

SKRIPSI
STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI KATOKKON
DI DESA KAPALA PITU KECAMATAN KAPALA PITU
KABUPATEN TORAJA UTARA

Rosmawati Parura
G02 1191 050



DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI
KATOKKON DI DESA KAPALA PITU KECAMATAN
KAPALA PITU KABUPATEN TORAJA UTARA**

Rosmawati Parura
G02 1191 050



**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI KATOKKON DI
DESA KAPALA PITU KECAMATAN KAPALA PITU KABUPATEN
TORAJA UTARA**

Skripsi

Sebagai salah satu syarat memperoleh gelar

Sarjana Pertanian

Pada :

Program Studi Agribisnis

Departemen Sosial Ekonomi Pertanian

Fakultas Pertanian

Universitas Hasanuddin

Makassar

2024

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

2024

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Katokkon di Desa
Kapala Pitu, Kecamatan Kapala Pitu, Kabupaten Toraja Utara

Nama : Rosmawati Parura

NIM : G021191050

Disetujui Oleh :



Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S.

Ketua



Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.

Anggota



Prof. Dr. A. Nixia Tenriwaru, S.P., M.Si.
Ketua Departemen

Tanggal Pengesahan : Januari 2024

PANITIA UJIAN SARJANA
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PETANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN

**JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI
KATOKKON DI DESA KAPALA PITU, KECAMATAN
KAPALA PITU, KABUPATEN TORAJA UTARA**

NAMA : ROSMAWATI PARURA

NIM : G021191050

SUSUNAN PENGUJI

Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S

Ketua

Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.

Anggota

Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, M.Si

Anggota

Ayu Anisa Amir S.P., M.Si

Anggota

Tanggal Ujian : Januari 2024

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi berjudul "*Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Katokkon di Desa Kapala Pitu, Kecamatan Kapala Pitu, Kabupaten Toraja Utara*" benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Saya menyatakan bahwa, semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan didalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, Januari 2024



Rosmawati Parura
G021191050

ABSTRAK

Cabai Katokkon adalah salah satu kultivar dari Tanah Toraja, namun belum banyak dikembangkan dan dikenal secara meluas. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi upaya pengembangan agribisnis cabai katokkon dan untuk menyusun strategi pengembangan agribisnis cabai katokkon di Desa Kapala Pitu, Kecamatan Kapalapitu, Kabupaten Toraja Utara. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif, dengan analisis SWOT dengan jumlah informan 11 orang yang terdiri dari 1 orang petugas penyuluh pertanian lapangan, dan 10 petani cabai katokkon. Berdasarkan hasil analisis diperoleh 8 poin strategi pengembangan agribisnis cabai katokkon di Desa Kapala Pitu, Kecamatan Kapala Pitu, Kabupaten Toraja Utara, diantaranya: 1) Mengoptimalkan mengembangkan kualitas cabai katokkon seiring dengan meningkatnya permintaan cabai dengan memanfaatkan potensi sumber daya alam dan dukungan dari pemerintah daerah yang memadai berupa bibit cabai katokkon, 2) Memaksimalkan pengalaman berusahatani petani dan ketersediaan sarana produksi dengan adanya dukungan dari pemerintah, 3) Melakukan pembinaan berupa penyuluhan bersama kelompok tani dengan bantuan dari pemerintah, 4) Meningkatkan kesadaran petani akan pengelolaan lahan dengan memberikan kebijakan dari pemerintah kepada petani untuk menerapkan program ketahanan pangan untuk memenuhi permintaan cabai katokkon, 5) Memberikan pelatihan dan wawasan khusus bagi petani dalam penggunaan peralatan usahatani, sehingga dapat menunjang potensi sumber daya berupa hasil produksi dari cabai Katokkon, 6) Mempertahankan kualitas cabai katokkon dengan penggunaan bibit unggul, dan pemenuhan kebutuhan unsur hara tanaman melalui pemberian pupuk yang maksimal dengan memanfaatkan biaya produksi yang cukup rendah, 7) dengan memberikan tenaga pendamping kepada petani guna memberikan arahan bagaimana untuk dapat menghadapi cuaca yang berubah-ubah, 8) Meningkatkan ketersediaan peralatan usahatani untuk mengantisipasi dampak cuaca yang berubah-ubah serta serangan hama dan penyakit.

Kata Kunci: Strategi Pengembangan, Agribisnis, Cabai Katokkon, SWOT.

ABSTRACT

Katokkon chili is one of the cultivars from Tanah Toraja, but has not been widely developed or widely known. The aim of this research is to identify the factors that influence efforts to develop the katokkon chili agribusiness and to develop a strategy for developing the katokkon chili agribusiness in Kapalapitu Village, Kapala Pitu District, North Toraja Regency. The research method used was a qualitative method, with SWOT analysis with 11 informants consisting of 1 field agricultural extension officer and 10 katokkon chili farmers. Based on the results of the analysis, 8 points of strategy for developing the katokkon chili agribusiness in Kapala Pitu Village, Kapala Pitu District, North Toraja Regency are obtained, including: 1) Optimizing the development of the quality of katokkon chili in line with the increasing demand for chilies by utilizing the potential of natural resources and support from the local government. Adequate in the form of katokkon chili seeds, 2) Maximizing farmers' farming experience and the availability of production facilities with support from the government, 3) Carrying out guidance in the form of counseling with farmer groups with assistance from the government, 4) Increasing farmers' awareness of land management by providing policies from the government to farmers to implement food security programs to meet the demand for Katokkon chilies, 5) Providing special training and insight for farmers in the use of farming equipment, so that they can support resource potential in the form of production results from Katokkon chilies, 6) Maintaining the quality of Katokkon chilies by using superior seeds, and fulfilling plant nutrient needs through providing maximum fertilizer by utilizing relatively low production costs, 7) by providing assistant workers to farmers to provide direction on how to deal with changing weather, 8) Increasing the availability of farming equipment to anticipate the impact of weather changes and pest and disease attacks.

Keywords: *Development Strategy, Agribusiness, Katokkon Chili, SWOT.*

BIODATA PENULIS



Rosmawati Parura, lahir pada tanggal 14 April 2001 di Rantapao, Kabupaten Toraja Utara, Sulawesi Selatan merupakan anak tunggal dari Ibu Junira dan Bapak Syarifuddin. Penulis telah menempuh pendidikan dimulai dari SDN 2 SESEAN SULOARA', lulus pada tahun 2013. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMPN 3 SESEAN SULOARA' SATAP dan lulus pada tahun 2016, kemudian melanjutkan pendidikan di SMAN 2 RANTEPAO dan lulus pada tahun 2019. Pada tahun 2019 penulis melanjutkan pendidikan di Perguruan Tinggi Negeri di Universitas Hasanuddin, Fakultas Pertanian pada Program Studi Agribisnis setelah dinyatakan lulus melalui jalur Seleksi Bersama Masuk Perguruan Tinggi Negeri (SBMPTN). Selama kuliah penulis aktif diorganisasi intra di Universitas Hasanuddin yaitu PMK Fapertahut Unhas Periode 2021/2022. Selain itu, penulis juga aktif mengikuti kegiatan seminar dan pelatihan yang dilaksanakan tingkat lokal, nasional maupun internasional. Selain itu penulis juga pernah menjadi asisten dan mentor di mata kuliah Studi Kelayakan Bisnis. Untuk memperoleh pengalaman kerja, penulis pernah magang di UPT BBTP Maros.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan Kuasa dan KasihNya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan sebagai tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin dengan judul **”Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Katokkon di Desa Kapala Pitu Kecamatan Kapala Pitu Kabupaten Toraja Utara”** di bawah bimbingan Ibu Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis M.S. dan Ibu Dr. Ir. Rahmadanih M.S. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Menyadari keterbatasan dan 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. Akhir kata penulis berharap apa yang penulis sajikan dari hasil penelitian ini bisa memberikan manfaat yang sebesar-besarnya kepada semua pihak, terutama bagi pihak yang membacanya.

Makassar, Januari 2024

Penulis,

Rosmawati Parura

PERSANTUNAN

Puji syukur penulis panjatkan atas penyertaan Tuhan yang telah memberikan kelancaran dan kemudahan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Katokkon di Desa Kapala Pitu Kecamatan Kapala Pitu Kabupaten Toraja Utara** merupakan salah satu syarat dalam menyelesaikan studi Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin. Pada penelitian ini, segala suka dan duka yang dihadapi merupakan proses yang berkesan dalam proses perjalanan hidup penulis. Semua ini tentunya tidak lepas dengan adanya kemauan yang kuat dalam hati.

Pada proses penyusunan skripsi, penulis banyak mendapatkan bantuan dan dukungan yang membangun dari berbagai pihak. Oleh karena itu melalui skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih kepada mereka yang telah berperan serta dalam proses penelitian, penulisan hingga penyelesaian skripsi ini.

1. Ibu saya, **Ibu Junira Parura** yang menjadi ibu yang paling sabar dalam menghadapi penulis, mendukung dan selalu mendoakan penulis.
2. **Nenek Kakek dan Keluarga** saya yang selalu memberikan bantuan dan dukungan yang diberikan kepada penulis.
3. **Ibu Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis , M.S.** dan **Ibu Dr. Ir. Rahmadanih M.Si.** selaku pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dan tenaga dalam membimbing, memberi petunjuk dan motivasi dari awal penelitian hingga selesainya penulisan skripsi ini.
4. **Ibu Dr. Ir. Nurbaya Busthanul, M.Si** dan **Ibu Ayu Anisa Amir S.P., M.Si.** selaku penguji yang telah memberikan banyak pengetahuan baru, motivasi serta kritik dan saran yang membangun hingga penulis bisa sampai pada tahap ini.
5. **Dosen Program Studi Agribisnis** Fakultas Pertanian yang telah memberikan ilmu dan pengalaman kepada penulis selama perkuliahan

6. **Pegawai dan Staff Departemen dan Akademik** Fakultas Pertanian yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan segala bentuk persuratan dan administrasi.
7. **Febryanti Ratu Ningsih, Mayung Allo T. Padang, Monicha Datu Padang, Chintya Albrenia Sembel, Vithaneza Putri Matasak, Ardianto, Febi**, selaku sahabat penulis yang telah menemani dalam suka dan duka, susah dan senang, memberikan bantuan dalam hal akademik maupun non akademik, memberikan semangat dan dukungan selama proses perkuliahan hingga penyelesaian skripsi ini.
8. Sahabat – sahabat saya **Nadya Mutiaralva Lambe, Adelia Klara Kalapadang, Kalvari Silamma, Kikko, Serly** yang selalu memberikan dukungan baik melalui motivasi, dan bantuan yang diberikan kepada penulis selama proses perkuliahan hingga proses penyelesaian skripsi ini.
9. Sahabat – sahabat **Toksik Auxilia, Kezia, Nita, Mayung, Putry, Gusni, Adrian, Jelsy** yang telah menemani dalam suka dan duka, memberikan selalu semangat dan dukungan selama proses perkuliahan.
10. Teman – teman seperjuangan **KKNT Lembang Tadongkon Gel. 108 Angel, Kezia, Febry, Wahyudi, Gusti** yang boleh menjadi saudara selama Kuliah Kerja Nyata, memberikan warna baru dan pengalaman berharga.
11. Rekan – rekan **Persekutuan Mahasiswa Kristen Fakultas Pertanian dan Fakultas Kehutanan** Universitas Hasanuddin yang boleh menerima dan mewadahi penulis untuk menerima pelayanan.
12. Teman – teman seperjuangan **Agribisnis Angkatan 2019** yang telah banyak membantu penulis selama menempuh masa perkuliahan.
13. **Kepada semua pihak** yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini yang tidak mungkin disebutkan satu persatu, terima kasih semuanya.

Mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman, penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak luput dari kekurangan sehingga penulis menerima segala kritik dan saran membangun dalam penyusunan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca terutama kepada penulis.

Makassar, Januari 2024

Rosmawati Parura

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PANITIA UJIAN SARJANA	iii
DEKLARASI	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
BIODATA PENULIS	vii
KATA PENGANTAR	viii
PERSANTUNAN	ix
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR TABEL	xv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 <i>Research Gap (Novelty)</i>	4
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Kegunaan Penelitian	5
II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Konsep Strategi	6
2.2 Agribisnis	6
2.3 Pengembangan Agribisnis	11
2.4 Komoditi Cabai Katokkon	18
2.5 Kerangka Pemikiran	20
III METODE	22
3.1 Lokasi Penelitian	22
3.2 Metode Penelitian	22
3.3 Jenis dan Sumber Data	22
3.5 Metode Analisis	23
3.6 Batasan Operasional	25
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Gambaran Umum Wilayah	26
4.2 Karakteristik Informan	26
4.2.1 Umur	26
4.2.2 Pendidikan	27
4.2.3 Pengalaman Berusahatani	27
4.2.4 Luas Lahan	28

4.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Agribisnis Cabai Katokkon	29
4.4 Matriks IFAS dan EFAS	33
4.4.1 Identifikasi Faktor Internal	33
4.4.2 Identifikasi Faktor Eksternal	36
4.4.3 Analisis Matriks IFAS dan EFAS	39
4.4.4 Matriks IE	41
4.5 Matriks SWOT	42
4.6 Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Katokkon	44
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.4 Kuadran SWOT.....	15
Gambar 2.5 Cabai Katokkon	16
Gambar 2.6 Kerangka Pemikiran Cabai Katokkon.....	19
Gambar 4.9 Matriks IE Usahatani Cabai Katokkon di Desa Kapala Pitu,Kec. Kapala Pitu, Kabupaten Toraja Utara, 2023	41

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Produksi Cabai Dibeberapa Negara	1
Tabel 1.2 Luas Lahan dan Produksi Cabai Katokkon	3
Tabel 2.1 Matriks IFAS.....	7
Tabel 2.2 Matriks EFAS	8
Tabel 2.4 Subsistem Agribisnis	13
Tabel 3.1 Matriks Analisis SWOT IFAS/EFAS	23
Tabel 4.1 Karakteristik Informan Berdasarkan Kelompok Umur di Kec.Kapala Pitu, Desa Kapala Pitu, Kab.Toraja Utara, Prov. Sul-Sel.	26
Tabel 4.2 Karakteristik Informan Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Kapala Pitu,Kec. Kapala Pitu, Kab.Toraja Utara,Prov. Sul-Sel	27
Tabel 4.3 Pengalaman Berusahatani di Desa Kapala Pitu, Kecamatan Kapala Pitu, Kab. Toraja Utara, Prov. Sulawesi Selatan	28
Tabel 4.4 Luas Lahan Petani di Desa Kapala Pitu, Kecamatan Kapala Pitu, Kab. Toraja Utara, Prov. Sul-Sel	29
Tabel 4.5 Faktor Internal Usahatani Cabai Katokkon di Desa Kapala Pitu, Kecamatan Kapala Pitu, Kab. Toraja Utara, Prov. Sul-Sel.....	36
Tabel 4.6 Faktor Eksternal Usahatani Cabai Katokkon di Desa Kapala Pitu, Kec. Kapala Pitu, Kab.Toraja Utara, Prov.Sulawesi Selatan.....	39
Tabel 4.7 Matriks IFAS Usahatani Cabai Katokkon di Desa Kapala Pitu Kecamatan Kapala Pitu, Kabupaten Toraja Utara 2023	40
Tabel 4.10 Matriks SWOT Pengembangan Agribisnis Cabai Katokkon di Desa Kapala Pitu,Kab.Toraja Utara, 2023	43

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Cabai merupakan salah satu komoditas yang sangat penting di Indonesia. Tanaman cabai memiliki peran signifikan dalam sektor pertanian dan ekonomi negara ini. Kebutuhan cabai di Indonesia sangat tinggi karena cabai adalah bahan makanan yang sangat umum digunakan dalam berbagai masakan tradisional. Kebutuhan ini mencakup baik kebutuhan rumah tangga maupun kebutuhan industri kuliner dan pabrik pengolahan makanan.

Tabel 1.1 Produksi Cabai Dibeberapa Negara

Negara	Volume Produksi (Ton)
China	18.184.711
Meksiko	3.379.289
Turki	2.554.974
Indonesia	2.542.358

Sumber: FAO, 2018

Dari beberapa Negara di dunia yang memiliki produksi cabai terbesar adalah China, Mexico, Turki, dan Indonesia. Dilihat dari 4 negara tersebut China Memiliki produksi terbesar pertama di dunia. Indonesia sendiri berada di urutan keempat, di urutan kedua adalah Mexico dan selanjutnya adalah Turki. Pada Tabel 1, negara dengan produksi cabai terbesar di dunia tahun 2018, China menjadi urutan pertama dengan produksi sebesar 18.184.711 ton. Kedua adalah Mexico sebesar 3.379.289 ton. Dilihat dari urutan keduanya memiliki selisih berbeda jauh yaitu sebesar 14.805.422 ton. Di urutan ketiga yaitu Turki sebesar 2.554.974 ton, urutan keempat yaitu Indonesia sebesar 2.542.358 ton dan urutan kelima Spanyol dengan produksi sebesar 1.275.357 ton.

Cabai katakkon atau yang biasa dikenal dengan “lada katokkon” merupakan cabai khas Toraja yang memiliki bentuk seperti paprika tetap mempunyai ukuran yang lebih kecil dan aroma yang khas, serta rasa pedasnya lebih tinggi dari jenis cabai lainnya. Cabai katokkon lazim digunakan dalam menu harian masyarakat Toraja, sehingga dipandang dari segi agribisnis varietas ini mempunyai prospek yang cukup cerah untuk dibudidayakan, dan didukung oleh tingginya permintaan konsumen dan harganya yang relative stabil dipasaran (Pakiding 2016).

Cabai Katokkon adalah salah satu kultivar cabai merah dari Kabupaten Toraja Utara, Sulawesi Selatan. Cabai ini memiliki potensi yang bagus untuk dikembangkan karena memiliki tingkat kepedasan yang berbeda dari jenis cabai lainnya, bentuk yang unik seperti paprika dengan ukuran mini dan telah terdaftar

pada Pusat Perlindungan Varietas Tanaman dan Perizinan Pertanian (Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Kabupaten Toraja Utara, 2015).

Tabel 1.2 Luas Lahan dan Produksi Cabai Katokkon di Kabupaten Toraja Utara.

Tahun	Luas Areal (Ha)	Produksi (Ton)
2019	2.607 Ha	3.205,8 Ton
2020	2,549 Ha	1.125,7 Ton
2021	2,462 Ha	864,9 Ton

Sumber: Badan Pusat Statistik 2022

Berdasarkan data BPS 2022, luas areal lahan cabai katokkon pada tahun 2019 seluas 2.607 ha dan produksi sebesar 3.205,8 ton, mengalami penurunan luas areal dan produksi pada tahun 2020 dan 2021 yang mana pada tahun 2020 luas areal seluas 2.549 ha dan produksi sebesar 1.125,7 ton. Begitu juga yang terjadi di tahun 2021 luas areal 2.462 ha dan produksi 864,9 ton. Berdasarkan survei lapang hal ini dikarenakan rendahnya minat petani dalam membudidayakan cabai katokkon.

Cabai katokkon yang terkenal dengan tingkat kepedasannya merupakan salah satu jenis tanaman agribisnis unggulan dari Toraja dengan harga jual Rp 50.000/Kg yang harganya cukup tinggi dipasaran. Hal ini menjadi peluang peningkatan pendapatan serta kesejahteraan para petani dan keluarganya. Namun, peluang bisnis cabai ini belum dimanfaatkan dengan baik, dan cabai Katokkon ini belum dikenal secara meluas.

Agribisnis adalah suatu kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari sebuah sistem yang terdiri dari subsistem hulu, subsistem onfarm, subsistem hilir, dan subsistem penunjang. Pada penelitian ini dibatasi atau berfokus kepada dua subsistem saja yaitu subsistem hulu dan subsistem onfarm untuk melihat pengembangan agribisnis cabai katokkon. Pengembangan agribisnis ini ditujukan untuk meningkatkan hasil produksi pertanian (*on-farm*), kemudian mendukung tumbuhnya industri *agro-processing* skala kecil dan menengah, dan juga mendorong keberagaman aktivitas ekonomi dari pusat agropiltan. Pengembangan agribisnis merupakan salah satu strategi pengembangan ekonomi wilayah yang bertumpu pada pengembangan sektor pertanian sebagai sektor andalan yang kompetitif dengan introduksi dan peningkatan teknologi pertanian. Artinya, kawasan pedesaan harus didorong menjadi kawasan yang tidak hanya menghasilkan bahan primer saja, melainkan juga mampu menghasilkan bahan olahan atau industri pengolahan hasil pertanian sehingga akan terjadi nilai tambah pendapatan yang dapat dinikmati oleh petani. Salah satu komoditas agribisnis yang berperan dalam perolehan pendapatan, kesempatan kerja dan ekspor yaitu cabai katokkon.

Pengembangan usahatani cabai katokkon perlu memperhatikan faktor- faktor yang wajib dipikirkan dari terdapatnya kesempatan serta tantangan. Tersedianya tanah, pasar lokal serta pasar global. Butuh terdapatnya penopang alat serta infrastruktur selaku sarana dan kelembagaan (Hariance *et al*, 2016). Pengembangan agribisnis cabai katokkon membutuhkan ketersediaan lahan yang luas, tenaga kerja yang cukup, modal dan sarana serta prasarana yang memadai. Usaha pengembangan agribisnis cabai katokkon dapat dimanfaatkan sebagai sumber penghasilan masyarakat di Desa Kapala Pitu, Kecamatan Kapala Pitu, Kabupaten Toraja Utara.. Di Desa Kapala Pitu sektor pertanian adalah salah satu sektor yang banyak dimanfaatkan untuk dijadikan sebagai sumber pemenuhan kebutuhan, sebagian besar petani berkontribusi pada bidang subsistem hulu dan tingkat produksi (subsistem on farm). Pengembangan agribisnis cabai katokkon yang ada di desa Kapala Pitu, belum mengalami peningkatan.

Pengembangan agribisnis cabai katokkon berpotensi untuk dikembangkan di Desa Kapala Pitu dengan faktor alam yang mendukung untuk pertumbuhan tanaman cabai katokkon. Meskipun demikian, hal tersebut belum cukup menjamin perkembangan akan terjadi. Berbagai faktor yang ada baik internal seperti Sumber Daya Manusia, maupun eksternal keterbatasan informasi dan teknologi sangat mempengaruhi perkembangan agribisnis, serta cabai katokkon yang belum dikenal secara meluas karena hanya bisa tumbuh baik di toraja. Kondisi tersebut harus diperhatikan dan dipertimbangkan dalam pengambilan strategi pengembangan yang tepat.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Katokkon Di Desa Kapala Pitu, Kecamatan Kapala Pitu, Kabupaten Toraja Utara”**.

1.2 Rumusan Masalah

Pengembangan Cabai Katokkon di Desa Kapalapitu, Kecamatan Kapalpitu, Kabupaten Toraja Utara belum maksimal. Dapat dilihat dari produksi tahun 2019 sampai tahun 2021 mengalami penurunan sehingga peneliti memandang bahwa terdapat masalah dari pengembangan agribisnis cabai katokkon di Desa Kapalapitu, Kecamatan Kapalapitu, Kabupaten Toraja Utara. Berdasarkan uraian diatas, maka timbul pertanyaan yang menjadi dasar dalam penelitian ini, yaitu:

1. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi upaya pengembangan agribisnis katokkon di Desa Kapalapitu, Kecamatan Kapalapitu, Kabupaten Toraja Utara?
2. Bagaimana strategi pengembangan agribisnis cabai katokkon di Desa Kapalapitu, Kecamatan Kapalapitu, Kabupaten Toraja Utara?

1.3 Research Gap

Dalam penelitian ini terdapat beberapa hal yang memiliki keterkaitan dengan penelitian terdahulu. Adapun hasil dari penelitian terdahulu dapat dijadikan suatu informasi tambahan dan memberikan gambaran yang lebih jelas untuk penelitian selanjutnya. Penelitian terdahulu berupa skripsi ataupun jurnal yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis. Berikut adalah uraian hasil penelitian-penelitian terdahulu:

1. Muhammad Tito Apriyanto, Ivan Chofyan. 2021. *Development Strategy of Red Chili Agribusiness in Agropolitan Area, Ciamis Regency*. Analisis penelitian yang digunakan, analisis deskriptif kualitatif, dan analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini yaitu Dalam pengembangan pertanian Cabai Merah di Kawasan Agropolitan Kabupaten Ciamis memiliki dominan dari kelemahan dan peluang. Dengan demikian, perlu adanya antisipasi kelemahan yang dimiliki di kawasan agropolitan dengan melihat peluang pasar yang ada agar kelemahan yang muncul dapat diminimalisir strategi atau langkah konkrit utama yang bisa dilakukan.
2. Fadli Akbar Lubis, Mohamad Harisudin, Rhina Uchyani Fajarningsih. 2019. *Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah di Kabupaten Sleman dengan Metode Analytical Hierarchy Process*. Metode yang digunakan metode deskriptif analitik. Alternatif strategi sebagai pilihan-pilihan dalam rangka pengembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman. Dari 5 alternatif strategi yang ada, maka terpilih alternatif strategi 05 dengan nilai bobot prioritas 0,357 yaitu pengembangan pasar lelang cabai dengan teknologi digital.
3. Sulaeni, Aris Suprio Wibowo. 2018. *Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah Di kawasan Agropolitan Kabupaten Serang*. Metode analisis deskriptif. Dalam mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif, strategi prioritas yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan agribisnis untuk pertanian cabai dalam menyerang kabupaten agropolitan adalah dengan melaksanakan lima strategi pertanian, menanam menggunakan benih unggul dan memanfaatkan kesuburan tanah dan mengoptimalkan sumber daya manusia sehingga produksi sumber daya terbatas dan serangan organisme penyakit tanaman dapat diatasi.

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu terletak pada lokasi penelitian dan jenis cabai yang diteliti, meskipun terdapat banyak penelitian yang terkait dengan judul tersebut, tetapi belum terdapat penelitian mengenai Strategi Pengembangan Agribisnis

Cabai Katokkon di Desa Kapalapitu, Kecamatan Kapalapitu, Kabupaten Toraja Utara, Provinsi Sulawesi Selatan, Indonesia.

1.4 Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengidentifikasi-faktor yang mempengaruhi pengembangan agribisnis cabai katokkon di Desa Kapalapitu, Kecamatan Kapalapitu, Kabupaten Toraja Utara?
2. Untuk menyusun strategi pengembangan agribisnis cabai katokkon di Desa Kapalapitu, Kecamatan Kapalapitu, Kabupaten Toraja Utara?

1.5 Kegunaan Penelitian

1. Manfaat bagi pemerintah sebagai bahan acuan dalam melihat efesiensi distribusi pemasaran
2. Manfaat bagi masyarakat atau petani adalah sebagai bahan informasi dan pengetahuan seputar strategi pengembangan agrbisnis cabai katokkon
3. Manfaat bagi mahasiswa dapat menjadi bahan reverensi untuk penelitia selanjutnya.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Konsep Strategi

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya (Chandler dalam Rangkuti, 2018). Hamel dan Prahalad dalam Rangkuti (2018) menyatakan, strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian, strategi selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Menurut Umar (2019) strategi merupakan tindakan yang bersifat (incremental) senantiasa meningkat dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa yang akan datang.

Strategi pengembangan merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan (Kasmir dan Jakfar 2003). Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya, selain itu strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi jangka panjang. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang dihadapi perusahaan (David 2004 dalam Muhammad Afridhal, 2017).

Salah satu strategi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis SWOT. SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi usahatani. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*), dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan dalam suatu usahatani atau perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategi harus menganalisis faktornor-faktor strategi usahatani (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT (Mas'adi *et al.*, 2020).

Analisis SWOT meliputi faktor internal dan kelemahan serta faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman yang terdapat pada usahatani (Tamalia et al., 2019).

Kotler (2008) mengemukakan bahwa analisis SWOT adalah evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman disebut analisis SWOT. Teknis analisis SWOT yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Analisis Internal

a. Analisis kekuatan (*Strenght*)

Setiap perusahaan perlu menilai kekuatan dan kelemahannya dibandingkan para pesaingnya. Penilaian tersebut dapat didasarkan pada faktor-faktor seperti teknologi, sumber daya finansial, kemampuan manufaktur, kekuatan pemasaran, dan basis pelanggan yang dimiliki. *Strenght* (kekuatan) adalah keahlian dan kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing.

b. Analisis kelemahan (*Weaknesses*)

Merupakan keadaan perusahaan dalam menghadapi pesaing mempunyai keterbatasan dan kekurangan serta kemampuan menguasai pasar, sumber daya serta keahlian.

2. Analisis Eksternal

a. Analisis Peluang (*Opportunity*)

Setiap perusahaan memiliki sumber daya yang membedakan dirinya dari perusahaan lain. Peluang dan terobosan atau keunggulan bersaing tertentu dan beberapa peluang membutuhkan sejumlah besar modal untuk dapat dimanfaatkan. Dipihak lain, perusahaan bermunculan. Peluang pemasaran adalah suatu daerah kebutuhan pembeli dimana perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan.

b. Analisis Ancaman (*Threats*)

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

Sebelum membuat matriks faktor strategi internal, ada beberapa langkah penentuan dalam membuat tabel IFAS. Adapun langkah-langkah tersebut yaitu:

Tabel. 2.1 Matriks IFAS

Faktor-Faktor Internal	Bobot	Rating	BobotxRating
Kekuatan (<i>Strengths</i>)	X	X	X
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)	X	X	X
Total	X	X	X

Sumber : Freddy Rangkuti (2018;27)

1. Membuat kolom faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan)
2. Membuat rating untuk masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi internal, mulai dari nilai 4

(sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik) dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.

3. Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subjektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategi perusahaan.
4. Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
5. Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel matriks faktor strategi internal (IFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

Tabel 2.2 Matriks EFAS

Faktor-Faktor Eksternal	Bobot	Rating	BobotxRating
Peluang (<i>Opportunities</i>)	X	X	X
Ancaman (<i>Threats</i>)	X	X	X
Total	X	X	X

Sumber: Freddy Rangkuti (2018:26)

Sebelum membuat matriks faktor strategi eksternal, ada beberapa langkah penentuan dalam membuat tabel EFAS. Adapun langkah-langkah tersebut yaitu:

1. Membuat 1 kolom faktor-faktor eksternalnya (peluang dan ancaman)
2. Membuat rating untuk masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi eksternal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik) dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
3. Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subjektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
4. Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3,, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
5. Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi eksternalnya

Hasil identifikasi faktor kunci eksternal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel matriks faktor strategi eksternal (EFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian diperbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

Hasil analisis pada tabel matriks faktor strategi internal dan strategi eksternal dipetakan pada matriks posisi dengan cara sebagai berikut (Rosniati, 2018).

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertical (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi usahatani ditentukan dengan hasil sebagai berikut:
 - Kalau peluang lebih besar dari ancaman maka nilai $y > 0$ dan jika ancaman lebih besar dari pada peluang maka nilai $y < 0$
 - Kalau kekuatan lebih besar dari pada kelemahan maka nilai $x > 0$ dan sebaliknya kalau kelemahan lebih besar dari pada kekuatan maka nilainya $x < 0$.

Gambar 2.3 Kuadran SWOT

1. Mendukung strategi *Turn-Around*
1. Mendukung strategi Agresif

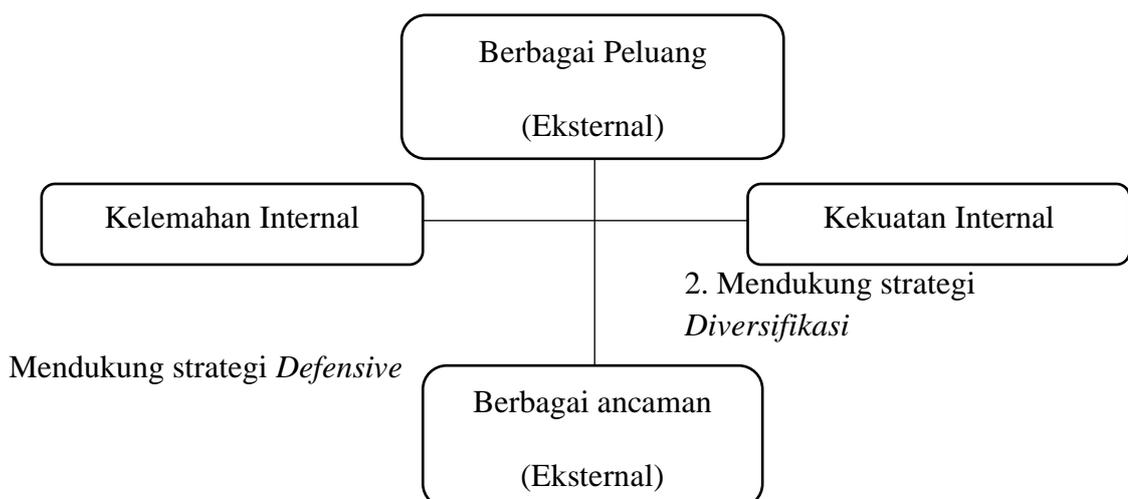


Diagram dari analisis SWOT dikemukakan oleh Rangkuti (2008:19) dapat dilihat dibawah ini:

KUADRAN I :

Kuadran ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus ditetapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

KUADRAN II :

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan

kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

KUADRAN III:

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran III ini hampir sama dengan question Mark pada BCG matrik. Strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

KUADRAN IV:

Kuadran IV merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Sebelum dilakukan analisis SWOT, dilakukan klasifikasi dan analisis faktor internal (kekuatan dan kelemahan). Prosedur analisis faktor-faktor internal adalah sebagai berikut:

- a) Disusun faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan.
- b) Dilakukan pemberian bobot dari 1,00 hingga 0,99 (dari sangat penting hingga tidak penting) tergantung besarnya dampak faktor tersebut.
- c) Dilakukan pemberian rating skala 4-1 untuk kekuatan (kekuatan yang besar diberikan nilai 4 dan yang paling kecil diberikan nilai 1).
- d) Dilakukan pemberian rating skala 1-4 untuk kelemahan (kelemahan yang besar diberikan nilai 1 dan yang paling kecil diberikan nilai 4).
- e) Dilakukan perkalian antar bobot dengan rating sehingga diperoleh nilai untuk setiap faktor.
- f) Nilai setiap faktor dijumlahkan sehingga diperoleh nilai total untuk faktor strategi eksternal. Nilai ini menunjukkan bagaimana petani bereaksi terhadap faktor-faktor internalnya dan dapat digunakan sebagai pembanding untuk usahatani sejenis.

Alat yang digunakan dalam menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks SWOT adalah suatu alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman petani (Maria, 2020). Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya, matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternative strategis, namun untuk memproses hasil dari kuadran SWOT hanya menggunakan matriks dari 2 faktor strategi SWOT yang masuk didalam kuadran yang dihasilkan. Berikut ini adalah langkah-langkah dalam menyusun matriks SWOT:

1. Tentukan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan internal kunci.
2. Tentukan faktor-faktor peluang dan ancaman eksternal kunci.
3. Tentukan faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman strategis.
4. Sesuaikan kekuatan internal dengan peluang eksternal untuk mendapatkan SO strategi.
5. Sesuaikan kekuatan internal dengan ancaman eksternal untuk mendapatkan ST Strategi.
6. Sesuaikan kelemahan internal dengan peluang eksternal untuk mendapatkan WO Strategi.
7. Sesuaikan kelemahan internal dengan peluang eksternal untuk mendapatkan WT Strategi.

2.2 Agribisnis

Agribisnis berangkat dari kata *agribusiness*, dimana *agri (agriculture)* artinya pertanian dan *business* artinya usaha atau kegiatan yang berorientasi pada profit. Jadi secara sederhana agribisnis adalah suatu usaha atau kegiatan pertanian serta apapun yang terkait dengan pertanian berorientasi profit (Maulidah 2012). Agribisnis sebagai suatu sistem adalah agribisnis yang merupakan suatu kelengkapan unsur secara teratur membentuk sistem dengan model yang baik dan dapat dijalankan oleh pelaku bisnis. Berdasarkan Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia No. 06/Permentan/OT.140/2/2015 tahun 2015, pengembangan agribisnis didasarkan pada aspek penyediaan sarana produksi, aspek produksi, aspek pemasaran, dan pengolahan, serta aspek kelembagaan pendukung. Dapat diartikan bahwa sistem agribisnis terbentuk dari subsistem yang tergabung dalam suatu rangkaian.

Berikut pengertian agribisnis sebagai suatu sistem menurut beberapa ahli :

- a. Arsyad dan kawan-kawan 2010; menyatakan agribisnis adalah suatu kesatuan kegiatan usaha yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan hasil dan pemasaran yang ada hubungannya dengan pertanian dalam arti luas. Pertanian dalam arti luas adalah kegiatan usaha yang menunjang kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian.
- b. E. Paul Roy 2017; memandang agribisnis sebagai suatu proses koordinasi berbagai subsistem. Koordinasi merupakan fungsi manajemen untuk mengintegrasikan berbagai subsistem menjadi sebuah sistem
- c. Wibowo 1999; mengartikan agribisnis mengacu kepada semua aktivitas mulai dari pengadaan, prosesing, penyaluran sampai pada pemasaran produk yang dihasilkan oleh suatu usahatani atau agroindustri yang saling terkait satu sama lain.

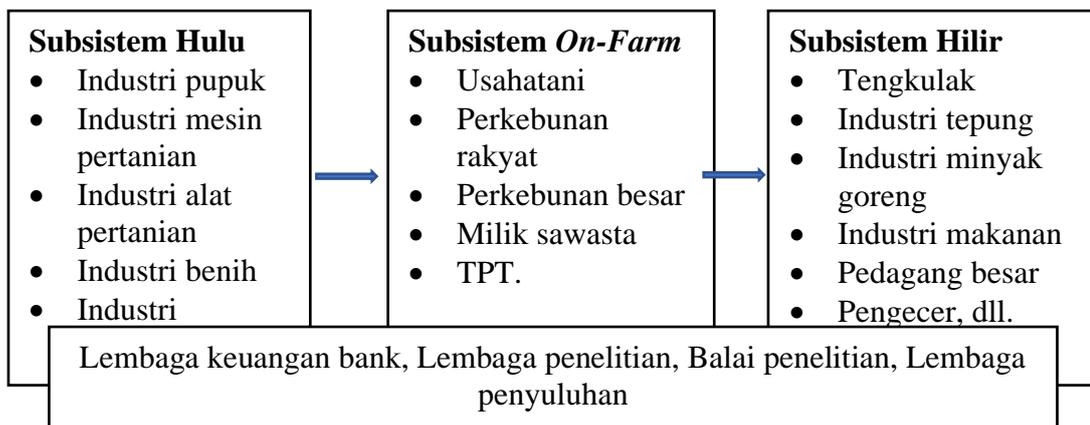
- d. Downey and Erickson 1987; agribisnis adalah kegiatan yang berhubungan dengan penanganan komoditi pertanian dalam arti luas, yang meliputi salah satu atau keseluruhan dari mata rantai produksi, pengolahan masukan dan keluaran produksi (agroindustri), pemasaran masukan-keluaran pertanian dan kelembagaan penunjang kegiatan. Pengertian berhubungan adalah kegiatan usaha yang menunjang kegiatan pertanian dan kegiatan usaha yang ditunjang oleh kegiatan pertanian.
- e. Cramer and Jensen 2004; mengungkapkan agribisnis adalah suatu kegiatan yang sangat kompleks, meliputi industri pertanian, industri pemasaran hasil pertanian dan hasil olahan produk pertanian, industri manufaktur dan distribusi bagi bahan pangan dan serat-seratan kepada pengguna/konsumen.
- f. Austin; agribisnis 2012 adalah kesatuan kegiatan usaha yang meliputi kegiatan usahatani, pengolahan bahan makanan, usaha sarana dan prasarana produksi pertanian, transportasi, perdagangan, kestabilan pangan dan kegiatan-kegiatan lainnya termasuk distribusi bahan pangan dan serat-seratan kepada konsumen

Agribisnis dari cara pandang ekonomi adalah usaha penyediaan pangan. Pendekatan analisis makro memandang agribisnis sebagai unit sistem industri dan suatu komoditas tertentu, yang membentuk sektor ekonomi secara regional atau nasional, sedangkan pendekatan analisis mikro memandang agribisnis sebagai suatu unit perusahaan yang bergerak, baik dalam salah satu subsistem agribisnis, maupun hanya satu atau lebih subsistem dalam satu lini komoditas atau lebih dari satu lini komoditas. Sebagai subjek akademik, agribisnis mempelajari strategi memperoleh keuntungan dengan mengelola aspek budidaya, penyediaan bahan baku, pascapanen, proses pengolahan, sampai pada tahap pemasaran. Dengan definisi ini dapat diturunkan ruang lingkup agribisnis yang mencakup semua kegiatan pertanian yang dimulai dengan pengadaan penyaluran sarana produksi (*the manufacture and distribution of farm supplies*), *produksi usahatani (production on the farm)* dan pemasaran (marketing) produk usahatani ataupun olahannya. Ketiga kegiatan ini mempunyai hubungan yang erat, sehingga gangguan pada salah satu kegiatan akan berpengaruh terhadap kelancaran seluruh kegiatan dalam bisnis. Oleh karena itu, agribisnis digambarkan sebagai satu sistem yang terdiri dari tiga subsistem, dan satu subsistem tambahan yakni lembaga penunjang,

Peranan agribisnis dalam suatu negara agraris seperti Indonesia adalah besar sekali. Sistem agribisnis merupakan sistem yang terdiri dari beberapa subsistem yang saling ketergantungan secara ekonomis, yaitu sektor *off farm* (input produksi), *on farm* (budidaya), subsistem pemasaran, dan subsistem pendukung. Sektor masukan menyediakan perbekalan kepada para pengusaha tani

untuk dapat memproduksi tanaman atau ternak seperti bibit, makanan ternak, pupuk, bahan kimia, mesin pertanian, bahan bakar, dan banyak perbekalan lainnya. Sektor produksi merupakan sektor pusat usahatani. Apabila ukuran, tingkat keluaran, dan efisiensi sektor produksi bertambah. Baik buruknya sektor ini akan berdampak langsung terhadap situasi keuangan sektor masukan dan sektor keluaran agribisnis (Andayani, 2017). Dalam meningkat pertumbuhan dan pembangunan pertanian pergerakan keempat subsistem secara simulta, serentak, dan harmonis perlu untuk dilakukan. Pengembangan sistem agribisnis komoditas merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan nilai tambah produk. Pergerakan sistem agribisnis tersebut memerlukan dukungan semua pihak seperti petani, koperasi, BUMN, swasta dan pihak lainnya sehingga terdapat koordinasi yang baik dalam suatu sistem agribisnis.

Tabel 2.4 Subsistem Agribisnis



2.1.1 Subsistem Input (Hulu)

Subsistem hulu atau *off farm-up stream* merupakan subsistem pengadaan sarana produksi pertanian. Subsistem ini mendukung kegiatan *on-farm* (pertanian primer) dengan menyediakan input/factor produksi untuk kegiatan *on-farm*. Contohnya adalah industri pupuk, pakan, benih atau bibit, obat-obatan dan alat/mesin pertanian.

2.1.2 Subsistem Agribisnis Usahatani (*on-farm agribusiness*)

Subsistem *on-farm* atau (pertanian primer/usahatani/budidaya) merupakan subsistem yang melakukan usahatani atau proses budidaya menghasilkan produk produk pertanian primer. Contohnya adalah usahatani tanaman pangan, usaha ternak, usaha ikan, usaha perkebunana, dan hortikultura.

2.1.3 Subsistem Agribisnis Hilir (pengolahan dan pemasaran)

Pada susbsistem hilir identik dengan pemasaran hasil, apakah produknya akan dijual dalam bentuk bahan primer, semi olahan dan bahan olahan yang siap

di sajikan. Permasalahan yang mendasar dari pemasaran hasil – hasil pertanian adalah menurunnya harga pada saat musim panen, walaupun secara teori menyatakan demikian, akan tetapi hal tersebut masih dapat diatasi dengan membuka pasar yang lebih luas, tidak hanya terbatas pada lingkungan atau pasar yang ada disekitar. Masalah rantai distribusi juga menjadikan nilai yang diterima petani lebih kecil apabila dibandingkan dengan margin yang diterima oleh pengepul, sehingga untuk memperoleh hasil yang maksimal maka secara tataniaga harus meminimalkan rantai tataniaganya.

Salah satu dari subsistem agribisnis tersebut adalah subsistem hilir (downstream agribusiness), yang terdiri atas dua macam kegiatan yaitu kegiatan pengolahan komoditas primer dan kegiatan pemasaran komoditas primer atau produk olahan. Kegiatan pengolahan komoditas primer adalah kegiatan yang memproduksi produk olahan baik produk setengah jadi maupun produk jadi yang siap dikonsumsi oleh konsumen dengan menggunakan bahan baku komoditas primer. Sedangkan kegiatan pemasaran adalah kegiatan memasarkan dan menghadirkan produk berupa komoditas primer maupun produk olahan kepada konsumen dalam bentuk, tempat, waktu yang tepat.

Dalam subsistem ini terdapat rangkaian kegiatan mulai dari pengumpulan produk usahatani, pengolahan, penyimpanan dan distribusi. Sebagian dari produk yang dihasilkan dari usahatani didistribusikan langsung ke konsumen di dalam atau di luar negeri. Sebagian lainnya mengalami proses pengolahan lebih dahulu kemudian didistribusikan ke konsumen. Pelaku kegiatan dalam subsistem ini adalah pengumpul produk, pengolah, pedagang, penyalur ke konsumen, pengalangan dan lain-lain. Industri yang mengolah produk usahatani disebut agroindustri hilir (downstream). Peranannya amat penting bila ditempatkan di perdesaan karena dapat menjadi motor penggerak roda perekonomian di perdesaan, dengan cara menyerap/mencipakan lapangan kerja, sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat perdesaan.

2.1.4 Subsistem Penunjang

Subsistem jasa layanan pendukung agribisnis (kelembagaan) atau supporting institution adalah semua jenis kegiatan yang berfungsi untuk mendukung dan melayani serta mengembangkan kegiatan subsistem hulu, subsistem usahatani, dan subsistem hilir. Lembaga-lembaga yang terkait dalam kegiatan ini adalah penyuluh, konsultan, keuangan, dan peneliti. Lembaga penyuluhan dan konsultan memberikan layanan informasi yang dibutuhkan oleh petani dan pembinaan teknik produksi, budidaya pertanian, dan manajemen pertanian. Untuk lembaga keuangan seperti perbankan, model ventura, dan asuransi yang memberikan layanan keuangan berupa pinjaman dan

penanggung risiko usaha (khusus asuransi), sedangkan lembaga penelitian baik yang dilakukan oleh balai-balai penelitian atau perguruan tinggi memberikan layanan informasi teknologi produksi, budidaya, atau teknik manajemen mutakhir hasil penelitian dan pengembangan. Berdasarkan pandangan bahwa agribisnis sebagai suatu sistem dapat terlihat dengan jelas bahwa subsistem-subsistem tersebut tidak dapat berdiri sendiri, tetapi saling terkait satu sama lain. Subsistem agribisnis hulu membutuhkan umpan balik dari subsistem usahatani agar dapat memproduksi sarana produksi yang sesuai dengan kebutuhan budidaya pertanian. Sebaliknya, keberhasilan pelaksanaan operasi subsistem usahatani bergantung pada sarana produksi yang dihasilkan oleh subsistem agribisnis hilir. Selanjutnya, proses produksi agribisnis hilir bergantung pada pasokan komoditas primer yang dihasilkan oleh subsistem usahatani. Subsistem jasa layanan pendukung, seperti telah dikemukakan, keberadaannya tergantung pada keberhasilan ketiga subsistem lainnya. Jika subsistem usahatani atau agribisnis hilir mengalami kegagalan, sementara sebagian modalnya merupakan pinjaman maka lembaga keuangan dan asuransi juga akan mengalami kerugian.

Agribisnis berperan dalam meningkatkan pendapatan petani dan pelaku agribisnis lainnya melalui peningkatan efisiensi dan nilai tambah. Selain itu dapat meningkatkan lapangan kerja melalui penumbuhan dan pengembangan usaha bidang pengolahan dan pemasaran hasil pertanian serta usaha industri penunjang dan jasa (Reginawati, 2005).

2.3 Pengembangan Agribisnis

Pengembangan agribisnis harus diikuti dengan pengembangan sumberdaya manusia. Pengembangan agribisnis merupakan salah satu bidang yang diprioritaskan dalam program pembangunan. Hal ini disebabkan agribisnis merupakan sektor yang direkomendasikan dalam program pembangunan nasional sebagai sektor unggulan dalam menunjang kesejahteraan rakyat. Pengembangan agribisnis bermanfaat dalam pembangunan berkelanjutan, karena bidang ini merupakan sektor unggulan dan bermanfaat bagi rakyat terutama bagi petani pedesaan yang memiliki keunggulan, dimana dalam bidang ini merupakan sektor penunjang utama dari kebutuhan rakyat. Menurut Soehardjo (1997), agribisnis sebagai sebuah sistem yang akan berfungsi baik apabila tidak ada gangguan pada salah satu subsistem.

Dalam pengembangan sektor agribisnis agar dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan pasar, diperlukan juga pengembangan terhadap sumber daya agribisnis. Pemanfaatan dan pengembangan teknologi serta pembangunan kemampuan sumber daya agribisnis dapat menunjang keberhasilan pengembangan agribisnis,

karena sumber daya agribisnis memiliki kemampuan yang dapat menangani berbagai kendala dari komoditas pertanian baik dari sebelum produksi hingga setelah produksi. Menurut Wibowo (1994) pengembangan agribisnis harus mengacu pada semua aktivitas baik dari pengadaan sarana produksi, proses produksi, pengolahan hasil produksi hingga penyalur hasil usahatani dan agroindustri. Dengan demikian, agribisnis dapat dipandang sebagai suatu sistem pertanian yang memiliki beberapa subsistem yaitu, subsistem hulu, onfarm, hilir, dan penunjang.

Strategi pengembangan agribisnis cabai ke depan diarahkan pada upaya mengembangkan produksi sesuai dengan kebutuhan, menciptakan pola tanam yang merata sepanjang tahun, meningkatkan daya saing dan kemampuan sumber daya manusia (SDM), menguatkan kelembagaan petani, permodalan, dan pemasaran, serta mengoptimalkan penggunaan lahan serta sarana dan prasarana (Taufik, 2012).

Selain itu, strategi pengembangan agribisnis perlu dilakukan untuk meminimalkan hambatan dan resiko yang mungkin timbul di masa yang akan datang karena di masa yang akan datang akan penuh dengan ketidakpastian. Beberapa contoh ketidakpastian antara lain harga yang tidak stabil, tidak stabilnya tingkat suku bunga, ketidakpastian hukum dan politik yang berpengaruh terhadap pihak investor yang ingin menanamkan modalnya, dan perubahan perilaku lingkungan pergaulan.

2.2 Komoditi Cabai Katokkon

Cabai katokkon merupakan cabai lokal toraja atau yang lebih sering disebut Lada Katokkon. Katokkon adalah cabai yang paling banyak dikonsumsi di daerah toraja dan sekitarnya. Cabai ini berbentuk mirip dengan paprika namun dalam bentuk mini dengan ukuran 3-4 cm, warnanya hijau keunguan saat masih muda dan berwarna merah saat matang, kandungan cabai katokkon ini adalah vitamin A dan C serta antioksidan. Cabai jenis ini memiliki rasa yang sangat pedas dan aromanya yang khas membuat cabai ini selalu dicari dikalangan pencinta makanan pedas.



Gambar 2.5. Cabai Katokkon

Cabai katokkon hanya dapat tumbuh pada dataran tinggi dengan ketinggian sekitar 704-1.646 mdpl dengan pH tanah 5,5-7,0 dengan kelembapan relatif 80% suhu 18-30 C serta sirkulasi udara yang baik dan lancar. Cabai lokal toraja

merupakan cabai komunitas unggulan bagi para petani cabai di toraja dikarenakan cabai ini tidak membutuhkan waktu yang lama untuk tidak membutuhkan waktu yang sangat lama untuk menghasilkan produk setelah tanam. Cabai ini hanya membutuhkan waktu 3 bulan setelah tanam untuk menghasilkan buah cabai katokkon. Cabai lokal ini dapat dipanen selama 4-5 kali dengan produksi setiap tanaman mencapai 1 kg. Berdasarkan data dari Dinas Pertanian Toraja Utara, pada tahun 2013, hasil produksi tanaman cabai lokal toraja mencapai 21 ton kemudian pada tahun 2014 naik menjadi 500 ton (Dinas Pertanian Toraja Utara, 2015). Harga cabai katokkon di tingkat petani mencapai Rp 35.000/kg, pada tingkat pedagang mencapai Rp 50.000- Rp 60.000 pada keadaan tertentu, khususnya pada saat musim hujan, harga cabai katokkon bisa menembus harga Rp100.000 pada saat hari keagamaan di Tana Toraja dan Toraja Utara. Karakteristik yang spesifik ini merupakan peluang agribisnis yang dapat membantu meningkatkan pendapatan petani (Driyunita dan Pairs, 2015).

Menurut Badan Pusat Statistik, produksi cabai besar sebesar 2549 ton/ha dan produksi cabai rawit sebesar 5229 ton/ha pada tahun 2020, sementara pada tahun 2021 produksi cabai besar terjadi penurunan 2462 ton/ha dan produksi cabai rawit terjadi penurunan 4784 ton/ha. Hal ini disebabkan oleh adanya faktor lingkungan yang mempengaruhi produksi cabai, sehingga hasil produksi cabai di tahun 2021 menurun dan memberikan dampak dipasaran dengan naiknya harga cabai, selain itu faktor produksi juga mempengaruhi produksi cabai, faktor produksi diantaranya luas lahan, kekurangan benih unggul, tenaga kerja, dan penggunaan pestisida yang berlebihan. Menurut (Sarina dan Pathan dalam Adhiana, 2021) menyatakan bahwa penambahan luas lahan cabai merah mampu meningkatkan produksi tanaman cabai, penggunaan bibit unggul mampu menghasilkan produksi cabai yang tinggi, hal ini sejalan dengan (Sarina, 2015) menyatakan bahwa benih berpengaruh terhadap produksi cabai.

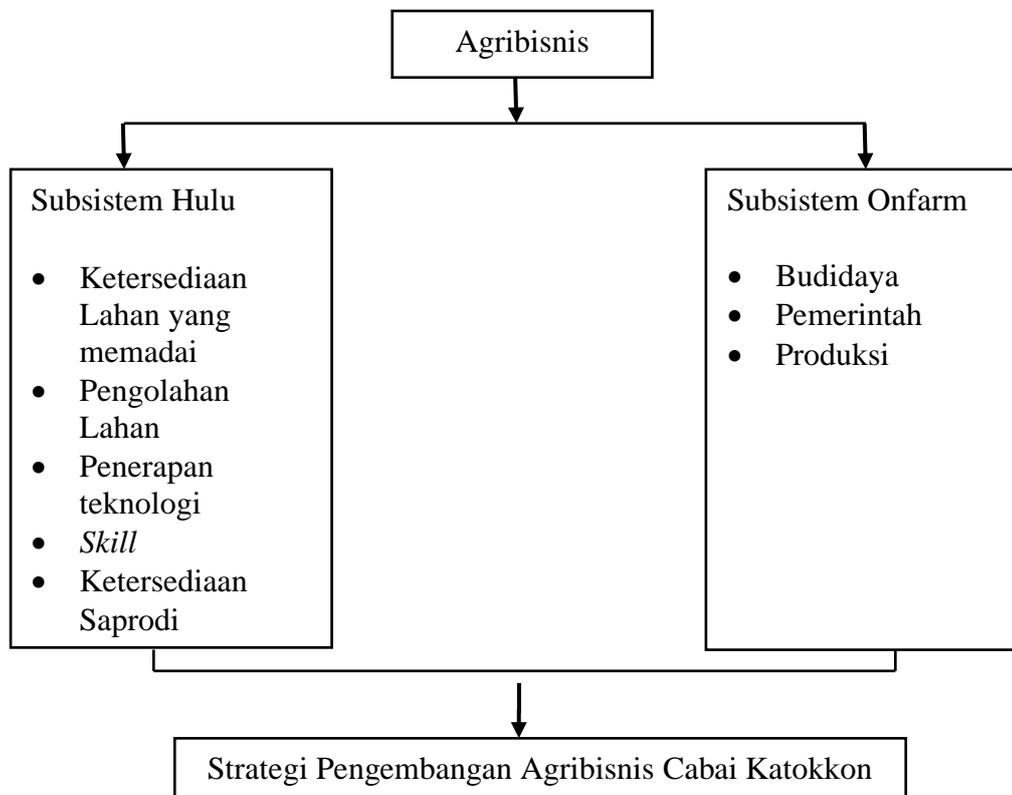
2.3 Kerangka Pemikiran

Kecamatan Kapalapitu merupakan salah satu kecamatan penghasil cabai katokkon. Pengembangan agribisnis cabai katokkon di Desa Kapalapitu, Kecamatan Kapalapitu, Kabupaten Toraja Utara terdiri dari 4 subsistem agribisnis. Adapun subsistem agribisnis yaitu subsistem hulu, subsistem *on-farm*, subsistem hilir dan subsistem penunjang. Subsistem agribisnis terdapat faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan agribisnis cabai katokkon yang ada di desa tersebut.

Pada penelitian ini mengambil dua subsistem, yaitu subsistem hulu dan subsistem on farm. Adapun faktor-faktor internal yang mempengaruhi upaya pengembangan agribisnis cabai katokkon yaitu sarana produksi, luas lahan,

ketersediaan saprodi, penerapan teknologi, kemampuan (*skill*), , pemasaran produk, harga, pendapatan. Sedangkan, faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan agribisnis cabai katokkon yaitu sosial, budaya dan demografi, ekonomi dan teknologi.

Setelah mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi upaya pengembangan agribisnis cabai katokkon di Desa Kapalapitu, selanjutnya akan diidentifikasi teori yang tertulis pada tinjauan pustaka. Setelah dilakukan identifikasi, maka akan dilakukan penyusunan strategi pengembangan agribisnis cabai katokkon di Desa Kapalapitu, Kecamatan Kapalapitu, Kabupaten Toraja Utara, Sulawesi Selatan. Adapun kerangka pemikiran penelitian ini dapat dilihat pada gambar di bawah ini;



Gambar 2.6. Kerangka Pemikiran Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Katokkon di Desa Kapalapitu, Kec. Kapalapitu, Kab.Toraja Utara Provinsi Sulawsi Selatan