemajuan teknologi dapat menciptakan pasar baru, menghasilkan produk-produk yang baru dan lebih baik, mengubah posisi biaya relatif kompetitif dalam suatu industri, dan membuat produk dan jasa yang ada terlihat usang. Perubahan teknologi dapat mengurangi atau menghilangkan hambatan biaya antara bisnis, membuat proses produksi lebih pendek, mengurangi keterampilan teknis, dan mengakibatkan perubahan nilai-nilai dan harapan terhadap karyawan, manajer, dan pelanggan. Kemajuan teknologi dapat menciptakan keunggulan kompetitif baru yang lebih kuat dibanding keunggulan yang ada. Tidak ada perusahaan atau industri saat ini terisolasi pada kemunculan perkembangan teknologi. Dalam industri teknologi tinggi (*high-tech industries*), identifikasi serta melakukan evaluasi peluang dan ancaman teknologi dapat menjadi bagian paling penting dari analisis manajemen strategis eksternal (David 2011 dalam Adelia, 2016).

## **2.5 Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu menjadi pedoman melakukan penelitian selanjutnya dan menjadi pembanding untuk melengkapi informasi dan data yang dituliskan. Penelitian yang menjadi acuan ialah penelitian dengan kajian strategi pengembangan usahatani dengan komoditas yang sama ataupun berbeda. Penelitian yang dilakukan oleh (Adelia, 2016), (Muhammad, 2018), (Irmayani et al, 2019).

**Tabel 2-1 Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Indira Gita Adelia	2016	Strategi Pengembangan Usaha Jamur Tiram Putih Bina Usaha Jamur Kecamatan Dramaga Kabupaten Bogor	Analisis Faktor Internal dan Analisis Faktor Eksternal (SWOT), Alternatif Strategi dan Prioritas Alternatif Strategi (Strategi Pengembangan).	Analisis Kualitatif Dan Kuantitatif.	Menemukan faktor kunci dari kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman utama yang dimiliki oleh usaha Bina Usaha Jamur. Faktor internal kunci kekuatan yaitu ketersediaan alat produksi yang memadai dan kualitas produk yang memenuhi standar mutu. Sedangkan kelemahan yang dimiliki yaitu promosi yang sederhana. Untuk Faktor eksternal kunci terdiri dari peluangnya adalah sistem teknologi dan informasi semakin berkembang. Sedangkan faktor ancamannya serangan hama dan penyakit. Hal ini menunjukkan bahwa Bina Usaha Jamur memiliki kondisi internal berada pada posisi cukup baik untuk merespon lingkungan eksternal. Adapun enam alternatif strategi yang dihasilkan berdasarkan strategi prioritas utama yang dihasilkan yaitu meningkatkan kapasitas usaha.
2.	Munawir Muhammad	2018	Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah ( <i>Hylocereus costaricensis</i> ) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur	Untuk identifikasi masalah, digunakan analisis SWOT ( <i>Strength, Weaknes, Opportunities, Threat</i> ) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (strategi SO, ST, WO, dan WT).	Deskripsi Kualitatif	Dari hasil identifikasi analisis SWOT faktor lingkungan internal terhadap lima kekuatan dan lima kelemahan, sementara pada faktor lingkungan eksternal terdapat lima peluang dan lima ancaman. Perpaduan nilai IFAS sebesar 2,94 dan nilai EFAS sebesar 3,04. Dalam diagram SWOT menunjukkan bahwa posisi strategi perkembangan usahatani buah naga merah terletak pada kuadran 1 atau strategi yang dibuat dengan menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang strategi agresif yaitu strategi ini menunjukkan situasi yang sangat menguntungkan. Pengembangan buah naga merah di Kecamatan Wasile Timur memiliki kekuatan dan peluang yang sifatnya menyatu dan saling mendukung dengan cara menggunakan faktor semua kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.
3.	Irmayani, Dahlia Purnama, Arman, Nur Ilmi	2018	Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Merah ( <i>Hylocereus costaricensis</i> ) Kecamatan Wasile Timur Kabupaten Halmahera Timur	Analisis SWOT menggunakan tabel IFAS dan EFAS serta menggunakan matriks SWOT	Analisis Kualitatif dan Kuantitatif	Hal ini menunjukkan bahwa faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) berdasarkan hasil pembobotan dan pemberian rating diperoleh skor untuk faktor kekuatan utama dalam usahatani Buah Naga yaitu. Faktor kekuatan Kualitas Buah Naga Merah dan Luas Lahan sedangkan faktor kelemahan yaitu Produk Tidak Tahan Lama, penyakit pada Buah Naga dan harga. Faktor peluang pada usahatani Buah Naga Permintaan Buah Naga Merah meningkat dan Jenis pupuk yang digunakan, dan Faktor ancaman yaitu permainan harga oleh pedagang dan banyaknya persaingan. Strategi Pengembangan Buah Naga ( <i>Hylocereus polyrhizus</i> ) di Desa Totong Kecamatan Donri-donri Kabupaten Soppeng yang menjadi hasil penetapan strategi yang tepat dilakukan adalah Strategi Strengths-Opportunities (SO) yaitu memaksimalkan Produksi Buah Naga Merah, untuk meningkatkan produksi pengolahan buah naga, meningkatkan kualitas Buah Naga Merah dengan memanfaatkan jenis pupuk terbaik, memanfaatkan potensi sumber daya yang dimiliki guna memaksimalkan permintaan Buah Naga.

## 2.6 Kerangka Pemikiran

Desa Sukamaju merupakan desa sentra produksi buah naga di Kabupaten Sinjai. Didukung oleh potensi alam dan dukungan pemerintah desa yang mengeluarkan perdes nomor 15 tahun 2016 yang mewajibkan setiap rumah untuk menanam dan mengembangkan 20 pohon buah naga sehingga hampir setiap rumah dijadikan sebagai tanaman pekarangan.

Petani buah naga di Desa Sukamaju merupakan petani mandiri yang mengusahakan semuanya dengan modal sendiri. Semua kebutuhan input dalam pengembangan usahatani buah naga diusahakan sendiri dan sangat terjangkau karena sudah tersedia di Desa Sukamaju. Dalam pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju sangat didukung oleh lingkup pemerintah desa dan kabupaten yang membantu petani agar bibit yang digunakan jelas dan bersertifikat dengan label prima tiga. Selain itu, peran pemerintah adalah untuk mengatasi kendala dan membantu petani dalam hal pemasaran, pengadaan input dan mengatasi permasalahan usahatani buah naga serta menstabilkan harga .

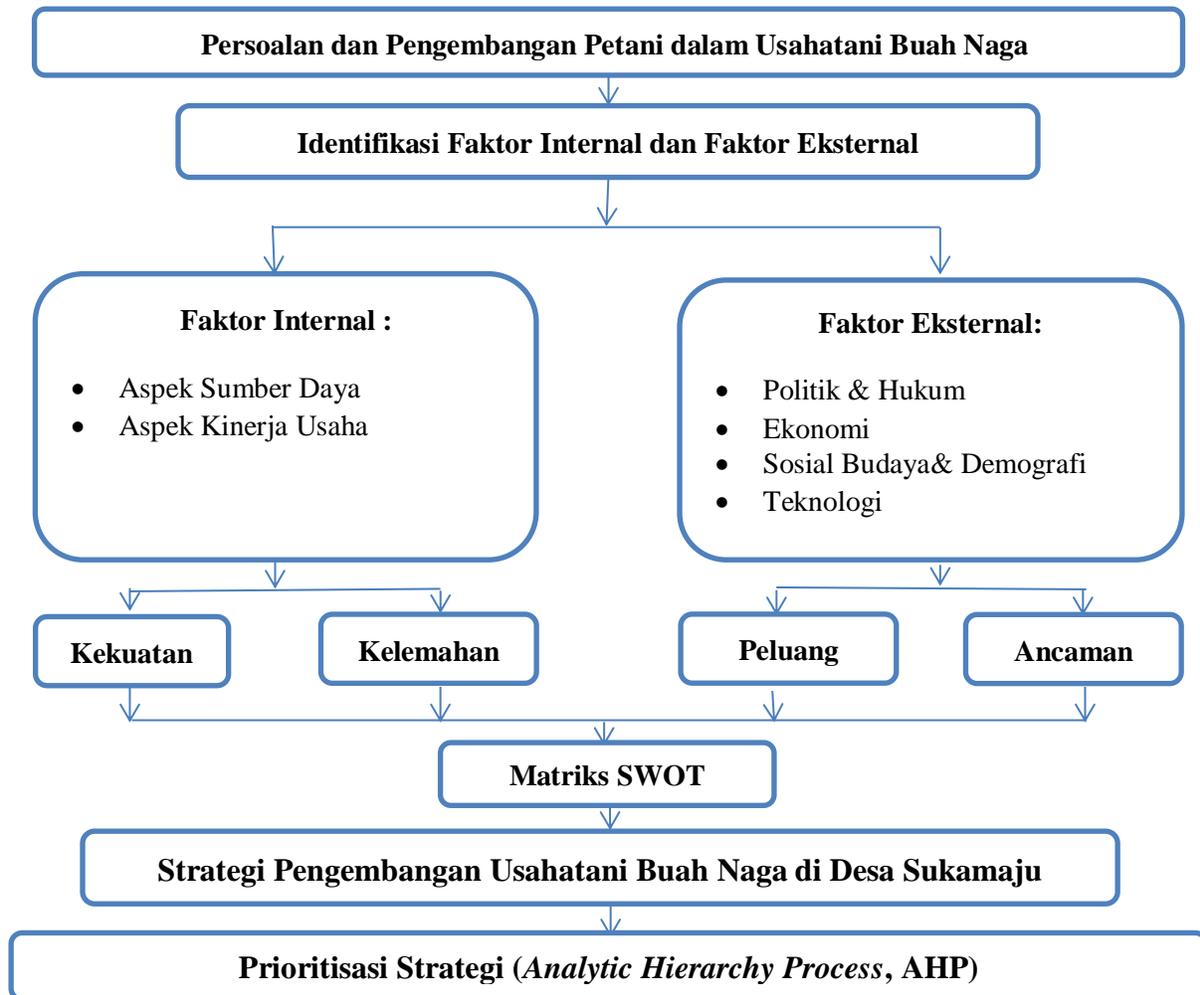
Buah naga mulai dikembangkan pada tahun 2013 hingga sampai saat ini. Namun seiring berjalannya pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju memiliki masalah utama yaitu penyakit yang menyerang tanaman buah naga sehingga mempengaruhi produksi buah naga. Tentunya untuk mempertahankan desa ini sebagai desa sentra produksi buah naga, harusnya terhindar dari hambatan dan permasalahan yang mengganggu hasil produksi serta mendapatkan dukungan dari berbagai pihak.

Upaya dalam mempertahankan buah naga sebagai komoditi unggul dan menjadi sumber pendapatan masyarakat desa sudah ada beberapa langkah yang telah dilakukan, namun hasilnya belum dapat memuaskan para petani. Banyak kendala yang ditemui di lokasi penelitian yaitu penyakit buah naga yang merusak tanaman dan menurunkan produksi sehingga berpengaruh pada produksi, produktivitas, dan harga buah naga yang berfluktuasi. Penyakit buah naga yang ada di Desa Sukamaju sangat meresahkan petani buah naga. Pemerintah, penyuluh dan para petani sudah melakukan beberapa cara untuk mengatasi masalah tersebut, tetapi juga tidak dapat berpengaruh maksimal. Penyakit ini tidak bisa hilang pada buah naga yang ada di Desa Sukamaju karena rata-rata petani tidak mau membat tanaman buah naga dengan menggantinya pada tanaman baru. Selain itu rata-rata petani membeli bibit buah naga pada satu tempat penjualan, tetapi saat ini pemerintah sudah mendampingi gapoktan yang ada di Desa Sukamaju untuk memproduksi bibit buah naga yang bersertifikat sehingga buah naga yang ada di Desa Sukamaju semua produksi dan jenisnya sama. Adapun dalam proses pemasaran, penentuan harga yang paling berperan adalah pedagang pengumpul. Pemerintah sudah mengkoordinir dalam membantu memasarkan buah naga pada mitra-mitra pemerintah, namun rata-rata petani tidak mau bermitra dengan pemerintah sehingga lebih memilih untuk menjual langsung ke pedagang pengumpul.

Berdasarkan fakta yang terjadi dalam mengembangkan buah naga di Desa Sukamaju menunjukkan bahwa petani buah naga dihadapkan pada beberapa masalah, baik itu masalah yang terjadi pada lingkungan internal maupun eksternal. Di dalam mengembangkan usahatani buah naga diperlukan suatu analisis. Analisis yang digunakan adalah analisis SWOT dan analisis

AHP. Faktor lingkungan sangat berpengaruh dalam suatu pengembangan usaha. Analisis SWOT mencakup analisis lingkungan internal dan analisis lingkungan eksternal. Lingkungan internal yang dianalisis meliputi aspek sumber daya dan aspek kinerja yang dimiliki oleh petani dalam pengembangan usahatani buah naga. Sedangkan lingkungan eksternal yang dianalisis meliputi pedagang pengumpul buah naga, pemerintah (Dinas Tanaman Pangan, Hortikultura dan Perkebunan) dan Penyuluh Pertanian.

Lingkungan internal dan lingkungan eksternal diidentifikasi untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang dimiliki setiap petani buah naga dalam menjalankan usahatani. Selanjutnya merumuskan beberapa alternatif strategi dalam pengembangan usahatani buah naga di Desa Sukamaju. Dari beberapa alternatif strategi tersebut dilakukan tahap evaluasi untuk memutuskan prioritas strategi yang paling baik dan tepat untuk dilaksanakan. Tahap akhir adalah tahap keputusan perumusan prioritas strategi yang tepat dengan menggunakan matriks AHP.



Gambar 2-1. Kerangka Pikir Penelitian