

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha tani nenas muncul sebagai respons terhadap perubahan dinamika pasar global dan tuntutan konsumen yang semakin beragam. Pertumbuhan populasi, urbanisasi, dan perubahan gaya hidup mempengaruhi pola konsumsi, sementara tantangan perubahan iklim dan keberlanjutan mendorong adopsi praktik pertanian yang inovatif. Dalam konteks ini, pengembangan strategi usaha tani nenas menjadi penting untuk meningkatkan efisiensi produksi, mengoptimalkan pemasaran, dan menyelaraskan praktik pertanian dengan kebutuhan lingkungan. Dengan merinci aspek-aspek ini, strategi pengembangan dapat menjadi landasan yang kokoh untuk menjawab kompleksitas dan dinamika dalam industri tani nenas.

Nenas (*Ananas Comosus*) merupakan salah satu buah – buahan tropis yang banyak diminati baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Buah nanas umumnya dikonsumsi dalam bentuk segar atau buah meja, namun dapat pula dinikmati dalam bentuk juice sebagai minuman segar ataupun dalam bentuk olahan seperti dodol, kripik nanas dan selai. Pada buah nanas terdapat enzim asam bromelain yang bermanfaat untuk kesehatan diantaranya mengurangi tekanan darah, membersihkan darah, meningkatkan pencernaan, menghambat pertumbuhan sel kanker, dan meningkatkan sistem pertahanan tubuh.(Astoko, 2019)

Strategi Pengembangan Usaha Tani Nenas di Desa Buntu Malangka, Kecamatan Buntu Malangka, Kabupaten Mamasa dapat didasarkan pada potensi lokal, kondisi iklim yang mendukung pertumbuhan nenas, serta permintaan pasar

yang meningkat terhadap buah ini. Selain itu, melibatkan petani lokal, memberikan pelatihan, dan menerapkan teknologi pertanian yang tepat juga dapat meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan masyarakat setempat.

Desa Buntu Malangka, merupakan desa dengan produksi nenas yang berpotensi untuk memasok nenas ke wilayah perkotaan. Dimana Produksi nenas di wilayah Sulawesi barat sendiri khususnya di Kabupaten Mamasa masih terbilang minim. Penyebab rendahnya produksi nenas adalah bentuk kultur budidayanya yang masih bersifat usaha sampingan belum intensif dalam skala agribisnis. Petani hanya mampu menjual buah nenas dalam bentuk buah segar, dan belum ada kerja sama antara Petani dengan perusahaan yang siap menampung hasil panen dari petani.

Tabel 1. Produksi buah di Kabupaten Mamasa tahun 2023

Jumlah produksi (Kwintal)	
Nenas	65

Sumber : Badan pusat statistik kabupaten Mamasa

Berdasarkan latar belakang maka penulis menganggap perlu untuk meneliti strategi untuk pengembangan usahatani nenas untuk mengkaji lebih lanjut tentang Potensi Komoditas Nenas di Desa buntu Malangka dengan mengangkat judul penelitian “**Strategi Pengembangan Usaha tani Nanas (*Ananas comosus*) di Desa Buntu Malangka, Kecamatan Buntu Malangka Kabupaten Mamasa.**

1.2 Rumusan masalah

1. Apa Faktor Internal dan Eksternal yang mempengaruhi pengembangan usahatani nenas di Desa Buntu Malangka?

2. Bagaimana strategi yang digunakan petani untuk pengembangan usahatani nenas di Desa Buntu Malangka

1.3 Tujuan

1. Menentukan faktor Internal dan Eksternal dalam Strategi Pengembangan Usahatani Nenas di Desa Buntu Malangka.
2. Mengetahui strategi yang digunakan petani untuk pengembangan Usahatani Nenas di Desa Buntu Malangka.

1.4. Manfaat penelitian

1. Bagi petani, hasil dari penelitian ini dapat memberikan informasi tentang Strategi Pengembangan usahatani di tempat penelitian.
2. Bagi pemerintah, hasil penelitian ini bisa digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk mengembangkan usahatani Nanas di tempat penelitian
3. Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi dalam melakukan penelitian tentang Strategi Pengembangan usahatani nanas

BAB II

TINJAUAN PUSTALAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian Ilma Satriana Dewi, Darus, Bagus Prasetyo yang berjudul “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI NENAS DI KECAMATAN TAMBANG KABUPATEN KAMPAR” (Kampar, 2022) menunjukkan bahwa Faktor kekuatan pada usahatani nenas terdiri dari Kemampuan SDM yang tinggi, Menggunakan bibit unggul, Pemeliharaan tanaman nenas mudah, Lahan milik sendiri, dan Sarana produksi untuk usahatani nenas tersedia dan mudah diperoleh petani. Faktor kelemahan terdiri dari Produk tidak tahan lama, Penggunaan teknologi masih sederhana, Terbatasnya modal, Belum ada kelompok tani, dan Kegiatan penyuluhan atau pelatihan untuk usahatani nenas masih terbatas dilakukan. Faktor peluang terdiri dari Permintaan buah nenas meningkat, Tersedianya industri pengolahan, Dukungan pemerintah pada usahatani nenas, Kemajuan teknologi dalam usahatani nenas dan Pengembangan varietas baru. Faktor ancaman terdiri dari Buah-buahan impor, Serangan hama dan penyakit, Alih fungsi lahan untuk komoditas pertanian lainnya, Pembangunan infrastruktur atau pemukiman, Bencana alam, dan Persaingan dengan buah-buahan lokal lain. Strategi utama yang dapat diterapkan untuk usahatani nenas ke depannya berdasarkan analisis diagram SWOT adalah strategi SO yaitu, Meningkatkan kemampuan dan pengetahuan SDM dalam teknologi budidaya nenas dan Meningkatkan luas lahan.

Penentuan strategi pengembangannya adalah WO (Weaknesis – Opportunities) mendukung strategi turn around dengan rumusan strategi yaitu

- 1) memberikan penyuluhan kepada petani tentang peningkatan produksi nenas,
- 2) memberikan pelatihan keterampilan dalam mengelola nenas menjadi produk olahan,
- 3) meningkatkan pemasaran dengan mengandalkan letak
- 4) meningkatkan kualitas buah nenas
- 5) melakukan pemeliharaan tanaman secara intensif untuk meningkatkan produksi nenas. Implementasinya dalam bentuk program yang dapat diterapkan yaitu penerapan teknologi budidaya usahatani nenas, memaksimalkan penggunaan lahan, meningkatkan nilai tambah buah nenas, memperlancar transportasi pedesaan, meningkatkan sarana dan prasarana jalan, penerapan teknologi pra panen dan paska panen (Hatmi, 2022)

Strategi pengembangan usaha tani nenas dapat dilakukan dengan memanfaatkan lahan yang subur untuk menguasai pasar dan meningkatkan hasil produksi nenas, memanfaatkan iklim dan sarana produksi yang mudah untuk meningkatkan produksi, menjadikan lokasi usaha tani nenas sebagai sentra nenas senga mampu menguasai pasar, menggunakan tenaga kerja secara efektif dan memanfaatkan persaingan yang relatif wajar untuk meningkatkan mutu dan hasil panen.(Pratiwi, 2016)

2.2 Usaha tani

Ilmu usahatani adalah ilmu terapan yang membahas atau mempelajari bagaimana menggunakan sumberdaya secara efisien dan efektif pada suatu usaha pertanian agardiperoleh hasil maksimal. Sumber daya itu adalah lahan, tenaga kerja, modal dan manajemen (Shinta, 2011)

Usahatani merupakan usaha yang dilakukan oleh petani untuk mendapatkan keuntungan dan kesejahteraan dari pertanian. Jadi usaha tani adalah sebagai organisasi dari alam yang di usahakan oleh petani, keluarga tani, lembaga atau badan usaha lainnya yang berhubungan dengan pertanian untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. (Ruauw et al., 2011)

Berdasarkan kutipan diatas dapat disimpulkan bahwa usaha tani adalah hal yang dilakukan untuk memanfaatkan sumber daya alam secara efisien dan efektif untuk memperoleh hasil yang maksimal untuk meningkatkan perekonomian petani ataupun lembaga di bidang usaha pertanian.

2.3 Nanas (*Ananas comusus*).

Nanas (*Ananas Comosus L. Merr*) merupakan salah satu buah – buahan tropis yang banyak diminati baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Buah nanas umumnya dikonsumsi dalam bentuk segar atau buah meja, namun dapat pula dinikmati dalam bentuk juice sebagai minuman segar ataupun dalam bentuk olahan seperti dodol, kripik nanas dan selai. Pada buah nanas terdapat enzim asam bromelain yang bermanfaat untuk kesehatan diantaranya mengurangi tekanan darah, membersihkan darah, meningkatkan pencernaan, menghambat pertumbuhan sel kanker, dan meningkatkan sistem pertahanan tubuh. Nanas merupakan komoditi yang terbukti memiliki peluang pasar yang cukup baik di dalam maupun di luar negeri. Saat ini pemasaran buah nanas tidak hanya dalam bentuk segar tetapi juga dalam bentuk pangan olahan, misalnya nanas segar tetapi juga dalam bentuk pangan olahan, misalnya nanas kalengan, nata de pina, jam, dodol dan lain–lain. Pada buah nanas terdapat enzim asam bromelain yang bermanfaat untuk kesehatan diantaranya

mengurangi tekanan darah, membersihkan darah, meningkatkan pencernaan, menghambat pertumbuhan sel kanker, dan meningkatkan sistem pertahanan tubuh.(Astoko, 2019)

Selain bermanfaat untuk dijadikan peluang usaha nenas juga memiliki manfaat untuk kesehatan. Menurut Irfan Silaban & Soraya Rahmanisa (2016) Buah nenas (*Ananas comosus*) banyak mengandung zat gizi antara lain vitamin A, kalsium, fosfor, magnesium, besi, natrium, kalium, dekstrosa, sukrosa (gula tebu), serta enzim bromelin (bromelain) yang merupakan 95%-campuran protease sistein, yang dapat menghidrolisis protein (proteolisis)

Nanas juga mengandung serat yang berguna untuk membantu proses pencernaan. Menurunkan kolesterol dalam darah dan mengurangi resiko diabetes dan penyakit jantung. Serat dari 150 gram nenas setara dengan separuh dari jeruk. Selain itu kandungan vitamin dan mineral menjadikan nenas sumber yang bagus untuk vitamin C dan berbagai macam vitamin lainnya. Asam chlorogen, yaitu antioksidan yang banyak terdapat di buah - buahan juga dapat ditemukan pada nenas. Asam ini memblokir formasi dari nitrosamine, zat yang dapat menyebabkan kanker. Nitrosamine terbentuk ketika daging olahan yang diberi pengawet dipanaskan pada suhu tinggi. Penelitian menyebutkan nenas mempunyai asam amino esensial dan non esensial untuk membantu memperkuat sistem imun dalam tubuh, mengatasi kelelahan dan meningkatkan stamina dan energi, zat valine dan leucine yang terdapat di dalam nenas juga dibutuhkan oleh tubuh kita untuk pertumbuhan dan memperbaiki jaringan otot. Zat ini juga termasuk salah satu zat esensial yang diperlukan untuk mempertahankan kadar energi tubuh kita. Zat

aminonon esensial, proline, penting untuk mempertahankan fungsi sendi dan tendon serta menguatkan otot jantung. Nanas mengandung cystine yang berguna untuk pembentukan kulit dan rambut kita, penting untuk membentuk formasi kulit dan mempercepat penyembuhan luka. Cystine juga membantu memperlambat proses penuaan dini. (Winastia, 2011)

Nanas (*Ananas Comosus* L. Merr) ialah buah yang sangat populer di Indonesia yang mempunyai penilaian gizi yang sangat tinggi dilainkan dengan buah lainnya. Nanas mempunyai keunggulan dengan membantu kesehatan karena terkandung enzim bromelain, yang menghidrolisis protein, melunakkan daging, dan memiliki khasiat penyembuhan. Kandungan air nanas segar memungkinkan mikroorganisme tumbuh dan membusuk dengan cepat. (Afriana, 2017)

2.4 Pengertian strategi

Dalam penelitian (Tanjung, 2018) Mengambil pendapat beberapa ahli tentang pengertian tentang strategi:

Penelitian David (2012), salah satu kunci keberhasilan suatu usaha tergantung pada kinerja Sumber Daya Manusia (SDM), yang secara langsung atau tidak langsung memberikan kontribusi pada usaha tersebut, yang meliputi pemangku kepentingan eksternal dan kepentingan internal yang memiliki. Untuk memperoleh kinerja optimal dari keberadaan internal dalam usaha tersebut maka perlu menetapkan strategi yang tepat dan terarah, yaitu dengan memikirkan bagaimana mengelola usaha agar mau mencapai tujuan yang telah ditetapkan yang diinginkan.

Sedangkan menurut Situmorang dan Dilham (2007), strategi sebagai cara untuk mencapai tujuan jangka panjang. Sedangkan manajemen strategis didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang memungkinkan suatu organisasi untuk mencapai tujuannya. Strategi merupakan alat yang sangat dibutuhkan untuk mencapai tujuan di masa depan yang tidak pasti dan tidak jelas. Strategi berusaha mengangkat kemampuan potensial untuk dapat beradaptasi terhadap perubahan-perubahan lingkungan dengan meminimalkan kemungkinan kegagalan dan memaksimalkan keberhasilan dalam mencapai tujuan

Berdasarkan pengertian tentang strategi diatas dapat disimpulkan bahwa strategi adlah pemanfaatan cara untuk memanfaatkan sumberdaya yang berpotensi untuk mencapai tujuan jangka panjang

2.5 Konsep manajemen strategi

Manajemen strategi adalah arus keputusan dan tindakan yang mengarah pada pengembangan suatu strategi atau strategi yang efektif untuk membantu mencapai tujuan organisasi. Ini melibatkan analisis lingkungan, pengembangan strategi, implementasi dan evaluasi kinerja untuk memastikan adaptasi terhadap perubahan kondisi internal dan eksternal.

Manajemen strategi merupakan suatu rangkaian aktivitas terhadap pengambilan keputusan yang bersifat mendasar dan komprehensif, dan disertai dengan penetapan cara aplikasinya yang dibuat oleh pimpinan dan juga dilaksanakan oleh seluruh pihak-pihak yang terlibat di dalam suatu perusahaan dalam mencapai tujuan yang diharapkan. Manajemen strategik ini juga suatu sistem

yang digunakan sebagai satu kesatuan dalam memiliki beragam komponen saling berkaitan dan mempengaruhi antara satu dan lainnya serta bergerak secara serentak menuju arah yang sama pula.(Yunus, 2016)

Kebijakan atau *policy* dalam suatu organisasi merupakan pedoman umum untuk melakukan kegiatan ataupun keputusan dari orang-orang yang ada dalam organisasi tersebut. Kebijakan biasanya berupa suatu pernyataan yang dapat memberikan pedoman kepada anggota organisasi tentang bagaimana hendaknya mereka bertindak dalam suatu situasi tertentu. Suatu situasi yang spesifik sering kali membuat seseorang sulit untuk mengambil langkah secara pasti jika tidak ada ketentuan dari pihak atasan yang bisa digunakan karena menyangkut aktivitas bisnis perusahaan secara keseluruhan. Adanya pedoman semacam itu amatlah diperlukan Sebagai salah satu aspek dalam administrasi bisnis (Hamid, 2015)

2.6 Strategi pengembangan

Strategi pengembangan merujuk pada serangkaian langkah yang diambil oleh suatu organisasi untuk memperluas atau meningkatkan aktivitas bisnisnya. Ini dapat melibatkan diversifikasi ke pasar atau produk baru, penetrasi lebih lanjut ke pasar yang sudah ada, atau pengembangan produk dan layanan baru. Tujuannya adalah mencapai pertumbuhan jangka panjang dan meningkatkan nilai organisasi.

Strategi pengembangan melibatkan upaya untuk memperluas atau memperluas kapabilitas, cakupan pasar, tau produk dan layanan organisasi. Dua pendapat umum adalah diverivikasi (memasuki pasar atau industry baru) dan presentasi pasar (mengoptimalkan penjualan pasar yang sudah ada).

Salah satu contoh strategi pengembang adalah perbaikan sarana dan prasarana produksi, dan sumber daya manusia serta penanaman modal swasta dengan dukungan dari pemerintah, meningkatkan dan mempertahankan kualitas dan kuantitas produk serta efisiensi penggunaan sarana dan prasarana produksi, meningkatkan kualitas sumber daya pengusaha secara teknis, moral dan spiritual melalui kegiatan pembinaan untuk memaksimalkan produksi (Afridhal, 2017)

2.7 Analisis lingkungan Usaha

A. Analisis lingkungan internal

Analisis lingkungan internal proses evaluasi dan pemahaman faktor-faktor yang ada di dalam organisasi, seperti kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) internal, untuk membantu merancang strategi yang efektif dan meningkatkan kinerja perusahaan.

Analisis lingkungan internal melibatkan penilaian faktor-faktor di dalam organisasi yang dapat memengaruhi kinerja. Ini termasuk kekuatan dan kelemahan internal, sumber daya manusia, sistem manajemen, dan proses operasional.

Analisis terhadap lingkungan internal perusahaan bertujuan untuk mengidentifikasi sejumlah kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada sumber daya dan proses bisnis internal yang dimiliki perusahaan. Sumber daya dan proses bisnis internal dikatakan memiliki kekuatan apabila sumber daya dan proses bisnis internal tersebut memiliki kemampuan (*capability*) yang akan menciptakan *distinctive competencies* sehingga perusahaan akan memperoleh keunggulan kompetitif. (Susanthi, 2017)

B. Analisis lingkungan eksternal

Lingkungan eksternal adalah lingkungan yang berada diluar organisasi dan perlu dianalisis untuk menentukan kesempatan (*opportunities*) dan ancaman (*threath*) yang akan dihadapi perusahaan. (Riyanto, 2018)

Analisis lingkungan eksternal dilakukan untuk dapat mengidentifikasi faktor-faktordi luar lingkungan perusahaan yang mempengaruhi kelangsungan bisnis perusahaan tersebut.Terdapat dua metode analisis yang digunakan yaitu analisis PEST (Politik, Ekonomi,Sosial dan Teknologi), dan analisis kompetitif Porter.(Riyanto, 2018)

- Faktor politik

Stabilisasi politik, kebijakan pemerintah, dan hubungan internasional yang berdampak pada operasional dan keberlanjutan bisnis

- Faktor social

Perubahan trend an preferensi konsumen, demografi, pola gaya hidup, dan budaya yang dapat mempengaruhi permintaan pasar

- Faktor teknologi

Inovasi teknologi yang dapat merubah cara bisnis beroperasi, serta tingkatv adopsi teknologi di masyarakat

2.8 Analisis SWOT

Pengertian analisis SWOT

Kekuatan dan kelemahan dalam area fungsional bisnis yang dapat digunakan sebagai dasar untuk tujuan dan penetapan strategi suatu organisasi. Maka analisis SWOT merupakan instrumen yang bermanfaat dalam melakukan analisis strategi

untuk menilai kualitas financial dan mampu meminimalisasikan kelemahan yang terdapat dalam persaingan (Setyaningsih, 2018)

Proses pengambilan keputusan strategis umumnya senantiasa dikaitkan dengan masalah misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Oleh karena itu, sebagai strategic planner dalam melakukan analisis perlu memperhatikan berbagai aspek yang terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor itu secara garis besar dapat dikelompokkan dalam 4 kategori yang disebut sebagai Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*) dan Ancaman (*Threat*), sehingga dikenal dengan sebutan ANALISIS SWOT. Meski kelihatannya sederhana, analisis SWOT bisa memberikan identifikasi yang lengkap atas faktor-faktor perusahaan tersebut. Hal ini bisa dimengerti karena pijakan Analisis SWOT adalah berhubungan dengan masalah internal dan masalah eksternal perusahaan. Analisis SWOT secara sekaligus dapat dipakai untuk melakukan evaluasi faktor internal dan eksternal perusahaan secara Jurnal Teknologika sekaligus, sehingga selanjutnya bisa dicarikan solusinya. Apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan akan diidentifikasi dalam matrik IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*), sedangkan hal-hal yang menjadi peluang dan ancaman akan dicerminkan dalam matrik EFAS (*External Factor Analysis Summary*). Gabungan dari kedua matrik tersebut melalui SWOT Diagram akan mencerminkan posisi perusahaan yang dikenal sebagai Positioning (Widowati & Andrianto, 2022)

Matriks IFAS dan EFAS

Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) adalah alat analisis strategis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor internal yang memengaruhi kinerja suatu organisasi. Matriks ini membantu organisasi untuk mengidentifikasi kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) internalnya.

Matriks EFAS (External Factor Analysis Summary) adalah alat analisis strategis yang digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja suatu organisasi. Matriks ini membantu organisasi untuk memahami lingkungan eksternalnya dengan mengidentifikasi peluang dan ancaman yang mungkin dihadapi.

Table 2. Analisis IFAS

No	Faktor internal	Bobot	Rating	Skor
A	Kekuatan			
1	Nenas mengandung nutrisi yang tinggi			
2	Nenas sebagai buah yang direkomendasikan untuk kesehatan			
3	Pengalaman bertani nenas			
4	Perawatan yang mudah			
	Total			
B	Kelemahan			
1	Cuaca/iklim			
2	Buah cepat busuk			
3	Belum ada industri olahan nenas			
4	Kurang diperhatikan petugas pertanian			
	Total			

Tabel 3, Analisis EFAS

No	Faktor eksternal	Bobot	Rating	Skor
A	Peluang			
1	Banyak produk yang berbahan baku nenas			
2	letak perkebunan			
3	Komoditi pertanian daerah			
4	Dapat di ekspor ke luar daerah			
	Total			
B	Ancaman			
1	Adanya pesaing produksi nenas di daerah lainnya			
2	Harga tidak stabil			
3	Serangan hama			
4	Adanya buah pesaing			
	Total			

Matriks swot

Matriks SWOT ini merupakan alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman perusahaan. Tahapan dalam menyusun matriks SWOT adalah sebagai berikut:

- Menyusun daftar peluang dan dan ancaman eksternal perusahaan serta perusahaan serta kekuatan dan kelemahan internal perusahaan
- Menyusun strategi SO (*StrengthOpportunity*) dengan cara mencocokkan kekuatan kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal.

- Menyusun strategi WO (*WeaknessOpportunity*) dengan cara mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal.
- Menyusun strategi ST (*StrengthThreat*) dengan cara mencocokkankekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal.
- Menyusun strategi WT (*WeaknessThreat*) dengan cara mencocokkankelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal. (Setyorini et al., 2016)

IFAS EFAS	Strenght (S) Tentukan faktor-faktor kekuatan internal	Weaknesses (W) Tentukan faktor-faktor kelemahan internal
	Opporttunies (o) Tentukan faktor-faktor peluang eksternal	Strategi S-O Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang
Threat (T) Tentukan faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi S-T Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi W-T Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Gambar 1 Model matriks SWOT

Sumber: Rangkuti 2016

Rangkuti (2015) menyatakan bahwa membuat matrik dengan menggabungkan SWOT menjadi suatu matrik dan kemudian didefenisikan sema aspek dalam SWOT. Dari kuadrat tempat bertemunya SWOT tersebut kemudian dibuat strategi

yang sesuai dengan aspek-aspek SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagian peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan 4 sel kemungkinan alternative yaitu :

1. Strategi Strength Opportunities (Kekuatan-Peluang)
2. Strategi Strength Threats (Kekuatan-Ancaman)
3. Strategi Weakness Opportunities (Kelemahan-Peluang)
4. Strategi Weakness Threats (Kelemahan-Ancaman)

BAB III

KERANGKA PIKIR

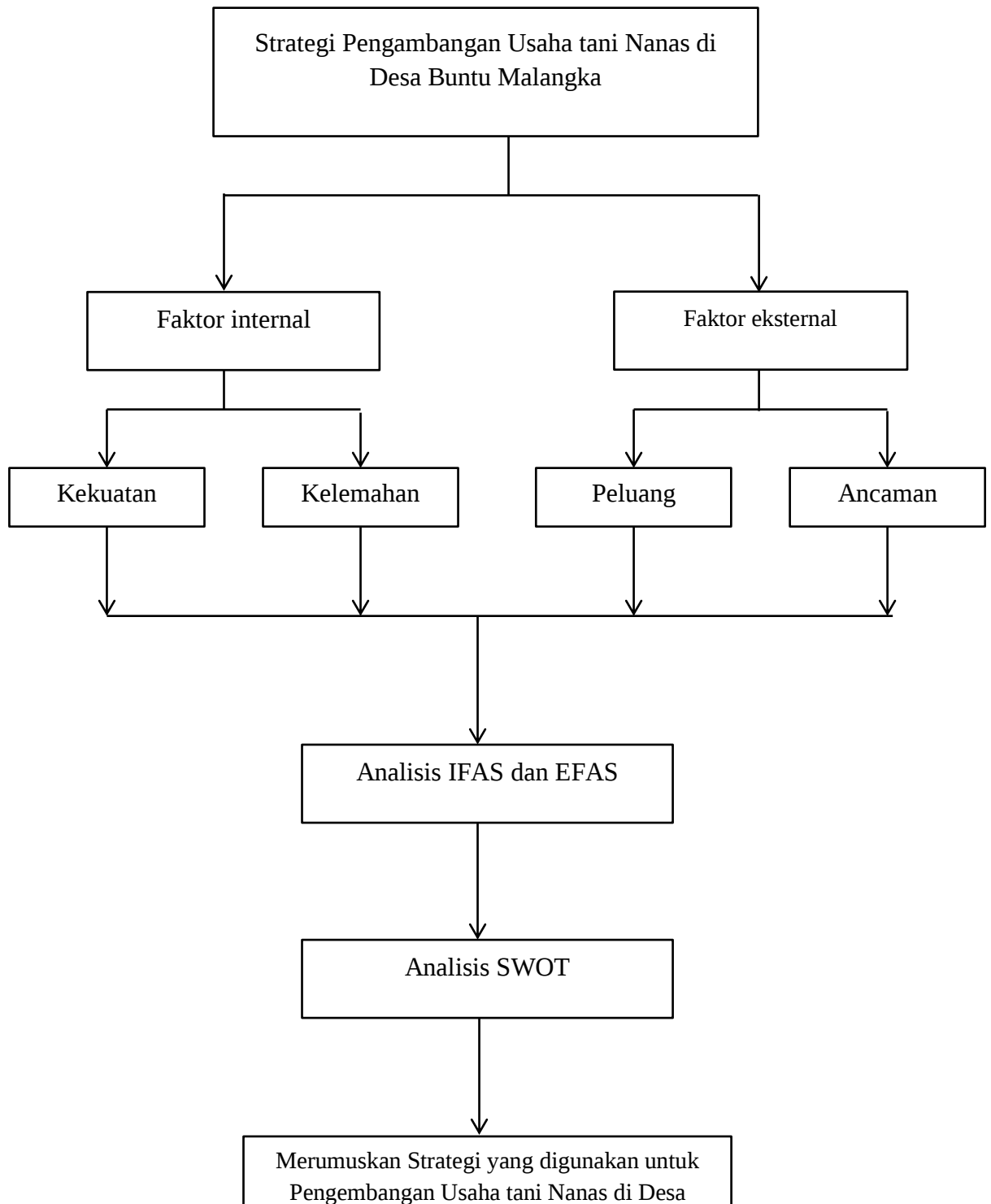
3.1 Kerangka fikir

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi atau program dalam Pengembangan Usaha Tani Nanas di Desa Buntu Malangka Kecamatan Buntu Malangka Kabupaten Mamasa Dengan menggunakan analisis swot dalam menyusun dan memutuskan strategi pengembangan berdasarkan hasil dari olahan data dan wawancara.

Penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor internal berupa faktor kekuatan dan kelemahan yang berpengaruh terhadap Pengembangan Usaha Tani Nanas di Desa Buntu Malangka faktor kekuatan dan kelemahan itu dapat berupa faktor pemasaran, produksi, kontribusi pemerintah dan sumber daya manusia. Penelitian ini juga akan mengidentifikasi faktor eksternal yang berupa faktor peluang dan ancaman

Analisis faktor internal dan eksternal bertujuan untuk mengidentifikasi faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mempengaruhi Usaha tani Nanas di Desa Buntu Malangka yang kemudian diformulasikan kedalam matriks IFAS dan EFA

Adapun bagan kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2 Kerangka pemikiran

Defenisi Oprasional

1. Nanas adalah buah tropis yang termasuk dalam keluarga Bromeliaceae yang dapat dimakan dan memiliki rasa buah yang manis dan asam
2. Keuntungan dari Usaha tani Nanas diperoleh dari hasil penerimaan dikurang dengan biaya total yang meliputi biaya perawatan sampai panen
3. Strategi Pengembangan Usaha tani Nanas adalah langkah yang dilakukan terhadap peluang dan ancaman dari faktor eksternal serta kekuatan dan kelemahan dari faktor internal yang dapat mempengaruhi produktifitas nanas di masa yang akan datang
4. Kondisi internal dan eksternal pengembangan usaha tani nanas yang mencakup peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan di analisis dalam analisis SWOT
5. Kekuatan dari faktor internal dalam usaha tani nanas adalah keunggulan bagi pelaksanaan pengembangan usaha tani nanas
6. Kelemahan dalam faktor internal usaha tani nanas adalah kekurangan dalam pengembangan usaha tani nanas yang menjadi kendala bagi petani nanas
7. Peluang dalam faktor eksternal adalah kesempatan yang dapat di manfaatkan oleh petani nanas untuk pelaksanaan pengembangan usaha tani nanas
8. Ancaman dalam faktor eksternal adalah hal yang dapat mengurangi produksi dan pemasaran nanas dalam pengembangan usaha tani nanas

9. Matriks Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (Matriks SWOT) adalah matriks yang akan digunakan untuk menyusun berbagai alternatif strategi pengembangan

BAB IV

METODE PENELITIAN

4.1. Waktu dan tempat

Penelitian akan dilaksanakan di Desa Buntu Malangka Kecamatan Buntu Malangka Kabupaten Mamasa selama satu bulan yang terhitung dari tanggal 12 february – bulan Maret tahun 2024

4.2 Populasi dan sampel

Populasi dalam penelitian ini terdiri dari petani atau pelaku usaha tani nanas, kelompok tani yang tedapat di desa Buntu Malangka, aparat desa dan pegawai dinas pertanian kabupaten Mamasa.

Adapun sampel dalam penelitian ini adalah kepala dusun satu orang, kepala Desa satu orang, lima orang/kelompok tani, penyuluh pertanian dua orang, pegawai dinas pertanian bidang pemasaran satu orang dan satun orang masyarakat desa buntu malangka yang berperan sebagai informan atau respoden untuk memberikan keterangan tentang fakta atau pendapat tentang permasalahan yang diteliti yang terdiri dari yang berjumlah sepuluh orang. Total responden sebanyak 11 orang.

Penetapan kepala dusun, kepala desa, kelompok tani, penyuluh pertanian dan pegawai dinas pertanian sebagai sampel penelitian dikarenakan informasi yang akan di terima akan lebih akurat dari kompetensi yang dimiliki responden.

4.3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang diperoleh dari data primer dan data sekuder. Data primer diperoleh dari obsevasi secara langsung dan wawancara dengan pelaku usaha tani nanas di desa Buntu

Malangka. Sedangkan data primer diperoleh dari balai penyuluh pertanian, instansi pemerintahan yang terkait yaitu kantor kepala desa, serta buku-buku atau jurnal yang mendukung penelitian.

4.4. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1. Observasi adalah teknik yang digunakan untuk memperoleh data secara langsung dari objek penelitian yang diperlukan dalam pembahasan penelitian
2. Wawancara adalah pengumpulan data dengan melakukan Tanya jawab dengan responden atau masyarakat dan pelaku usaha tani nanas itu sendiri, dengan memberikan serangkaian pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk di jawab
3. Dokumentasi adalah pengumpulan data dalam bentuk gambar data- dari laporan, jurnal dan penelitian terdahulu yang mendukung penelitian ini.

4.5 Analisis Data

Untuk perumusan strategi hal yang diperlukan adalah

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah penilaian yang digunakan untuk mengetahui strategi apa yang digunakan untuk menentukan peluang dan ancaman eksternal yang akan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan.

2. Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat analisis yang mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap usaha. Matriks swot ini sendiri bertujuan untuk menyusun perencanaan strategi, memberikan dasar bagi pengambilan keputusan, mengidentifikasi peluang dan ancaman dengan menyesuaikan kekuatan dan kelemahan

Ada delapan langkah menyusun matriks SWOT yaitu

1. Tuliskan kekuatan internal pada usaha tani
2. Tuliskan kelemahan internal pada usaha tani
3. Tuliskan peluang eksternal pada usaha tani
4. Tuliskan ancaman eksternal pada usaha tani
5. Mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan mencatat strategi SO
6. Mencocokkan kelemahan internal dan peluang eksternal dan mencatat strategi WO
7. Mencocokkan kelemahan internal dan peluang eksternal dan mencatat strategi ST
8. Mencocokkan kelemahan internal dan ancaman eksternal dan mencatat strategi WT

BAB V

KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

5.1. Profil Desa Buntu Malangka

Deskripsi Geografis Desa Buntu Malangka

Buntu Malangka merupakan desa yang terletak di Kecamatan Buntu Malangka, Kabupaten Mamasa, Provinsi Sulawesi barat yang terdiri dari 6 dusun yaitu dusun Tanete, dusun Tullu manuk, dusun Sodangan, dusun Kayu berang, dusun Salu mabuk dan dusun sumua . Secara geografis dusun sumua` berjarak $\pm$ 5km dari dusun lainnya. Desa buntu malangka juga merupakan pusat pemerintahan Kecamatan Buntu malangka yang berjarak $\pm$ 69km dari pusat kota Kabupaten Mamasa.

Batas- batas desa Buntu Malangka :

1. sebelah utara : Desa Taora
2. sebelah selatan : Desa Salurindu
3. sebelah barat : Desa Ranteberang
4. sebelah timur : Desa Penatangan
5. sebelah tenggara : Desa kebanga

Deskripsi Demografis Desa Buntu malangka

Total jumlah penduduk Desa buntu malangka berjumlah 981 jiwa yang terdiri dari 263 kepala keluarga (KK). Tingkat pendidikan masyarakat desa buntu malangka di dominasi oleh tingkat pendidikan SMP, dan SMA . Hanya seebagian kecil penduduk yang beprofesi sebagai PNS. Mayoritas penduduk desa

buntu malangka berprofesi sebagai petani yang sebagian besar penduduk memiliki lahan yang diolah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti sawah dan perkebunan.

Desa buntu malangka memiliki beberapa sekolah yaitu: SDN 004 Sumua`, SDN 006 Sodangan, SMPS Puncak sumua,` SMPN 3 Buntu Malangka, dan SMA 2 Buntu malangka. Dengan adanya fasilitas pendidikan dari sekolah Dasar sampai dengan tingkat sekolah menengah atas memungkinkan penduduk dapat mengenyam pendidikan sampai denangan tingkat SMA.

5.2. Profil Usaha tani Nenas

Nenas di desa Buntu malangka mulai di budidayakan di dusun sumua pada tahun 2008 namun masih dibudidayakan oleh sebageian kecil petani saja dan masih belum banyak hasil pertanian nenas yang dapat di jual. Pada tahun 2021 usaha tani nenas mulai digeluti oleh sebagian besar penduduk untuk dijadikan sebagai salah satu usaha untuk perekonoian masyarakat, mengingat hasil dari penjualan nenas dapat dikatakan cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari bagi petani itu sendiri.

BAB VI

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pembahasan ini akan dipaparkan secara jelas bagaimana identitas dan gambaran umum tentang latar belakang Responden yang digunakan dalam penelitian ini yang diklarifikasikan berdasarkan usia, pendidikan dan pekerjaan Responden dan bagaimana strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha tani di Desa Buntu Malangka.

6.1 identitas responden

Responden dalam penelitian ini berdasarkan usia, pendidikan dan pekerjaan yang berjumlah 10 orang. Responden dalam penelitian ini di selain berprofesi sebagai pegawai kantor desa juga masih berprofesi sebagai petani. Responden juga kebanyakan berjenis kelamin laki-laki dikarenakan laki-laki lebih produktif untuk usaha tani nenas dan jumlah laki-laki lebih banyak melakukan usaha tani nenas.

Tabel 4 . Deskripsi Responden berdasarkan umur

No	Umur (Tahun)	Jumlah responden	Presentase (%)
1	20 – 25	1	9,09
2	26 – 30	3	27,3
3	31 – 35	1	9,09
4	36 – 40	1	9,09
5	41 – 45	2	18,2
6	46 – 50	1	9,09
7	51 – 60	2	18,2
	Total	11	100%

Sumber: Data primer telah diolah 2024

Umur responden yang telah dikelompokkan pada tabel.. menunjukkan bahwa jumlah terbesar yaitu umur 26-30 tahun, yang kemudian disusul dengan umur 41-45 dan 51-60. Ini disebabkan karena usia tersebut sangat produktif untuk melakukan usaha tani yang didukung oleh pengalaman mengolah lahan khususnya di daerah pegunungan dengan kondisi cuaca yang tidak menentu.

Tabel 5. Deskripsi responden berdasarkan pendidikan

No	Tingkat	Jumlah Responden	Presentase (%)
1	SD	-	-
2	SMP	-	-
3	SMA/ Sederajat	7	63,5
4	SARJANA/MAGISTER	4	36,5
	Total	11	100%

Sumber: Data primer telah diolah 2024

Pada tabel menunjukkan bahwa tingkat pendidikan didominasi oleh tingkat SMA/Sederajat yaitu sebanyak 7 orang atau 70%

Tabel 6. Deskripsi responden berdasarkan jumlah tanggungan keluarga

No	Nama	Jumlah tanggungan keluarga
1	Rafi yoktafia	2
2	Rusdi riguni	1
3	Ridwan	3
4	Dominggus	4
5	Mendek	3
6	Seruni melur	4
7	Supriadi	3
8	Yomes	4
9	Melcin setiawan	3

No	Nama	Jumlah tanggungan keluarga
10	Yoas	4
11	Cindra lestari	3
	Total	34

Sumber: Data primer telah diolah 2024

Pada tabel menunjukkan bahwa semua responden memiliki masing-masing tanggungan keluarga dengan total tanggungan keluarga yaitu 31 orang

Tabel 7 . Status dan jabatan responden

No	Jabatan	Jumlah	Presentase(%)
1	Pemerintah desa	3	27,3
2	Petugas Dinas pertanian	2	18,2
3	Kelompok tani	4	36,4
4	Petani	2	18,2
	Total	11	100%

6.2 Analisis faktor eksternal dan faktor internal

A. Faktor internal

Faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam lingkungan usaha itu sendiri yang terdiri dari kekuatan (Strength) dan kelemahan (Weakness)

1. Kekuatan (Strength)

a. Nenas mengandung nutrisi yang tinggi

Buah nenas memiliki kulit yang berduri dan daging buah yang manis dan dengan rasa segar yang khas. Nenas biasanya memiliki atau kuning kehijauan saat matang. Nanas memiliki rasa yang asam manis dan aroma yang kuat.

Salah satu ciri khas nanas adalah kandungan enzim bromelain. Bromelain dapat membantu dalam pencernaan dengan memecah protein, dan juga dikaitkan dengan beberapa manfaat kesehatan lainnya.

Nenas memiliki beberapa kandungan nutrisi yaitu, sekitar 50 kalori, karbohidrat 13 gram, 1,4 gram serat, 0,5 gram protein, 48,7 mg vitamin C, 0,1 mg vitamin B1, 0,1 mg vitamin B6, 0,9 mg , Enzim bromelain, Beta- karoten, zat besi, kalsium dan magnesium.

b. nanas direkomendasikan untuk kesehatan

ada beberapa jenis kandungan vitamin atau nutrisi yang mendukung sehingga nanas bisa dikatakan buah yang direkomendasikan oleh kesehatan yaitu:

- Nanas mengandung vitamin C, yang dikenal sebagai antioksidan penting. Vitamin C membantu memperkuat sistem kekebalan tubuh dengan meningkatkan produksi sel darah putih, melawan infeksi, dan mempercepat penyembuhan luka. Selain itu, vitamin C juga berperan dalam menjaga kesehatan kulit dengan merangsang produksi kolagen, protein yang menjaga elastisitas dan kelembutan kulit.
- Enzim bromelain yang terdapat dalam nanas membantu memecah protein dalam makanan, memfasilitasi pencernaan, dan merangsang gerakan peristaltik usus. Hal ini dapat membantu mengurangi masalah pencernaan seperti perut kembung dan gas.
- Bromelain dalam nanas memiliki sifat antiinflamasi, yang dapat membantu meredakan peradangan dalam tubuh. Ini bisa memberikan manfaat bagi

individu dengan kondisi peradangan seperti osteoarthritis atau cedera olahraga.

- Kandungan mangan dalam nanas penting untuk kesehatan tulang. Mangan membantu dalam pembentukan jaringan ikat dan penyerapan mineral seperti kalsium. Ini juga berkontribusi pada pembentukan kolagen, yang penting untuk kesehatan tulang dan kulit.
- Kandungan kalium dalam nanas membantu menjaga keseimbangan elektrolit dalam tubuh dan membantu menjaga tekanan darah normal. Dengan demikian, nanas dapat berkontribusi pada kesehatan jantung secara keseluruhan.
- Kandungan beta-karoten dan vitamin A dalam nanas mendukung kesehatan mata dengan melindungi retina dan mencegah masalah penglihatan seperti rabun malam dan degenerasi macula.
- Nanas mengandung antioksidan seperti vitamin C dan beta-karoten. Antioksidan membantu melawan radikal bebas dalam tubuh, yang dapat menyebabkan kerusakan sel dan berkontribusi pada penuaan dini serta risiko penyakit degeneratif.

Selain vitamin C, nutrisi lainnya dalam nanas, seperti vitamin A dan mangan, juga membantu memperkuat sistem kekebalan tubuh. Ini membantu tubuh melawan infeksi dan penyakit.

Vitamin C dan A dalam nanas membantu menjaga kesehatan kulit dengan merangsang produksi kolagen, yang menjaga elastisitas dan kelembutan kulit. Ini juga membantu melawan tanda-tanda penuaan dini seperti kerutan.

Kandungan vitamin C dalam nanas dapat membantu mencegah peradangan gusi dan penyakit gusi, serta membantu menjaga kesehatan rongga mulut secara umum.

c. pengalaman bertani nanas

Letak geografis desa buntu malangka yang berada di pegunungan memungkinkan masyarakat berprofesi sebagai petani. Dengan pengalaman mengolah lahan pertanian di daerah pegunungan memungkinkan masyarakat untuk dapat mengolah beberapa jenis komoditi pertanian termasuk nanas. Nenas mulai di budidayakan sejak tahun .. tetapi masih dalam jumlah produksi yang masih terbilang sedikit dikarenakan nanas masih dibudidayakan untuk dikonsumsi sendiri dan belum banyak hasil produksi yang bisa dijual. Berdasarkan pengalaman bertani nanas yang sudah ada maka pada tahun ... produksi nanas di desa buntu malangka mulai dikembangkan dan dibudidayakan oleh sebagian besar penduduk mengingat hasil dari usaha tani ini dapat dikatakan mampu memenuhi kebutuhan hidup bagi petani dan masyarakat pada umumnya.

d. perawatan yang mudah

Nenas merupakan tanaman yang relatif tahan terhadap kondisi lingkungan yang berbeda dan tidak membutuhkan perawatan yang rumit. Mereka dapat tumbuh baik di tanah yang kering, memiliki kebutuhan air yang rendah, serta toleran terhadap cahaya matahari yang berlebihan. Selain itu, mereka juga jarang diserang oleh hama dan penyakit.

2. Kelemahan (Weakness)

a. harga tidak stabil

penyebab utama ketidak stabilan harga buah nenas disebabkan karena nenas sangat bergantung terhadap permintaan pasar karena kebanyakan konsumen masih membeli nenas untuk dikonsumsi pribadi ataupun dijadikan sebagai oleh-oleh. Selain itu, adanya buah pesaing seperti buah durian dan lain-lain juga mempengaruhi permintaan pasar yang berpengaruh terhadap kestabilan harga nenas itu sendiri. Selain dari itu belum ada perusahaan yang siap menampung hasil petani serta masalah transportasi atau distribusi ke luar daerah.

b. buah cepat busuk

faktor-faktor penyebab buah nenas cepat busuk karena mengandung enzim bromelain yang dapat mencegah protein dan merubah tekstur buah saat matang. Selain itu, faktor lain seperti adanya kerusakan fisik saat pemanenan dan penanganan yang dapat menyebabkan buah cepat busuk, kondisi cuaca yang berubah setiap saat dapat mempercepat proses pembusukan, dan proses pemasaran nenas yang masih terbilang tradisional juga menjadi penyebab buah cepat busuk

c. belum ada industri olahan nenas

Nenas di desa buntu malangka masih dipasarkan dalam bentuk buah segar dan masih belum ada olahan khas dari daerah yang berbahan baku nenas yang dapat meningkatkan nilai jual. Faktor ini disebabkan karena mayoritas penduduk tidak memiliki waktu untuk mengolah buah nenas secara manual dikarenakan mayoritas penduduk adalah petani yang memiliki banyak lahan yang diolah seperti, sawah, kebun, dll.

d. kurang diperhatikan petugas pertanian

berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha tani nenas di desa buntu malangka kontribusi petugas pertanian dalam bentuk penyuluhan untuk usaha tani nenas masih dibiangi kurang.

B. Faktor eksternal

Faktor eksternal adaalah faktor yang berasal dari luar lingkungan usaha tani, terdiri peluang (Opportunities) dan ancaman (threats).

1. Peluang

a. Banyak produk yang berbahan baku nenas

Salah satu hal yang menjadi peluang untuk usaha tani nenas di desa Buntu malangka adalah banyak produk yang berbahan baku nenas dikarenakan rasa buah nenas yang segar dan manis sehingga cocok digunakan dalam berbagai produk makanan dan minuman. Selain itu, ada beberapa lain faktor seperti, nenas kaya nutrisi, fleksibilitas dalam pengolahan yang dapat di buat dalam bentuk beberapa produk seperti, jus, selsi, keripik hingga saus. Dengan kombinasi faktor-faktor ini, nenas menjadi pilihan bagi banyak usaha yang menjadikan nenas sebagai bahan baku untuk olahan produk.

b. Letak perkebunan

Dengan letak yang dekat dengan jalan poros, kebun akan lebih mudah diakses oleh pengangkut dan pembeli. Ini dapat meningkatkan efisiensi dalam proses distribusi dan pemasaran. Selain itu, Kebun nenas yang terletak dekat dengan jalan poros juga memiliki potensi untuk menarik perhatian konsumen yang sedang melewati jalan tersebut. Ini memungkinkan untuk promosi langsung atau penjualan

langsung dari kebun. Kebun nenas yang diletakkan dekat dengan jalan poros dapat membuka peluang untuk bisnis turis atau wisata petani. Pengunjung dapat diberi kesempatan untuk mengunjungi kebun, memetik buah, atau berpartisipasi dalam aktivitas terkait pertanian dengan imbalan biaya masuk. Kebun yang terletak dekat dengan jalan poros dapat menjalin kemitraan dengan bisnis lokal lainnya, seperti restoran atau toko buah, untuk menjual produk secara bersama-sama atau menyediakan bahan baku segar. Ini dapat meningkatkan visibilitas dan penjualan kebun.

c. komoditi pertanian daerah

Nenas di desa buntu malangka dapat dikatakan berpeluang sebagai salah satu usaha tani yang dapat menjadi komoditi daerah yang mampu meningkatkan perekonomian masyarakat yang didukung oleh letak perkebunan nenas yang dekat dengan jalan poros yang bisa dijadikan sebagai agrowisata dan dapat di jual dalam bentuk buah segar atau olahan seperti oleh-oleh khas daerah.

d. dapat di ekspor ke luar daerah

jumlah produksi nenas di kabupaten mamasa masih terbilang masih sedikit. melihat dari produksi nenas yang masih sedikit, usaha tani nenas di desa buntu malangka sangat berpeluang untuk di ekspor ke luar daerah dikarenakan jumlah produksi dan permintaan pasar yang akan terus meningkat.

2. ancaman

a. Adanya pesaing produksi nenas di daerah lainnya

Daerah lain yang mungkin memiliki iklim atau cuaca yang lebih cocok untuk pertumbuhan buah nenas, memberikan keuntungan kompetitif dalam hal

produksi. Fasilitas transportasi dan infrastruktur yang baik dapat memungkinkan pesaing dari daerah lain untuk mencapai pasar dengan lebih efisien dan biaya lebih rendah. Penggunaan teknologi pertanian modern seperti irigasi yang efisien atau varietas unggul dapat meningkatkan hasil dan kualitas buah nenas, memberikan keunggulan kompetitif.

b. Cuaca/iklim

letak geografis kabupaten Mamasa yang berada di pegunungan menyebabkan cuaca dan iklim tidak stabil yang menjadi ancaman untuk produksi usaha tani nenas baik dalam budidaya sampai dengan proses pemasaran seperti yang di ketahui , kondisi cuaca yang berubah setiap saat dapat mempercepat proses pembusukan,

c. serangan hama

Perkebunan nenas yang berada di pegunungan menjadikan ancaman hama tikus pada produksi nenas menjadi masalah serius karena lingkungan yang lebih lembab dan beragamnya jenis tanaman yang dapat menjadi tempat persembunyian dan sumber makanan bagi tikus. Dan beberapa hama lain yang juga menjadi masalah yaitu monyet dan babi hutan

d. adanya buah pesaing

Musim buah seperti durian, duku, dan sejenisnya menjadi salah satu faktor yang menjadi kelemahan dalam usaha tani nenas yang menyebabkan permintaan pasar. Faktor ini disebabkan karena konsumen yang membeli nenas untuk dikonsumsi dalam bentuk buah segar lebih tertarik dengan buah-buahan lain musiman seperti durian, lansat dan sejenisnya.

6.3 strategi pengembangan usaha tani nenas

Strategi pengembangan usaha tani nenas diperoleh melalui SWOT yang dirumuskan berdasarkan hasil analisis faktor internal (IFAS) dan analisis faktor eksternal (EFAS)

Tabel 8. Internal factor Analysis Summary (EFAS)

No	Faktor internal	Bobot	Rating	Skor
A	Kekuatan			
1	Nenas mengandung nutrisi yang tinggi	0,18	3,81	0,68
2	Nenas sebagai buah yang direkomendasikan untuk kesehatan	0,15	3,27	0,49
3	Pengalaman bertani nenas	0,15	3,27	0,49
4	Perawatan yang mudah	0,15	3,18	0,47
	Jumlah			2,13
B	Kelemahan			
1	Serangan hama	0,09	2	0,18
2	Buah cepat busuk	0,07	1,63	0,11
3	Belum ada industri olahan nenas	0,08	1,72	0,13
4	Kurang diperhatikan petugas pertanian	0,07	1,63	0,11
	Jumlah	0.94		0,53
	Total			2,63

Sumber: Data Primer Telah Diolah 2024

Berdasarkan hasil perhitungan internal strategic faktor analisis summary (IFAS) pada tabel 1 menunjukkan bahwa skor terbesar faktor kekuatan usaha tani Nenas yaitu, nenas memiliki nutrisi yang tinggi yang menjadikan usaha tani nenas berpotensi, menghasilkan keuntungan dengan skor sejumlah 0,68 kemudian disusul oleh nenas yang direkomendasikan untuk kesehatan dan pengalaman bertani nenas dengan masing-masing

skor 0,49 dan selanjutnya perawatan yang mudah dengan skor 0,47. Dengan total skor pada faktor kekuatan yang jumlahnya 2,13 dan berdasarkan hasil analisis data tersebut, usaha tani nenas dapat menggunakan keunggulan tersebut untuk mencapai tujuan dengan memaksimalkan produk yang berbahan baku nenas yang baik untuk kesehatan dan meningkatkan kualitas produksi.

Faktor kelemahan pada usaha tani nenas di Desa Buntu malangka yaitu harga tidak stabil yang memiliki peringkat teratas dengan skor 0,18, kemudian belum ada industri olahan nenas dengan skor 0,13 selanjutnya buah cepat busuk dan kurang diperhatikan petugas pertanian dengan masing-masing skor yang sama yaitu 0,11. Dengan faktor kelemahan diatas dapat disimpulkan bahwa kelemahan utama pada usaha tani nenas di desa buntu malangka adalah pengelolaan pertanian nenas yang masih tradisional kurangnya pengolahan buah nenas untuk meningkatkan nilai jual yang tentunya akan mengurangi ketidak stabilan harga pada usaha tani nenas.

Tabel 9. Eksternal Factors Analysis Summary (EFAS)

No	Faktor eksternal	Bobot	Rating	Skor
A	Peluang			
1	Banyak produk yang berbahan baku nenas	0,17	3,72	0,63
2	letak perkebunan	0,18	3,90	0,70
3	Komoditi pertanian daerah	0,17	3,63	0,61
4	Dapat di ekspor ke luar daerah	0,16	3,45	0,55
	Jumlah			1,99
B	Ancaman			
1	Adanya pesaing produksi nenas di daerah lainnya	0,08	1,81	0,14
2	Cuaca/iklim	0,07	1,54	0,10
3	Harga tidak stabil	0,07	1,54	0,10
4	Adanya buah pesaing	0,07	1,63	0,11
	Jumlah			0,45
	Total			2,44

Sumber: Data Primer Telah Diolah 2024

Hasil perhitungan Eksternal strategic faktor analysis summary (EFAS) pada tabel 2 menunjukkan bahwa peluang yang dimiliki oleh usaha tani nenas di desa Buntu malangaka. Pada posisi pertama adalah letak perkebunan dengan skor 0,70, kemudian banyak produk yang berbahann baku nenas dengan skor 0,63 selanjutnya komoditi pertanian daerah dengan skor 0,61. Dan terakhir dapat di ekspor ke luar daerah dengan skor 0,55.

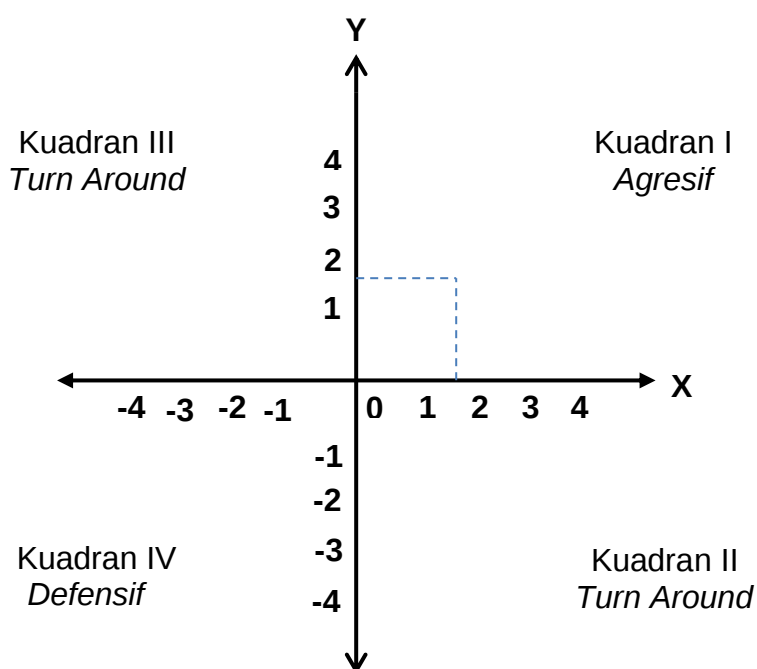
Berdasarkan peluang tersebut usaha tani nenaas di Desa Buntu malangka harus memaksimalkan faktor yang dimiliki yaitu tetap menjaga atau meningkatkan kualitas buah Nenas dikarenakan potensi buah nenas yang dapat di kirim ke luar daerah. Hal ini sejalan dengan letak perkebunan yang kebanyakan dekat dengan jalan poros dan banyaknya produk yang menjadikan buah nenas sebagai bahan baku utamanya.

Adapun ancaman utama yang didapatkan oleh usaha tani nenas di Dsa Buntu malangka adalah adanya pesaing produksi buah nenas di daerah lain dengan skor 0,08. Cuaca/iklim, serangan hama, adanya buah pesaing yang menjadi acaman selanjutnya dengan masing-masing skor 0,07.. Berdasarkan hasil tersebut maka yang menjadi acaman utama usaha tani nenas di Desa Buntu Malangka lebih cenderung terhadap persaingan komoditi nenas daerah dan acaman yang di sebabkan oleh kondisi alam dan hama yang berpengaruh terhadap produksi nenas.

Berdasarkan hasil perhitungan tabel 8 dan 9 menunjukkan bahwa didalam perhitungan strateginya memerlukan penegasan adanya posisi salib sumbu yaitu antara kekuatan dan kelemahan, maupun peluang dan ancaman seperti yang digambarkan pada garis-garis positif negatif. Hal ini menggambarkan bahwa faktor kekuatan 2,13 dan total skor kelemahan 0,53. Sedangkan total skor peluang 1,99. Dan total skor ancaman 0,45.

Analisis tersebut menggambarkan bahwa faktor kekuatan lebih besar dari kelemahan dan berpengaruh pada faktor peluang yang lebih besar dari ancaman.

Titik koordinat analisis Internal dapat diketahui dari pengurangan skor total kekuatan dan skor total kelemahan yaitu $2,13 - 0,53 = 1,6$ (X). Sedangkan untuk memperoleh koordinat eksternal skor total peluang dan skor total ancaman yaitu $1,99 - 0,45 = 0,54$ (Y)



**Gambar 3 Posisi usaha nenas di Desa Buntu
Malangka**

Berdasarkan pada Gambar 4 dapat diketahui bahwa usaha tani nenas di Desa Buntu malangka berada titik temu sumbu X dan sumbu Y yang kemudian ditentukan berdasarkan hasil perhitungan untuk menentukan posisi kuadran agar menghasilkan kebijakan perumusan strategi yang baik dan efektif.

Berdasarkan diagram SWOT diatas menunjukkan bahwa titik potong 1,79 (X) dan 0,08 (Y) berada pada kuadran 1 yang berarti uaha tani nenas di Desa Buntu Malangka berada pada posisi agresif. usaha tani didesa tersebut memiliki kekuatan dan peluang yang

cukup tinggi sehingga mampu bersaing dengan memaksimalkan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengantisipasi dan menanggulangi ancaman.

Internal Factor Analysis Summari (IFAS)	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
	1. Nenas mengandung nutrisi yang tinggi 2. Nenas sebagai buah yang direkomendasikan untuk kesehatan 3. Pengalaman bertani nenas 4. Perawatan yang mudah	1. Harga tidak stabil 2. Buah cepat busuk 3. Belum ada industri olahan nenas 4. Kurang diperhatikan petugas pertanian
Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)	Peluang (O)	Ancaman (T)
	1. Banyak produk yang berbahan baku nenas 2. letak perkebunan 3. Komoditi pertanian daerah 4. Dapat di ekspor ke luar daerah	1. Adanya pesaing produksi nenas di daerah lainnya 2. Cuaca/iklim 3. Serangan hama 4. Adanya buah pesaing
	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
	1. Tingkatkan dan kembangkan kualitas dan kuantitas panen 2. Selalu menciptakan inovasi baru di bidang pertanian 3. Memanfaatkan digital marketing untuk promosi	1. Menjalin kerja sama dengan perusahaan untuk memastikan pasar yang stabil dan mendapatkan bantuan teknis serta finansial 2. Mengembangkan produk olahan nenas serta menjejaki pasar ekspor untuk meningkatkan nilai tambah dan memperluas jangkauan pasar 3. Mengajukan permohonan untuk mendapatkan modal atau subsidi dari pemerintah guna meningkatkan fasilitas pertanian
	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
	1. Meningkatkan kualitas produk melalui praktik budidaya yang lebih baik dan penerapan standar kualitas produk yang ketat untuk membedakan produk dari pesaing 2. Memperkuat dan memperluas jaringan pemasaran dan distribusi penjualan. 3. Mengoptimalkan produksi dengan menggunakan teknologi pertanian modern, untuk mengurangi dampak perubahan iklim dan kondisi cuaca buruk	1. Mengikuti pelatihan manajemen dan operasional pertanian untuk meningkatkan efisiensi dan produktifitas, serta menerapkan system manajemen yang lebih baik 2. Mencari kemitraan dengan investor atau perusahaan untuk mendapatkan dukungan finansial dan teknologi.

Gambar 4 Hasil analisis SWOT strategi pengembangan

Strategi pengembangan usaha tani nenas di Desa Buntu malangka berdasarkan hasil identifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang saling dikonbinasikan untuk menghasilkan strategi-strategi tertentu.

1. Strategi S-O Kekuatan (Strength) – Peluang (Opportunity)

Strategi Strength-opportunity atau strategi yang menggabungkan kekuatan dan peluang merupakan kombinasi antara faktor internal kekuatan dan faktor eksternal peluang. Strategi ini berfokus kepada penggunaan kekuatan untuk memanfaatkan peluang. Adapun strategi yang dirumuskan adalah sebagai berikut: Tingkatkan dan kembangkan kualitas dan kuantitas panen, Selalu menciptakan inovasi baru di bidang pertanian dan Memanfaatkan digital marketing untuk promosi

2. Strategi W-O Kelemahan (weakness) - Peluang (Opportunity)

Strategi W-O (Weaknesses-Opportunities) merupakan strategi yang dirancang untuk mengatasi kelemahan internal suatu organisasi sambil memanfaatkan peluang eksternal. Berikut adalah beberapa strategi ini dapat diterapkan yaitu :Menjalin kerja sama dengan perusahaan untuk memastikan pasar yang stabil dan mendapatkan bantuan teknis serta finansial, Mengembangkan produk olahan nenas serta menjejaki pasar ekspor untuk meningkatkan nilai tambah dan memperluas jangkauan pasar, Mengajukan permohonan untuk mendapatkan modal atau subsidi dari pemerintah guna meningkatkan fasilitas pertanian

3. Strategi S-T Kekuatan (Strength) – Ancaman (Threat)

Strategi S-T (Strengths-Threats) atau strategi yang dirancang untuk menggunakan kekuatan internal suatu untuk mengatasi ancaman eksternal. Strategi yang dapat diterapkan adalah sebagai berikut: Meningkatkan kualitas produk melalui praktik budidaya yang lebih baik dan penerapan standar kualitas produk yang ketat untuk membedakan produk dari pesaing, Memperkuat dan memperluas jaringan pemasaran dan distribusi penjualan,

Mengoptimalkan produksi dengan menggunakan teknologi pertanian modern, untuk mengurangi dampak perubahan iklim dan kondisi cuaca buruk.

4. Strategi W-T Kelemahan (Weakness) – ancaman (Threat)

Strategi W-T (Weaknesses-Threats) dalam usaha tani nenas bertujuan untuk meminimalkan kelemahan internal sekaligus mengurangi dampak ancaman eksternal. Berikut adalah strategi W-T yang dapat diterapkan dalam usaha tani nenas: Mengikuti pelatihan manajemen dan operasional pertanian untuk meningkatkan efisiensi dan produktifitas, serta menerapkan system manajemen yang lebih baik, Mencari kemitraan dengan investor atau perusahaan untuk mendapatkan dukungan finansial dan teknologi.

6.4 Pengambilan keputusan

Pengambilan keputusan dengan menggunakan analisis SWOT melibatkan proses sistematis untuk mengevaluasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weaknesses), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) Strategi ini diperoleh dari perhitungan pada tabel IFAS dan EFAS kemudian dilakukan penjumlahan seperti yang terdapat pada tabel berikut:

Tabel 10. penjumlahan skor kekuata(S), kelemahan(W), peluang (O) dan ancaman(T)

PENGAMBILAN KEPUTUSAN	
SO (S+O) 4,12	WO (W+O) 2,52
ST (S+T) 2,58	WT (W+T) 0,98

Sumber: Data setelah diolah, 2024

Tabel menunjukkan bahwa nilai penjumlahan tertinggi adalah penjumlahan skor kekuatan (S) dan peluang (O) selanjutnya disebut strategi ST, sebesar 2,58 dan terendah diperoleh dari penjumlahan skor kelemahan (W) dan ancaman (T) yaitu sebesar 0,98 . Berdasarkan hasil tersebut maka strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha tani nenas di Desa Buntu malangka adalah Tingkatkan dan kembangkan kualitas dan kuantitas

panen, Selalu menciptakan inovasi baru di bidang pertanian Memanfaatkan digital marketing untuk promosi.

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1. Kesimpulan

Penelitian ini berhasil mengidentifikasi faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang memengaruhi usaha tani nenas di Desa Buntu Malangka. Faktor kekuatan utama adalah kandungan nutrisi tinggi yang menjadikan nenas sebagai buah yang diminati, pengalaman bertani yang dimiliki petani setempat, serta perawatan tanaman yang relatif mudah. Sementara itu, kelemahan yang dihadapi adalah harga yang tidak stabil, cepatnya pembusukan buah, kurangnya industri olahan nenas, serta rendahnya perhatian dari petugas pertanian.

Adapun strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha tani nenas adalah Formulasi Strategi Berdasarkan Analisis SWOT strategi pengembangan yang direkomendasikan mencakup kombinasi berbagai berikut:

1. Strategi SO (Strengths-Opportunities):

Mengoptimalkan kekuatan dengan peluang yang ada, seperti meningkatkan kualitas dan kuantitas panen, menciptakan inovasi produk baru, serta memanfaatkan digital marketing untuk memperluas jangkauan pemasaran.

2. Strategi WO (Weaknesses-Opportunities):

Mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang, antara lain menjalin kerja sama dengan perusahaan untuk stabilisasi pasar, mengembangkan produk olahan, dan menjajaki pasar ekspor.

3. Strategi ST (Strengths-Threats):

Menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman, misalnya meningkatkan kualitas produk dengan praktik budidaya yang lebih baik, serta memperkuat jaringan pemasaran dan distribusi.

4. Strategi WT (Weaknesses-Threats):

Mengurangi kelemahan dan ancaman melalui pelatihan manajemen dan pengelolaan usaha tani, serta mencari dukungan teknologi dan finansial dari investor atau pemerintah.

Berdasarkan penjumlahan skor analisis SWOT, kombinasi kekuatan dan peluang (SO) mendapatkan skor tertinggi, menunjukkan bahwa usaha tani nenas di Desa Buntu Malangka berada pada posisi yang menguntungkan dan berpotensi untuk pengembangan agresif. Implementasi strategi ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi, membuka peluang pasar baru, dan pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan petani.

Dengan implementasi strategi yang tepat, usaha tani nenas di Desa Buntu Malangka diharapkan akan semakin berkembang, mampu memenuhi permintaan pasar, dan mendukung ekonomi lokal secara berkelanjutan.

7.2 Saran

- Melakukan diversifikasi produk, seperti pengolahan nenas menjadi produk olahan seperti jus, selai, atau camilan, untuk meningkatkan nilai tambah dan diversifikasi pendapatan.
- Memanfaatkan potensi keindahan alam dan budaya lokal sebagai daya tarik ekowisata yang berkaitan dengan pertanian nenas, sehingga dapat meningkatkan pendapatan tambahan bagi petani dan mempromosikan pariwisata lokal.
- Membangun kemitraan dengan pemerintah daerah, lembaga riset pertanian, perguruan tinggi, dan organisasi non-pemerintah untuk mendukung pengembangan usaha tani nenas secara berkelanjutan melalui penyediaan bantuan teknis, permodalan, dan pelatihan.

- Membangun jaringan pemasaran yang kuat, baik melalui kemitraan dengan pedagang lokal maupun akses pasar luar daerah, untuk meningkatkan aksesibilitas dan profitabilitas hasil panen.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriana, riza devi. (2017). . KUE TRADISIONAL UBI NANAS SEBAGAI PENGANTI PENURUN KADAR GULA DARAH PADA ORANG DEWASA 6(11), 951–952., 6(November), 5–24
- Afridhal, M. (2017). Muhammad Afridhal. STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA ROTI TANJONG DI KECAMATAN SAMALANGA KABUPATEN BIREUEN
Muhammad, 223–233.
- Astoko, E. (2019). Konsep Pengembangan Agribisnis Nanas (Ananas Comosus L. Merr.) Di Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur. *Habitat*, 30(3), 111–122. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2019.030.3.14>
- Hamid, D. (2015). Konsep Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis. *Modul Kebijakan Bisnis*, 1–58. <http://repository.ut.ac.id/3860/2/ADBI4437-M1.pdf>
- Hatmi, W. (2022). Strategi Pengembangan Usahatani Nenas Di Desa Doda Kecamatan Kinovaro Kabupaten Sigi. *AgriHumanis: Journal of Agriculture and Human Resource Development Studies*, 3(1), 39–46. <https://doi.org/10.46575/agrihumanis.v3i1.12>
- Kampar, T. K. (2022). 1, 1, 2 1). 90–102.
- Pratiwi. (2016). Analisis Finansial Dan Strategi Pengembangan Nanas Madu Di Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Imu-Ilmu Agribisnis*, 4(1), 8–14. <https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/1209>
- Riyanto, S. . (2018). Analisis Pengaruh Lingkungan Internal Dan Eksternal Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Usaha Kecil Menengah (Ukm) Di Madiun. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*., 5(3), 159–168. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v5i3.21707>
- Ruauw, E., Baroleh, J., & Powa, D. (2011). Kajian Pengelolaan Usahatani Kelapa Di Desa Tolombukan Kecamatan Pasan Kabupaten Minahasa Tenggara. *Agri-Sosioekonomi*, 7(2), 39. <https://doi.org/10.35791/agrsossek.7.2.2011.90>
- Setyaningsih, E. D. (2018). Analisis SWOT Implementasi Financial Technology Syariah pada PT Telkom Indonesia. *Syiar Iqtishadi : Journal of Islamic Economics, Finance and Banking*, 2(2), 73. <https://doi.org/10.35448/jiec.v2i2.4386>
- Setyorini, H., Effendi, M., & Santoso, I. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Metode Quantitative Strategi Planning Matrix (QSPM). *Industria: Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53.
- Shinta, A. (2011). Ilmu Usaha Tani. In *Ilmu Usahatani*.
- Susanthi, P. R. (2017). Analisis Lingkungan Internal Dan Eksternal Dalam Mencapai Tujuan Perusahaan (Studi Kasus Stie Galileo Batam). *Jurnal Elektronik Rekaman*, 1(1), 30–42.
- Tanjung, Y. N. A. (2018). PROGRAM STUDI MAGISTER AGRIBISNIS PROGRAM PASCASARJANA UNIVERSITAS MEDAN AREA MEDAN Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Agribisnis pada Program Studi Magister Agribisnis , Program Pascasarjana Universitas Medan Area PROGR. 1–62.
- Tjiptono, F ; Anastasia, D. 2018 : (2016). Landasan Teori ادیدج. *Dasar-Dasar Ilmu*

Politik, 13, 17–39.

Widowati, M., & Andrianto, F. (2022). Analisis Swot Untuk Pengembangan Bisnis. *Jurnal Teknologika (Jurnal Teknik-Logika-Matematika)*, 21.

Winastia, B. (2011). *Analisa Asam Amino Pada Enzim Bromelin Dalam Buah Nanas (Ananas Comusus) Menggunakan Spektrofotometer (The Amino Acid Analysis In Bromelin Enzim Of Pineapple (Ananas Comusus) Uses Spectrophotometer)*. 1–14.

Yunus, E. (2016). *Manajemen Strategis*. Penerbit Andi, 25.