

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Kecamatan Teweh Selatan

Teweh selatan merupakan salah satu kecamatan yang ada di Barito Utara dan dalam kecamatan tersebut terdapat 10 desa.

Tabel 3.1

Luas wilayah Kecamatan teweh Selatan Menurut Kelurahan/Desa.

Kelurahan/Desa	Luas (km ²)	% Terhadap Luas Kecamatan
Trahean	15,00	3,09
Trinsing	20,00	4,12
Bintang Ninggi I	89,58	18,45
Bintang Ninggi II	116,29	23,95
Butong	83,80	17,26
Buntok Baru	117,72	24,24
Bukit Sawit	21,00	4,32
Tawan Jawa	12,50	2,57
Pandran Raya	7,80	1,61
Pandran Permai	1,95	0,40
Kec. Teweh Selatan	485,64	100,00

Sumber : Pemerintah Kabupaten Barito Utara

Dari beberapa wilayah tersebut, tempat penelitian saya berada di Wilayah Trahean yang mana dengan luas 15,00 km² dengan 9 RT dan 2 RW. Jumlah penduduk desa Trahean tahun 2021 berjumlah 1.302 jiwa dan 411 keluarga.

Tabel 3.2

Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Laki-Laki	708 jiwa
Perempuan	594 jiwa

Sumber : Pemerintah Desa Trahean

Table 3.3

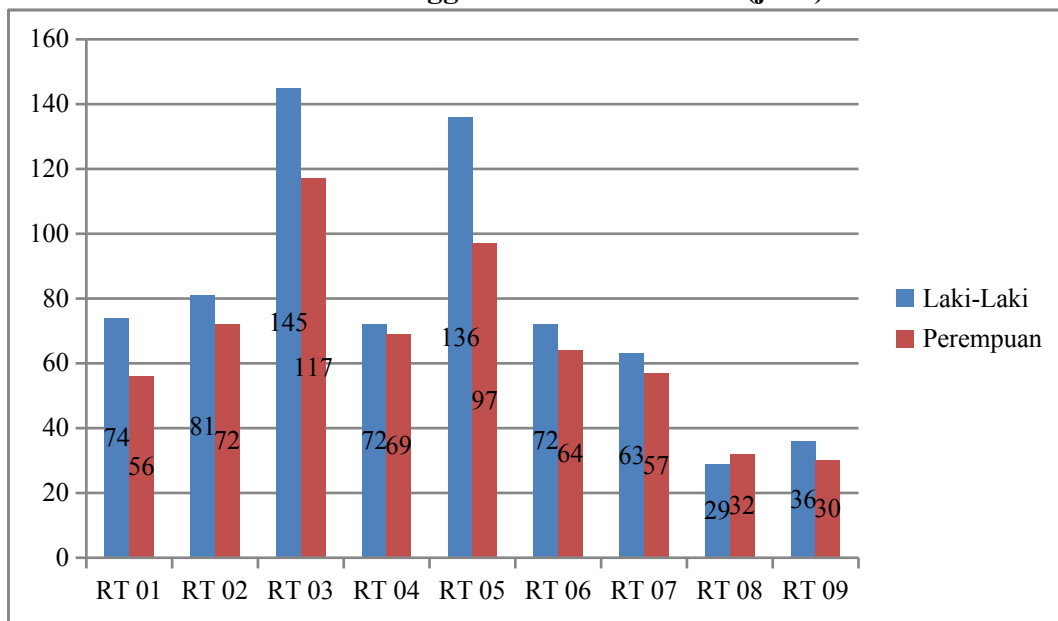
Sebaran penduduk Menurut RT

Jumlah RT	Luas (km ²)	Jumlah % penduduk
-----------	-------------------------	-------------------

RT 01		9,98%
RT 02		11,75%
RT 03		20,12%
RT 04		10,83%
RT 05		17,90%
RT 06		10,45%
RT 07		9,22%
RT 08		4,69%
RT 09		5,07%

Sumber : Pemerintah Desa Trahean

Table 3.4
Grafik Jumlah Penduduk Desa Trahean Pertengahan Tahun 2021 Menurut Rukun Tetangga dan Jenis Kelamin (jiwa).



Sumber : Pemerintah Desa Trahean

Di desa Trahean juga terdapat sarana pendidikan dengan jumlah sekolah tiga taman kanak-kanak yang terletak di RT.02, RT.03, dan RT.07 dan satu sekolah dasar terletak di RT.02 dan satu sekolah menengah pertama di RT.02 dan satu sekolah menengah atas terletak di RT.02. Ada juga jumlah tenaga kesehatan dua bidan, dukun bayi dan lainnya. Di Desa Trahean juga terdapat sarana prasarana ekonomi industry tahun 2021 yaitu ada satu pasar semi

permanen, 20 toko atau warung kelontong dan dua warung kedai. Desa Trahean juga terdapat perkumpulan para petani yang tinggal di tempat yang bernama Trans, mayoritas penduduknya bertani, salah satunya pertanian hortikultura, mereka memanfaatkan lahan pribadi untuk bercocok tanam dan menjual hasil panen tersebut kepada pengepul atau langsung ke pasar tradisional yang ada di Muara Teweh atau di pasar semi permanen yang ada di desa tersebut.

2. Data Informan Penelitian

Tabel 3.5
Data Informan

NO	Nama Informan	Usia (Tahun)	Jenis Kelamin	Luas Lahan
1.	Susmianto	43	Laki-laki	500 m
2.	Maman	41	Laki-laki	500 m
3.	Jahriah	37	Perempuan	500 m
4.	Miranti	40	Perempuan	500 m
5.	Sapto	45	Laki-laki	500 m

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bagaimana dari masing-masing informan dalam penelitian mengenai “Potensi Usahatani Tanaman Hortikultura dalam upaya peningkatan Pendapatan Masyarakat”. Informan tersebut merupakan informan yang peneliti anggap tepat untuk menjawab pertanyaan terkait potensi usaha tani hortikultura yang dihadapi oleh petani di Desa Trahean.

B. Analisis Potensi Usahatani di Lokasi Penelitian

Potensi adalah kemampuan atau kekuatan untuk mewujudkan atau bertindak dalam berbagai cara, terutama yang mencakup bakat atau kecerdasan. Untuk mengukur adanya potensi, harus adanya menganalisis peluang, yang mana melihat sejauh mana tingkat keberhasilan dan gagasannya dipasar sangat bergantung pada penggabungan seperti persaingan dan kebutuhan pelanggan. Untuk mengetahui ciri-ciri sebuah peluang adalah salah satunya benar-benar sesuai minat dan bakat, bersifat ide dan kreatifitas serta inovatis dan juga bukan tiruan. Penggunaan sumber daya juga harus digunakan sebaik mungkin, tidak boleh adanya keborosan bahkan disia-siakan.

Dari usahatani terutama produk sayuran merupakan hasil pertanian yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Salah satunya memenuhi kebutuhan pokok makanan. Dari hasil analisis di Indonesia hamper 94,8% penduduknya mengkonsumsi sayur dengan rata-rata 70,0 gram/orang/hari.

Ada beberapa faktor yang dapat mendukung perkembangan potensi dari usahatani suatu daerah. Seperti yang dikatakan Cristaller dan Zurkarnain dengan adanya sistem perdagangan yang ditentukan oleh transportasi dan juga pemukimannya. Ada juga seperti menurut Johnson bahwa daerah yang mempengaruhi pasar itu sendiri, dan juga daerah tersebut merupakan tanah datar serta luasnya yang berpengaruh pada radius yang dapat membatasi hambatan alam serta sarana-sarana yang mendukung daerah tersebut seperti transportasinya.

Rondinelli juga mengemukakan pendapatnya bahwa adanya jaringan pasar yang melalui pelayanan komoditi, bahan baku serta interaksi antar pusat perdagangan dengan pemukiman.

Dalam lokasi pertanian yang ada di desa Trahean ini, melihat dari aksesibilitas serta lokasinya yang cukup strategis dapat terus dikembangkan usahatani hortikultura tersebut khususnya kawasan pertanian sayuran. Desa trahean pun cukup dekat dengan Kota Muara Teweh serta desa trahean juga memiliki kondisi alam yang baik dan mendukung untuk pertanian tersebut.

Bukan hanya hal lokasi saja yang terpenting dalam usahatani juga adanya cukup pH tanah, pengairan yang stabil, caha, iklim serta suhu dan tanah yang cukup. Setelah itu para petani pun mempersiapkan bibit dan juga pupuk yang bagus untuk dipergunakan dalam usahatannya. Mengantisipasi hama dan juga penyakit dari tanaman hortikultura tersebut. Dari hasil panen sayuran yang dilakukan petani adalah dijual kepada para pengepul yang sudah langganan atau biasa mengambil hasil panen dari para petani setempat. Dengan kemudahan akses lokasi menuju tempat pertanian juga sangat membantu para petani dalam menyuplai hasil panennya. Hasil dari panen sayuran pun terbilang sangat baik dan memadai.

Dari pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwasanya di Desa Trahean sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar yang cukup tinggi dan hasil pertanian yang cukup baik serta lokasi yang strategis dan kondisi dari alam mendukung, akses untuk memperoleh bibit, pupuk dan racun hama pun membyat para petani juga selain menanam sayuran juga menanam buah-buahan seperti melon dan papaya. Jadi Desa Trahean pun memiliki aksesibilitas yang baik serta kebutuhan akan sayuran pun cukup tinggi, maka hal ini memberi pengaruh positif terhadap usahatani tersebut dan memiliki potensi yang cukup tinggi untuk

terus ditingkatkan. Usahatani ini pun bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dan meminimumkan biaya. Konsepnya yaitu memaksimalkan keuntungan bagaimana mengalokasikan sumber daya dengan jumlah tertentu seefisien mungkin untuk mendapat keuntungan dan meminimumkan biaya yaitu bagaimana menekan biaya sekecil-kecil mungkin untuk mencapai tingkat produksi tertentu.

Seperti halnya teori Swastha yang mengemukakan bahwa ada faktor yang mempengaruhi pendapatan diantaranya kemampuan atau kondisi dari petani untuk menjual hasil panennya, melihat kondisi dari pasar, kondisi dari organisasinya dan juga modal. Melihat dari sumber dan juga lokasi pertanian ini, dari usaha-usaha juga butuh operasional usahanya untuk mendapat keuntungan yang maksimal, semakin banyak penjualan sayuran yang dijual juga dapat meningkatkan keuntungan bagi para petani.

Dari pemerintah Kabupaten Barito Utara pun sering menggelar pasar tani yang menjual produk pertanian hasil usahatani setempat. Pasar tani ini pun dilaksanakan setiap hari Jumat mulai pukul 07.30-11.00 WIB. Hal ini dilakukan bagian dari pembinaan untuk para petani agar bias memperhatikan pentingnya penanganan pasca panen berupa penyortiran untuk memiliki produk yang berkualitas. Produk pertanian petani ini diyakini tidak kalah bersaing dengan produk pertanian yang tertampung dipasar modern.

C. Analisis SWOT untuk Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan adalah sealat yang digunakan untuk mencapai tujuan suatu usaha dengan arahan dan pedoman yang benar. Hal ini memperbaiki

pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang dalam mengembangkan usaha.

Dari analisis sebelumnya diatas, dilihat bahwa Desa Trahean memiliki potensi yang cukup baik dan tinggi untuk terus ditingkatkan atau dikembangkan lagi sebagai peluang usaha yang dapat meningkatkan pendapatan masyarakat setempat. Namun meskipun berpotensi dan memberi pengaruh yang positif, usahatani ini pun perlu adanya strategi agar dapat terus berkembang dan meningkat. Hal ini dapat dilihat dengan merumuskan strategi dengan menganalisis faktor internal dan faktor eksternal untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis yang menjadi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman dalam mengembangkan peluang usahatani tanaman hortikultura.

1. Identifikasi Faktor Internal Usahatani

Analisis ini untuk melihat atau mengidentifikasi dari kekuatan dan kelemahan sebagai masukan atau pertimbangan dalam strategi pengembangan usaha tani Desa Trahean Muara Teweh.

a) Faktor Kekuatan

1. Kualitas Hasil Panen

Melihat dari kualitas hasil panen yang diperoleh para petani Desa Trahean sudah cukup baik karena petani sudah menggunakan bibit unggul. Seperti jumlah hasil panen mentimun dengan 300kg per 40 hari dengan luas lahan 500 meter. Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Susmianto sebagai berikut:

“Hasil panen mentimun tergolong sangat memuaskan seperti yang saya dapat hasil panen mencapai 300kg per 40 hari dan itu juga saya menggunakan bibit unggul serta pupuk dengan kualitas baik”.

Hal serupa juga dikatakan oleh Ibu Miranti sebagai berikut:

“hasil panen mentimun Desa Trahean ini kurang lebih bisa mencapai 300-500kg dikarenakan memang menggunakan bibit unggul dan pemeliharaan isi pupuk yang berkualitas”.

Dari hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa bukan hanya menggunakan bibit unggul juga karna adanya lingkungan dan alam yang mendukung juga.

Disambung lagi oleh bapak Sapto mengatakan:

“Dalam panen sayuran hortikultura yang berkualitas baik ini pun tidak lepas dari adanya iklim dan juga dataran atau lahan pertanian yang ada cukup baik”.

Dari hasil wawancara dengan para petani tersebut dapat disimpulkan bahwa dari hasil panen bisa mencapai 300-500kg dengan bibit yang unggul. Hal ini menunjukkan bahwa hasil panen mentimun Desa Trahean memang berkualitas baik.

Selain mentimun para petani Desa Trahean juga bertanam sayur kangkung. Sebagaimana yang dikatakan Ibu Jahriah:

“ hasil panen kangkung Desa Trahean rata-rata bisa mencapai 80-100 ikat bahkan bisa lebih dari itu per bedeng dengan luas lahan 500 meter.

Penanamannya pun diselingi dengan jagung agar setelah kangkung dipanen, masih ada jagung yang bisa dipanen berikutnya”.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui bahwa selain mentimun ada juga kangkung yang bisa mencapai 80-100 ikat per bedeng bahkan bisa lebih dalam sekali panen dengan kurun waktu 2 minggu dan menghasilkan kualitas baik.

2. Biaya Produksi

Biaya yang dikeluarkan untuk usaha tani mentimun sebesar Rp.1.000.000-Rp.2.000.000. Sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Sapto:

“untuk pembiayaan usahatani ini saya hampir sama pengeluaran modalnya setiap hektar dan kembali lagi tergantung luas lahan usaha tani masing-masing petani. Kalau saya sendiri pengeluaran tergantung dengan apa yang saya butuhkan untuk tanaman saya, budidaya timun tidak sekaligus diseluruh lahan saya tanam, misalnya ditahap pertama ditanam setengah dari lahan dan sisanya ditanam 2 minggu kemudian, dengan begitu panen bisa likaukan secara bergilir. Bibit pun dibeli dengan harga 35.000 per pack sudah cukup untuk lahan 500 meter.

Dari wawancara dengan bapak Sapto dapat disimpulkan bahwa produksi oleh bapak Sapto tergolong masih rendah dengan tergantung luas lahan yang dimiliki oleh masing-masing petani.

Sama halnya dengan yang dikatakan Bapak Maman:

“saya sendiri bisa mengeluarkan kurang lebih Rp.3.5000.000 untuk biaya produksi hal ini juga ter gantung dengan harga dari bibit dan pupuk. Kalau

menggunakan bibit yang benar-benar unggul, memang harganya lumayan mahal. Begitupun dengan pupuk, kalau memang ingin memakai pupuk yang bagus dan terbaik, perlu mengeluarkan biaya yang cukup tinggi untuk pembeliannya. Seperti membeli bibit mentimun pandu dengan harga Rp. 15.000 per 20 gram dan bibit unggul orion Rp. 23.000 per 20 gramnya.

Dari wawancara dengan bapak Maman dapat diketahui bahwa untuk biaya produksi yang digunakan tergantung dengan harga bahan seperti bibit dan pupuk.

Kesimpulan yang dapat saya ambil dari hasil wawancara diatas adalah untuk biaya produksi masing-masing petani mengeluarkan biaya tergantung kebutuhan lahan dan harga dari bibit serta pupuk tanaman yang digunakan.

3. Kesuburan Lahan Pertanian

Kesuburan lahan merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh para petani Desa Trahean untuk mencapai produktivitas yang tinggi. Adapun salah satu hal yang dilakukan menggunakan pupuk kandang dan pupuk kimia berkualitas tinggi. Pemupukan pun salah satu usaha pengelolaan kesuburan tanah. Seperti yang dikatakan Maman:

“Kalau untuk lahan di Desa Trahean memang subur dan memang cocok untuk usaha pertanian hortikultura sayuran. Hampir seluruh Desa Trahean ini kita temui lahan-lahan pertanian. Apalagi kami para petani yang memiliki keterbatasan pengetahuan, bagaimana bisa mendapatkan hasil panen yang melimpah maka dari itu kami para petani bersama-sama menggunakan pupuk berkualitas tinggi dan terbaik untuk memaksimalkan kesuburan tanah”.

Sama halnya yang dikatakan ibu Miranti:

“memang factor yang mendukung hasil panen kami salah satunya karena kesuburan lahan begitu juga dengan dukungan pemupukan yang dilakukan para petani”.

Dari hasil wawancara dengan petani diatas, dapat disimpulkan bahwa bukan hanya karena bibit yang unggul saja namun juga faktor alam dan lingkungan menjadi faktor pendukung utama untuk hasil panen yang maksimal, ditambah lagi dukungan pemupukan yang dilakukan oleh petani Desa Trahean.

b) Faktor Kelemahan

1. Kualitas SDM yang mayoritas masih rendah

Tingkat pendidikan dari para petani Desa Trahean memang terbilang cukup rendah, mayoritasnya hanya tamatan SMP dan SMA. Hal ini juga berpengaruh dengan produktivitas usahatani tersebut. Produktivitas akan lebih meningkat apabila usaha yang dilakukan sudah tepat. Sehingga dari segi pengetahuan mereka masih tergolong rendah. Meskipun dalam prakteknya para petani mampu melakukan usahatani hortikultura ini dengan belajar dari pengalaman dan juga kegagalan.

Seperti yang dikatakan oleh Bapak Maman:

“saya hanya tamatan SMP, saya juga hanya bermodal pengalaman dan dan memulai bertani secara otodidak, dengan adanya teman dari usahatani yang sama bisa saling membantu dengan masukan-masukan atau pendapat dan solusi dari masalah-masalah yang kami hadapi”.

Dari wawancara dengan bapak Maman dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan bahkan pengetahuan dari seorang individu sangat terbatas hingga hanya bisa bermodal pengalaman yang ada.

Lanjut lagi yang dikatakan oleh ibu Jahriah dengan hal yang hampir sama:

“hambatan yang saya lalui memang pengetahuan kami tentang pertanian yang minim, saya hanya belajar dari pengalaman yang sudah lumayan cukup lama, kami hanya kerja keras bukan kerja cerdas”.

Begitu juga dengan para petani lainnya dan memang petani di Desa Trahean merasakan hal yang sama karena rendahnya kualitas sumber daya manusia Desa Trahean merupakan factor kelemahan para petani.

2. Permodalan Masih Lemah

Di Desa Trahean tergolong para petaninya diklasifikasi sebagai petani yang tidak kuat permodalan, yaitu hanya petani kecil. Para petani hanya menggunakan modal sendiri serta memutar kembali uang hasil jual sayurannya.

Sebagaimana yang dikatakan bapak Susmianto sebagai berikut:

”saya sendiri sebagai salah satu petani di desa ini menggunakan dana pribadi untuk modal sekaligus pemeliharaan usaha saya ini, dikarenakan pemerintah sekitar masih kurang dalam pendanaan maka kami para petani hanya bisa menggunakan uang pribadi kami, modal awal saya memulai sekitar Rp. 5.000.000”.

Sama halnya yang dikatakan oleh bapak Maman:

“dari hasil panen kami yang biasanya memang rata-rata bagus dan berhasil, maka dari penjualan sayuran inilah kami dapat putar kembali uang hasil jual untuk pembiayaan usahatani kami, kalau dapat hasil yang banyak dan cukup untuk pemeliharaan tanaman kemungkinan sampai panen berikutnya sisa uang hasil jual sayuran masih ada tersisa, omzet per dua bulan bisa mencapai 8-10 juta”.

Jadi dapat disimpulkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa modal yang digunakan masih dana pribadi oleh para petani dan juga mereka menggunakan uang hasil jual sayuran untuk diputar kembali menjadi dana pemeliharaan usahatani mereka, oleh karena itu permodalan para petani desa Trahean terbilang cukup rendah.

3. Tempat Menjual yang Kurang Memadai

Para petani Desa Trahean selain menjual hasil panennya ke pengepul, juga ada yang menjual langsung ke pasar-pasar tradisional yang ada di Muara Teweh. Namun terkadang mereka juga bisa menjual ke pasar mingguan di setiap desa. Hal ini seperti yang dikatakan Bapak Susmianto:

“Kami sendiri bisa membawa langsung hasil panen kami ke pasar, seperti pasar pendopo atau pasar ipu setiap harinya untuk kami jual langsung atau menawarkan ke para pedagang sayur atau ada pedagang yang memesan sayur langsung kepada saya, namun juga bisa kami jual kepada pengepul langganan”.

Sama halnya yang dikatakan Bapak Maman:

“saya juga kadang menjual ke pasar mingguan, seperti pasar kecil setiap hari minggu sore di Desa Trahean ini atau saya bisa menjual sayuran saya ini di lapak depan rumah saya kalau masih ada tersisa”.

Jadi dapat disimpulkan bahwa para petani di Desa Trahean ini selain menjual hasil panennya kepada para pengepul, juga bisa turun langsung menjual ke pasar-pasar atau memang menjual secara online dan mengantarkannya ke para pelanggan yang memesan.

2. Identifikasi Faktor Eksternal Usahatani

Analisis ini dilakukan untuk mengetahui peluang dan ancaman. Serta sebagai bahan masukan dan pertimbangan untuk menentukan strategi pengembangan usahatani tanaman hortikultura Desa Trahean.

a) Faktor Peluang

1. Ketersediaan Tenaga Kerja

Tenaga kerja salah satu faktor penting dalam usahatani, apalagi biasanya tenaga kerja petani bersama keluarganya, sehingga tidak perlu memberi upah yang berarti dapat menghemat biaya. Seperti yang dikatakan ibu Jahriah:

“ saya sendiri melakukan usahatani bersama suami dan juga adik saya, kadang anak-anak saya juga bisa ikut memanen atau menanam kalau mereka kebetulan libur sekolah”

Begitu juga yang disampaikan oleh Bapak Sapto:

“terkadang kalau pemeliharaan saya bisa melakukannya sendiri, namun kalau panen biasanya saya akan minta tolong tetangga atau orang yang biasanya bekerja serabutan paling tidak 2-3 orang saja karna kalau terlalu banyak nanti tidak bisa memberi upahnya”.

Dari wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa para petani yang bekerja di Desa Trahean ini dominan secara kekeluargaan dan kalau memang perlu bantuan baru mereka meminta bantuan tetangga atau orang sekitar untuk panen dan pemeliharaan.

2. Menyisipkan komoditi lain diantara masa panen dengan masa tanam

Memperdayakan lahan pertanian khususnya tanaman hortikultura dengan berbagai macam tanaman seperti jagung, kacang, terong, timun dan buah pepaya.

Seperti yang dilakukan oleh bapak Sapto, beliau mengatakan:

“saya sendiri kalau menanam kangkung akan saya selipkan dengan menanam jagung, hal itu saya lakukan karna masa panen kangkung sekitar 2 minggu sekali dan setelah dipanen masih ada tersisa tanaman jagung yang bisa saya panen 40 hari kedepan”.

Selanjutnya menurut ibu Miranti, beliau mengatakan hal yang kurang lebih sama:

“saya juga biasanya selain menanam timun di beberapa bedeng, saya juga menanam terong dibedeng yang lainnya, itu saya lakukan agar masa panen sayuran saya tidak berjarak terlalu lama, karna kalau hanya menanam satu komoditi saja akan memakan waktu lama untuk panen yang berikutnya”.

Jadi dapat diketahui dari wawancara tersebut bahwa para petani usahatani hortikultura ini memang menggunakan berbagai komoditi, hal ini dilakukan agar tidak terlalu lama jangka panen sayuran dan supaya mereka dapat dengan

cepat menjual hasil panennya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan mengatasi biaya pemeliharaan usahatani mereka.

3. Potensi SDA yang mendukung

Hamparan lahan sekitar 500 m² dari masing-masing petani yang memanfaatkan lahan mereka untuk perkebunan masyarakat seperti tanaman sayuran kangkung, mentimun, jagung yang sebagai lahan tanaman lain sewaktu selesai masa panen hingga menunggu masa tanam.

b) Faktor Ancaman

1. Serangan Hama dan Penyakit Tumbuhan

Tanaman hortikultura biasanya rentan dengan hama. Hama yang dikatakan seperti ulat dan serangga. Hal ini juga sering terjadi pada tanaman sayuran yang ditanam oleh para petani. Dalam dunia pertanian, serangga bisa menjadi lawan dan kawan petani. Serangga bisa menjadi perusak tanaman budidaya hingga bisa jadi gagal panen, namun juga dengan adanya serangga juga dapat membantu kelancaran pertanian seperti belalang sembah yang bisa menjadi musuh alami bagi hama-hama. (Thamrin dan Asikin, 2002)

Sama halnya yang dikatakan oleh Bapak sapto:

“adanya serangga dan hama dilahan saya yang mengganggu pertumbuhan sayuran saya kadang saya bisa membasminya dengan menggunakan pestisida”.

Begitupun yang dikatakan ibu Jahriah:

“karena adanya hama, beberapa sayuran saya juga akan mudah rusak dan busuk. Seperti dikangkung kadang ada seperti bintik-bintik putih atau

kutu daun yang menempel itu terjadi karna faktor iklim dan juga sanitasi lingkungan. Jadi saya lakukan menyemprot insektisida berbahan aktif”.

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa dengan adanya serangan hama dan penyakit tanaman ini dapat mengganggu pertumbuhan dari sayuran dan salah satu cara pembasmiannya dengan menyemprot pestisida.

2. Perubahan Musim kurang Stabil

Perubahan musim dan iklim di Desa Trahean memang menjadi ancaman bagi para petani, apalagi sekarang cuaca pun tidak dapat diprediksi. Seperti halnya yang dikatakan Ibu Miranti:

“seperti yang dilihat hari ini cuaca mendung sebelah sini namun disebelah sana terlihat panas, cuaca yang seperti inilah yang sering terjadi, kadang dipagi hari terlihat panas tiba-tiba nanti siang turun hujan, hal ini juga kurang baik untuk tanaman budidaya seperti sayuran”.

Hal yang sama juga dikatakan oleh bapak Sapto:

“tanaman sayuran ini kalau sering terkena hujan bisa mengakibatkan adanya jamur disayuran seperti bintik-bintik putih ditanaman kangkung, kalau untuk cuaca panas yang berlebihan pun bisa membuat daun kering atau bercak kecokelatan”.

Jadi dapat saya simpulkan dalam wawancara di atas kalau terjadi perubahan musim yang kurang stabil maka bisa membuat tanaman budidaya mengalami gangguan perkembangan atau bisa juga terjadi kematian seluruh tanaman.

3. Kenaikan Harga yang Fluktuatif (Naik-turun)

Kenaikan harga juga menjadi permasalahan bagi para petani Desa Trahean, dengan harga yang naik turun seperti pembelian pupuk dan bibit. Untuk harga sayuran juga terkadang turun dan diwaktu tertentu bisa juga ikut naik.

Seperti yang dikatakan ibu Jahriah:

“memang harga pupuk dan bibit terkadang naik yang biasanya harga pupuk Cuma 60.000-70.000 perbungkus bisa naik hingga 100.000 per bungkus. Ini juga menjadi kendala bagi kami para petani mengingat modal yang kami gunakan juga sangat minim. Harga sayuran juga kadang bisa turun karna pengaruh cuaca yang kurang baik dan apabila mendekati lebaran atau setelah lebaran harga sayuran biasanya bisa ikut naik karna banyaknya permintaan dari masyarakat”.

Dari wawancara diatas dapat diketahui bahwa para petani sangat kewalahan dan khawatir apabila harga pupuk naik, sehingga para petani hanya bisa bergantung terhadap kebijakan harga yang diatur oleh pemerintah setempat.

3. Matrik IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Matriks IFAS berdasarkan konsep oleh Fred R dan David adalah matriks yang digunakan mengetahui faktor-faktor internal perusahaan yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dianggap penting pada perusahaan atau objek penelitian. (Fred R, David 2006)

Menurut David ada lima tahapan dalam menyusun matriks Internal Factor Analysis summary (IFAS).

- a. Tentukan faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan.

- b. Beri bobot masing-masing mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting). Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengidentifikasi tingkat penting relative dari faktor terhadap keberhasilan pedagang dalam suatu industry. Tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan dan kelemahan internal. Faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja organisasi harus diberi bobot yang tinggi.
- c. Jumlah seluruh bobot sama dengan 1,00. Berikan rating sampai 4 bagi masing-masing faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut memiliki kelemahan yang kecil (rating=2), kekuatan yang kecil (rating=3) dan kekuatan yang besar (rating=4). Jadi sebenarnya rating mengacu pada perusahaan sedangkan bobot mengacu pada industry dimana para pedagang berada.
- d. Kalikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan skor.
- e. Jumlahkan total skor masing-masing variable.

Table 3.6

Tabel Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Kualitas Hasil Panen	0,19	3,5	0,65
2. Biaya Produksi	0,15	3	0,44
3. Kesuburan Lahan Pertanian	0,19	3	0,56
Subtotal	0,52		1,65
Kelemahan			
1. Kualitas SDM yang rendah	0,19	2,5	0,46
2. Permodalan Masih Kurang	0,15	3	0,44
3. Tempat Menjual Kurang Memadai	0,15	2	0,30
Subtotal	0,48		1,20
Total	1,00		2,85

Dari analisis pada tabel IFAS diatas, faktor kekuatan dan kelemahan memiliki total skor 2.85. Dalam buku analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis karya Freddy Rangkuti dijelaskan jika total skor diatas 2.5 berarti mengidentifikasi posisi internal yang kuat.

4. Matrik EFAS (Eksternal Faktor Analysis Summary)

Matriks EFAS adalah matriks yang digunakan untuk mengetahui dan mengevaluasi faktor-faktor eksternal perusahaan yang berkaitan dengan peluang dan ancaman dari perusahaan atau objek penelitian. (Fred R, David 2006)

Menurut David ada lima tahapan dalam menyusun matriks Internal Factor Analysis summary (IFAS).

- a. Tentukan faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan.
- b. Beri bobot masing-masing mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai 0,0 (tidak penting). Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengidentifikasikan tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan pedagang dalam suatu industri. Tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan dan kelemahan internal. Faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja organisasi harus diberi bobot yang tinggi.
- c. Jumlah seluruh bobot sama dengan 1,00. Berikan rating sampai 4 bagi masing-masing. Dimana 4 (respon sangat bagus), 3 (respon diatas rata-

rata), 2 (respon rata-rata). Jadi rating mengacu pada perusahaan sedangkan bobot mengacu pada kondisi perusahaan.

- d. Kalikan masing-masing bobot dengan ratingnya untuk mendapatkan skor.
- e. Jumlahkan total skor masing-masing variabel.

Table 3.7

Tabel Matrik EFAS (Eksternal Faktor Analysis Summary)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Ketersediaan Tenaga Kerja	0,16	3	0,47
2. Menyisipkan Komoditi Lain	0,16	3	0,47
3. Potensi SDA yang Mendukung	0,19	3,5	0,66
Subtotal	0,50		1,59
Ancaman			
1. Serangan hama dan Penyakit	0,13	2	0,25
2. Perubahan Musim Kurang Stabil	0,19	3	0,56
3. Harga Sayuran Fluktuatif	0,19	2	0,38
Subtotal	0,50		1,19
Total	1,00		2,78

Dari analisis EFAS ini. Faktor peluang dan ancaman memiliki skor total 2.78. Dalam buku Manajemen Strategi dijelaskan bahwa jika total skor melebihi 2,00 dan tidak kurang dari 3,00 berarti mengidentifikasi petani merespon peluang yang ada dengan cara lumayan bagus meskipun sedikit kurang efektif. (Fred R, David 2006).

Selanjutnya dari nilai total masing-masing faktor yang dirinci, kekuatan 1.65, kelemahan 1.20, peluang 1.59, dan ancaman 1.19. Maka diketahui selisih total skor faktor kekuatan-kelemahan adalah 0.44 sedangkan selisih peluang dan ancaman adalah 0.41.

Dari hasil selisih antara kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman menunjukkan bahwa para usahatani desa Trahean pada kuadran I yaitu dalam situasi yang sangat menguntungkan. Usahatani memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Sehingga strategi yang dapat diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

5. Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah alat-alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang dimiliki.

Tabel 3.8
Matriks SWOT

Internal	Kekuatan a. Kualitas hasil panen b. Biaya produksi c. Kesuburan lahan pertanian	Kelemahan a. Kualitas SDM rendah b. Permodalan masih lemah c. Tempat menjual kurang memadai
Eksternal		
Peluang a. Ketersediaan tenaga Kerja b. Menyisipkan komoditi lain c. Potensi SDA yang mendukung	Strategi S-O a. Memanfaatkan kesuburan lahan dengan menanam tanaman lain b. Memanfaatkan sumber daya alam yang mendukung agar meminimalisir pembiayaan produksi	Strategi W-O a. Penguatan usahatani dengan memanfaatkan lahan b. Mempertahankan kualitas dan harga sayuran
Ancaman a. Serangan	Strategi S-T a. Menggunakan	Strategi W-T a. Memperluas jaringan

hama dan penyakit tumbuhan	pengalaman sebagai pencegah hama dan penyakit	penjualan
b. Perubahan musim kurang stabil	b. Melakukan diversifikasi usaha	b. Menjalin kerja sama yang baik dari para petani dan pengepul
c. Kenaikan harga yang fluktuatif		

6. Alternatif Strategi

a. Strategi S-O

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal (kekuatan) dan faktor eksternal (peluang), strategi ini dibuat berdasarkan dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya oleh para petani. Strategi SO yang ditempuh usahatani di Desa Trahean yaitu:

1. Memanfaatkan Kesuburan Lahan dengan Menanam Tanaman Lain

Melihat kondisi lahan yang cukup subur hingga membuat para petani kehilangan ide untuk memanfaatkan lahan yang ada disaat setelah panen sayuran selesai dengan menanam sayuran lain. Dengan menanam lain yang dilakukan para petani berguna untuk menambah pendapatan, dengan mengembangkan hal-hal seperti itu dapat memberikan pendapatan lebih untuk para petani tanaman hortikultura di Desa Trahean.

2. Memanfaatkan Sumber Daya Alam yang Mendukung agar Meminimalisir Pembiayaan Produksi

Kondisi dari Desa Trahean bahwa memang tepat untuk mengembangkan usahatani hortikultura baik dari kesuburan tanah, suhu

yang pas dan juga akses ke pusat pasar cukup dekat membuat para petani bisa meminimalisir pembiayaan usahatani mereka.

b. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh pemilik usahatani. Strategi WO ini ditempuh oleh petani di Desa Trahean yaitu:

1. Penguatan Usahatani dengan Memanfaatkan Lahan

Hal ini agar petani bisa mengolah budidaya kemajuan usahatani hortikultura didukung adanya beberapa peluang yang menjamin usahatani lebih baik. Dengan potensi alam yang sangat baik untuk mengelola tanaman hortikultura dan juga daerah tersebut tidak pernah mengalami banjir disaat hujan lebat terus menerus sehingga bisa mempermudah untuk para petani mendapatkan hasil panen yang baik.

2. Mempertahankan Kualitas dan Harga sayuran

Agar para pengepul atau masyarakat tetap ingin membeli sayuran dari para petani, maka para petani harus mempertahankan kualitas dari hasil panen sayuran dan juga harga yang ditetapkan tidak berubah apalagi melonjak naik.

c. Strategi ST

Strategi ini gabungan dari faktor internal dan eksternal, strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki para usahatani untuk mengatasi segala ancaman yang ada. Strategi ST yang ditempuh para usahatani di Desa Trahean yaitu:

1. Menggunakan Pengalaman sebagai Pencegah Hama

Pengendalian hama dengan menggunakan pengalaman petani rutin memperhatikan budidaya tujuan dan memberikan racun untuk mengusir hama dengan peptisida.

2. Melakukan Diversifikasi Usaha

Menghadapi tantangan gejala iklim memang tidak mudah, perlu usaha serius dan juga kreatif untuk menyikapi banyak perubahan yang terjadi disektor pertanian. Mengurangi ketergantungan pada satu usaha tanpa melupakan usaha tetap.

- d. Strategi WT

Strategi ini merupakan gabungan dari faktor internal dan eksternal, strategi ini didasarkan pada aktivitas yang sifatnya defensive dan berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan petani. Strategi WT yang ditempuh petani, yaitu:

1. Memperluas jaringan penjualan

Hal ini merupakan salah satu strategi agar masyarakat dan para pengepul serta pemasok lain mengetahui adanya penjualan sayuran dari para petani di Desa Trahean. Hal ini dilakukan agar hasil panen sayuran para petani dapat dengan cepat menyebar dan terjual sehingga para petani mendapatkan pendapatan dari hasil jual panen tersebut.

2. Menjalani kerja sama yang baik dari para petani lain dan pengepul atau pemasok

Hal ini untuk menguntungkan dan memudahkan para petani untuk mendistribusikan hasil panen sayurannya. Dengan menjalin kerja sama yang baik dari para petani dan juga pengepul dimasa panen tidak terjadi kesulitan untuk mengalokasikan hasil panennya.