AGRISCIENCE
ISSN: 2745-7427
Volume 5, Nomor 2, November 2024
https://journal.trunojoyo.ac.id/agriscience

Strategi pengembangan usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro

Ninda Ike Alvionita dan Andrie Kisroh Sunyigono*
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Trunojoyo Madura

ABSTRAK
Pengembangan komoditas hortikultura merupakan salah satu cara bagi petani untuk meningkatkan kesejahteraan pada era baru pertanian. Komoditas salak merupakan salah satu tanaman hortikultura yang berpotensi untuk dikembangkan di Indonesia. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi yang tepat dalam melakukan usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Jumlah responden yang digunakan dalam penelitian ini yaitu 20 petani salak wedi. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian menggunakan alat analisis IFE, EFE, dan SWOT diperoleh strategi yang tepat untuk mengembangkan usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro yaitu mempertahankan lahan milik sendiri untuk melakukan usahatani salak agar produksi salak yang dihasilkan tidak berkurang akibat dari konversi lahan.

Kata kunci: Salak, strategi, SWOT, Usahatani

Snakefruit wedi farming development strategy Wedi Village, Kapas District, Bojonegoro Regency

ABSTRACT
The development of horticultural commodities is one way for farmers to improve their welfare in the new era of agriculture. Snake fruit is one of the horticultural crops that have the potential to be developed in Indonesia. The purpose of this study was to find out the right strategy in doing snake fruit wedi farming in Wedi Village, Kapas District, Bojonegoro Regency. The number of respondents used in this study were 20 snake fruit wedi farmers. This research use descriptive qualitative approach. The results of the study using IFE, EFE, and SWOT analysis tools obtained the right strategy to develop snake fruit wedi farming in Wedi Village, Kapas District, Bojonegoro Regency, namely maintaining one's own land to carry out snake fruit farming so that snake fruit production produced is not reduced due to land conversion.

Keywords: *Snake fruit, Strategy, SWOT, Farming*

PENDAHULUAN

Secara umum posisi sektor pertanian pada era baru pertanian bertujuan pada pencapaian nilai tambah, pendapatan, dan kesejahteraan petani sebagai pendorong pembangunan pertanian (Maskur & Prihtanti, 2020). Komoditas pertanian yang dapat meningkatkan kesejahteraan petani Indonesia adalah komoditas yang memiliki potensi dan peluang untuk dikembangkan sehingga menjadi produk unggulan tanaman hortikultura (Pitaloka, 2017). Pengembangan hortikultura sebagai bagian dari pembangunan pertanian harus bekerja untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat dan berkontribusi pada pembangunan

* Corresponding author:
andriekisroh@trunojoyo.ac.id

ekonomi (Tamami, 2012). Kabupaten Bojonegoro merupakan salah satu daerah penghasil tanaman hortikultura, komoditas yang terkenal adalah salak. Daerah yang terkenal sebagai penghasil salak di Kabupaten Bojonegoro adalah Kecamatan Kapas.

Memasuki era globalisasi seperti sekarang diharapkan buah salak mendapatkan prioritas utama sebagai komoditas ekspor yang unggul dan handal dimana komoditas salak ini mempunyai peluang yang besar bagi petani untuk dikembangkan dan dapat mensejahterakan petani (Permana et al., 2021). Komoditas salak termasuk komoditas hortikultura unggulan Kabupaten Bojonegoro yang tersentral di Kecamatan Dander, Kapas serta 10 kecamatan lainnya, dengan jumlah tanaman yang menghasilkan sebanyak 76.830 pohon (Dinas Pertanian Kabupaten Bojonegoro, 2022). Kebutuhan akan buah salak akan terus meningkat dilihat dari tingginya jumlah permintaan buah salak di pasar lokal maupun pasar luar negeri (Hastuti, 2013). Namun diketahui produksi buah salak wedi Bojonegoro mengalami penurunan. Pada tahun 2021 produksi buah salak di kabupaten Bojonegoro mencapai 94.458 kuintal sedangkan pada tahun 2022 turun menjadi 76.830 kuintal (Dinas Pertanian Kabupaten Bojonegoro, 2022). Menurut petani penurunan jumlah produksi dikarenakan musim hujan dan kemarau yang tidak stabil.

Dengan adanya penurunan jumlah produksi mengakibatkan tidak terpenuhinya jumlah permintaan komoditas salak di pasar. Berkaitan dengan hal tersebut maka penelitian ini bertujuan untuk membantu petani menentukan strategi yang tepat untuk diterapkan dalam melakukan usahatani salak. Sehingga komoditas salak dapat berkembang dengan baik dan dapat mensejahterakan petani. Apabila penelitian ini tidak dilakukan maka petani akan terus melakukan usahatani tanpa memperhatikan faktor internal dan eksternal yang sebenarnya berpengaruh dalam pengembangan komoditas salak dan mereka tidak akan menggunakan strategi yang tepat dalam melakukan usahatani salak sehingga komoditas salak tidak akan berkembang.

TINJAUAN PUSTAKA

Hukum permintaan mengatakan bahwa apabila jumlah barang yang diproduksi meningkat maka harga barang akan rendah sedangkan jika jumlah barang yang diproduksi menurun maka harga barang akan meningkat (Elvira, 2015). Permintaan yang cenderung terus meningkat akan berakibat pada kurangnya ketersediaan barang di pasar sehingga menjadikan kelangkaan pada barang tersebut dan berakibat pada kenaikan harga (Andani & Rasyid, 2018). Banyaknya permintaan konsumen dalam penelitian ini adalah komoditas salak.

Salak merupakan sejenis palma dengan buah yang bisa dimakan, dalam bahasa Inggris disebut *snake fruit* dengan nama ilmiah *Salacca zalacca*, disebut dengan nama *snake fruit* lantaran kulitnya yang menyerupai sisik ular (Astuti et al., 2021). Tanaman salak biasanya mulai berbuah pada awal tahun keempat dengan jumlah produksi 1 kg/pohon, tahun kelima 2,5 kg/pohon, tahun keenam 3,5 kg, dan pada tahun ketujuh sebanyak 5 kg/pohon (Widaningsih et al., 2013). Buah salak merupakan salah satu buah sebagai sumber karbohidrat dan serat makanan yang baik (Saleh et al., 2018). Salak Pondoh atau biasa disebut dengan

salak wedi di Desa Wedi ini memiliki ciri khas daging buah yang manis, tekstur yang garing dan tidak sepat (Astuti et al., 2021).

Usahatani dapat dikatakan sebagai setiap kegiatan yang dilakukan oleh organisasi atau petani dengan memanfaatkan sumber daya alam dan membutuhkan biaya untuk ditujukan pada produksi di lapangan pertanian (Syarifuddin et al., 2021). Pada dasarnya usahatani adalah sebuah perusahaan yang memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan, oleh sebab itu maka seorang petani akan mempertimbangkan biaya dan pendapatan dengan cara mengalokasikan sumberdaya yang dimiliki secara efektif dan efisien sehingga tujuannya untuk mendapatkan keuntungan dapat tercapai (Lingga et al., 2018)

Pemasaran yang dilakukan oleh petani salak di Desa Wedi ini yaitu lewat pengepul yang mengambil salak langsung ke rumah mereka. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang dilakukan oleh individu atau kelompok untuk memenuhi kebutuhan dengan melakukan pertukaran produk dan nilai dengan orang lain (Noor, 2014). Pendapat lain mengatakan pemasaran adalah proses penyampaian informasi mengenai barang dan jasa dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen (Prasaja, 2019).

Menentukan strategi yang tepat dalam melakukan usahatani sangat dibutuhkan untuk dapat mencapai tujuan. Strategi adalah suatu cara untuk mencapai tujuan dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dalam suatu kondisi lingkungan tertentu (Lingga et al., 2018). Sedangkan strategi pemasaran adalah suatu kegiatan yang dilakukan dalam pengembangan produk dengan memperhatikan keinginan konsumen kedepannya (Egha et al., 2021). Strategi pemasaran memperhatikan siapa pelanggan yang akan dilayani, kapan perusahaan harus melayani pelanggan, peluang apa yang bisa dimanfaatkan perusahaan untuk mencapai target perusahaan, dimana perusahaan akan melakukan bisnis, apa yang dibutuhkan perusahaan, bagaimana cara perusahaan melayani pelanggan dan sumber daya seperti apa yang perusahaan butuhkan agar lebih unggul dari pesaing (Kartawinata & Wardhana, 2015).

Analisis SWOT merupakan analisis terhadap kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang dimiliki dan dihadapi oleh perusahaan (Khoiriyah et al., 2012). Analisis SWOT merupakan perpaduan dari faktor eksternal dan faktor internal dengan memaksimalkan faktor yang memiliki sifat positif dan meminimalkan faktor yang bersifat negatif sehingga dampak yang timbul dari kelemahan dan ancaman dapat diminimalisir (Roessali & Ekowati, 2018). Faktor internal usahatani adalah faktor yang bersumber dari dalam dan dapat dikendalikan oleh petani, sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang bersumber dari luar usahatani dan tidak dapat dikendalikan oleh petani (Wulandari & Saidi, 2021).

Strengths (kekuatan) adalah kegiatan-kegiatan yang berhasil dijalankan dengan baik oleh organisasi atau sumber daya yang dapat dikendalikan (Istiqomah & Andriyanto, 2018). *Weaknesses* (kelemahan) adalah hal-hal buruk yang menjadi kekurangan perusahaan atau hal-hal yang tidak/belum dimiliki perusahaan sehingga tidak dapat bersaing di pasar. Misalnya, brand nama belum dikenali konsumen, citra perusahaan yang tidak baik, biaya reproduksi relatif mahal jika dibandingkan dengan pesaing, harga yang kurang kompetitif (Indah, 2015). *Opportunities* (peluang) merupakan situasi atau kondisi yang

menguntungkan di dalam lingkungan perusahaan yang dapat mendukung organisasi mencapai daya saing yang strategis (Tambunan, 2020). Sedangkan *threats* (ancaman) merupakan situasi yang tidak menyenangkan dan tidak memberikan keuntungan dalam sebuah lingkungan (Sari, 2020).

Pada prakteknya analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis. Logika analisis yang digunakan adalah memanfaatkan secara maksimal kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) yang ada, serta meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) (Dwijatenaya et al., 2021). Faktor internal pada usahatani salak diantaranya lahan, tenaga kerja, modal, tingkat teknologi. Sedangkan faktor eksternalnya yaitu sarana transportasi dan komunikasi, aspek-aspek yang berkaitan dengan pemasaran hasil dan bahan petani (harga hasil, harga saprodi, dan lain-lain), sarana penyuluh bagi petani dan fasilitas kredit (Hadijanto et al., 2020).

Tahapan yang dapat digunakan untuk mengetahui dan menentukan strategi yang tepat adalah tahap menganalisis lingkungan internal dan eksternal, tahap penentuan bobot dan rating dengan pembuatan matriks IFE dan EFE , tahap keputusan dengan melihat selisih antara kedua faktor (Mukhlisyoh & Zuhriyah, 2021). Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*External Factor Evaluation*) terdiri dari kolom, bobot, rating dan total nilai dari hasil perkalian bobot dengan rating (Astuti & Ratnawati, 2020). Selanjutnya menentukan posisi usahatani salak menggunakan diagram SWOT. Matriks SWOT menjelaskan bagian peluang dan ancaman yang dimiliki disesuaikan dengan kelemahan dan kekuatan yang dimiliki sehingga terdapat 4 sel kemungkinan alternatif diantaranya Strategi *Strength Opportunities* (Kekuatan-Peluang), Strategi *Strength Threats* (Kekuatan-Ancaman), Strategi *Weakness Opportunities* (Kelemahan-Peluang), Strategi *Weakness Threats* (Kelemahan-Ancaman) (Afridhal, 2017).

Terdapat 4 kuadran pada diagram SWOT yaitu kuadran I (*Agresif*) menunjukkan keadaan yang menguntungkan. Perusahaan memiliki kekuatan dan peluang sehingga kekuatan yang dimiliki dapat dimanfaatkan dengan maksimal untuk mendapatkan peluang yang ada. Kuadran II (*Diversifikasi*) menunjukkan meskipun memiliki ancaman yang harus dihadapi namun perusahaan masih memiliki kekuatan yang dapat digunakan untuk mengatasi ancaman. Strategi yang dapat digunakan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dalam strategi diversifikasi. Kuadran III (*Turnaround*) menunjukkan perusahaan memiliki banyak peluang namun disisi lain menghadapi beberapa kelemahan internal. Strategi yang digunakan adalah meminimalkan kelemahan sehingga dapat mengambil peluang pasar yang ada. Kuadran IV (*Defensive*) menunjukkan perusahaan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal sehingga posisi ini sangat tidak menguntungkan (Nourlette & Hati, 2017).

Analisis SWOT dibutuhkan untuk mengetahui strategi yang tepat digunakan dalam berusahatani salak. Dalam penelitian terdahulu dari program peningkatan ketahanan pangan Kabupaten Lumajang produktivitas dan produksi salak pondoh mengalami kenaikan yang sangat signifikan. Setelah dilakukan analisis SWOT, strategi yang diterapkan untuk mengembangkan komoditas salak adalah strategi agresif, yaitu membangun perusahaan di lokasi

yang lain agar perusahaan semakin luas, dan meningkatkan jenis produk dan jasa. Melalui pengembangan internal maupun eksternal perusahaan dapat memperluas pasar, teknologi dan fasilitas produksinya (Hastuti, 2013).

Penelitian lain yang bertujuan mengetahui 1) nilai tambah pengolahan salak, 2) faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha pengolahan salak, dan 3) strategi pengembangan pengolahan salak. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan faktor internal kekuatan dan kelemahan usaha pengolahan buah salak, dan juga faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancamannya telah diinventarisasi. Strategi yang paling tepat untuk mengembangkan usaha pengolahan buah salak di Manonjaya adalah diversifikasi produk olahan serta mempertahankan dan memelihara penetrasi pasar (Hapsari et al., 2008).

METODE

Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di agrowisata salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Penentuan lokasi ditentukan berdasarkan metode *purposive* atau dengan sengaja. Adapun yang menjadi pertimbangan pemilihan lokasi penelitian ini adalah Desa Wedi merupakan desa penghasil salak terbanyak di Kabupaten Bojonegoro menurut Sistem Informasi Pelayanan Perizinan Terpadu Kabupaten Bojonegoro. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Oktober 2021 sampai Juli 2022.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari jawaban responden melalui kuesioner dan wawancara, sedangkan data sekunder diperoleh dari artikel, buku, dan Dinas Pertanian Kabupaten Bojonegoro.

Populasi dan Sampel

Populasi responden adalah petani salak Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro yang berjumlah 30 petani menurut informasi dari kepala desa Desa Wedi, dari populasi petani tersebut diambil sampel secara *purposive sampling* (sengaja) dengan pertimbangan petani yang sudah melakukan usahatani salak paling lama minimal 15 tahun sehingga orang tersebut dianggap paling ahli dalam memberikan informasi karena sudah memahami lingkungan internal dan eksternal dari usahatani salak wedi. Sesuai dengan pernyataan bahwa informan ditentukan dengan pertimbangan yaitu yang paling tahu mengenai informasi yang diharapkan sehingga memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian (Lingga et al., 2018). Dari jumlah seluruh populasi petani salak didapatkan 20 petani yang memenuhi kriteria.

Teknis Analisis Data

Teknis analisis data menggunakan alat analisis IFE (*Internal Factor Evaluation*), EFE (*External Factor Evaluation*), dan SWOT. Langkah pertama yaitu melakukan analisis matrik IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*External Factor Evaluation*). Matriks IFE yang terdiri dari daftar faktor kekuatan dan kelemahan dan matriks EFE yang terdiri dari daftar faktor peluang dan ancaman, setelah itu faktor tersebut diberi nilai bobot dengan 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (sangat penting). Penentuan bobot dilakukan dengan cara membandingkan faktor-faktor yang ada secara berpasangan. Selanjutnya menghitung total rating setiap kriteria

sehingga didapatkan skala rating mulai dari 1 (sangat rendah) hingga 4 (sangat besar).

Setelah menganalisis faktor internal dan eksternal menggunakan matriks IFE dan EFE langkah selanjutnya adalah merumuskan strategi menggunakan matriks SWOT. Dimana penerapannya adalah bagaimana kekuatan (*strength*) dapat mengambil keuntungan dengan memanfaatkan peluang (*opportunities*) yang ada, bagaimana mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang dimiliki dengan memanfaatkan peluang (*opportunities*), bagaimana kekuatan (*strength*) mampu mengatasi ancaman (*threats*) yang ada, dan selanjutnya bagaimana mengatasi kelemahan (*weaknesses*) yang dapat menciptakan sebuah ancaman (*threats*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan responden didapatkan hasil faktor internal dan eksternal yang berpengaruh dalam pengembangan usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Dimana faktor internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan sedangkan faktor eksternal terdiri dari peluang dan ancaman. Faktor-faktor tersebut kemudian diberi nilai bobot dan rating oleh responden.

Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE)

Setelah mengidentifikasi faktor internal usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro, selanjutnya dilakukan perhitungan kuantitatif menggunakan matriks EFE, dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1
Matriks Evaluasi Faktor Internal (IFE)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan (Strength)			
Lahan milik sendiri	0,19	4	0,76
Menggunakan pupuk organik dari ternak milik sendiri	0,17	4	0,68
Lahan yang cocok untuk budidaya salak	0,16	3	0,48
Sub Total	**0,52**		**1,92**
Kelemahan (Weaknesses)			
Terbatasnya pengetahuan petani terhadap teknologi	0,15	3	0,45
Tidak ada kerjasama antara petani dengan kelompok tani	0,17	3	0,51
Kurangnya perawatan tanaman	0,16	3	0,48
Sub Total	**0,48**		**1,44**
Total Strategi Internal	**1,0**		**3,36**

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Dari hasil perhitungan bobot dan rating diketahui total skor faktor internal sebesar 3,36, menunjukkan nilai kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Berapapun jumlah faktor yang dimasukkan pada matriks

EFE maka total skor paling tinggi yang dicapai adalah 4,0 dan paling rendah adalah 1,0 dengan rata-rata adalah 2,5. Total skor di bawah 2,5 menandakan bahwa organisasi memiliki posisi internal yang lemah sedangkan skor di atas 2,5 menandakan organisasi memiliki posisi internal yang kuat (Kuncoro, 2010). Usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro memiliki posisi internal yang kuat karena skor faktor internalnya lebih dari 2,5.

Kekuatan utama yang dimiliki adalah lahan milik sendiri. Petani salak wedi Desa Wedi memiliki lahan sendiri untuk melakukan usahatani salaknya, lahan yang dijadikan sebagai tempat usahatani salak berada di dekat rumah petani dan berbentuk seperti pekarangan. Karena memiliki lahan sendiri maka petani tidak perlu mengeluarkan modal untuk menyewa lahan. Pupuk yang digunakan adalah pupuk organik yang diperoleh dari hewan ternak milik petani sendiri dan tidak menggunakan pupuk kimia apapun, karena pupuk yang digunakan berasal dari hewan ternak milik sendiri maka petani tidak mengeluarkan biaya untuk penyediaan pupuk sehingga mengurangi biaya operasional. Lahan budidaya salak wedi di Desa Wedi ini merupakan tanah yang subur, gembur, dan lembab sehingga cocok untuk ditanami pohon salak.

Sedangkan kelemahan yang dialami adalah terbatasnya pengetahuan petani terhadap teknologi, petani tidak memahami bagaimana cara memanfaatkan teknologi yang berkembang sekarang ini untuk berusahatani. Mayoritas usia petani salak yang sudah tidak muda lagi menjadi salah satu faktor mengapa petani sulit untuk memahami dan memanfaatkan perkembangan teknologi dalam menjalankan usahatani. Kelemahan selanjutnya adalah petani kurang melakukan perawatan pada tanaman salaknya, misalnya tidak melakukan penyiraman selain mengandalkan hujan, tidak memberikan tambahan pupuk kimia untuk kesuburan tanaman, hal tersebut dikarenakan kurangnya sosialisasi dan kerjasama dengan kelompok tani. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang berjudul Analisis Potensi Pengembangan Komoditas Salak Pondoh (*Salacca Edulis*) di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara dimana nilai dari skor faktor internal sebesar 2,97 sehingga pengembangan komoditas salak pondoh di Banjarnegara memiliki posisi internal yang kuat (Roessali & Ekowati, 2018).

Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

Setelah mengidentifikasi faktor eksternal usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro, selanjutnya dilakukan perhitungan kuantitatif menggunakan matriks EFE, dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2
Matriks Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang (Opportunities)			
Adanya mitra tetap	0,09	2	0,18
Kemungkinan banyaknya diversifikasi produk olahan salak	0,14	3	0,42
Adanya festival salak tahunan	0,12	3	0,36
Permintaan pasar yang cukup besar	0,13	3	0,39

Sub Total	**0,48**		**1,35**
Ancaman (Threats)			
Harga yang berfluktuasi	0,15	3	0,45
Banyaknya produksi salak dari luar daerah	0,11	2	0,22
Cuaca buruk atau tidak menentu	0,12	3	0,36
Konversi lahan	0,14	3	0,42
Sub Total	**0,52**		**1,45**
Total Strategi Eksternal	**1,0**		**2,80**

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Dari hasil perhitungan bobot dan rating diketahui total skor faktor eksternal sebesar 2,80, menunjukkan nilai ancaman lebih besar dibandingkan dengan peluang. Berapapun jumlah faktor yang dimasukkan pada matriks EFE maka total skor paling tinggi yang dicapai adalah 4,0 dan paling rendah adalah 1,0 dengan rata-rata adalah 2,5. Total skor di bawah 2,5 menandakan bahwa organisasi memiliki posisi eksternal yang lemah sedangkan skor di atas 2,5 menandakan organisasi memiliki posisi eksternal yang kuat (Kuncoro, 2010). Sehingga pada usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro ini dikatakan memiliki posisi eksternal yang kuat karena total skor strategi eksternalnya lebih dari 2,5. Walaupun memiliki posisi eksternal yang kuat namun usahatani salak harus tetap meminimalkan pengaruh buruk yang muncul dari ancaman.

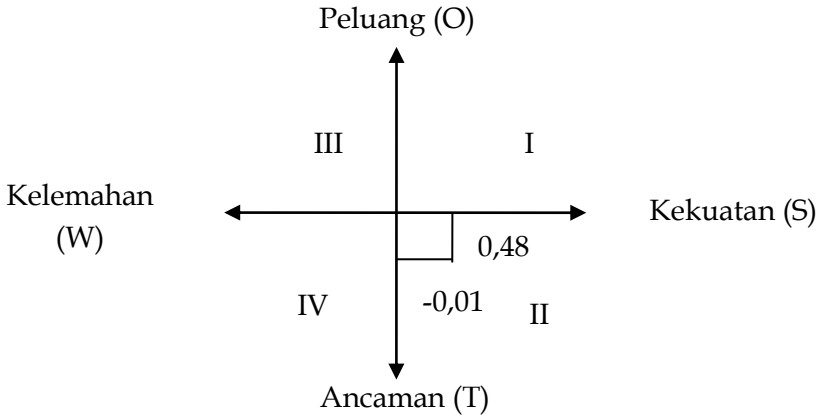
Peluang yang dimiliki usahatani salak wedi diantaranya adalah adanya mitra tetap yang menjalin kerjasama dengan petani salak wedi yaitu pengepul. Petani salak biasanya menjual salak hasil panennya kepada pengepul, namun ada juga yang langsung menjualnya ke pasar. Peluang selanjutnya adalah kemungkinan banyaknya diversifikasi produk olahan salak seperti dodol, keripik, kurma salak, dan lain-lain. Adanya festival salak tahunan yang diikuti dari berbagai daerah seperti Malang dan Tuban. Selanjutnya permintaan pasar yang cukup besar, tidak hanya dipasarkan di daerah Bojonegoro saja tetapi salak wedi juga dipasarkan ke daerah lain seperti Tuban dan sekitarnya.

Ancaman utama yang dimiliki usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro adalah harga yang berfluktuasi, harga yang berfluktuasi ini disebabkan karena jumlah produksi, jika produksi terlalu banyak maka harga barang akan turun dan sebaliknya. Fluktuasi harga yang tinggi mengakibatkan permintaan dan keuntungan yang didapatkan dari usahatani yang dilakukan oleh petani sangat berfluktuasi. Keadaan tersebut tidak kondusif bagi pengembangan komoditas hortikultura karena keuntungan yang didapatkan tidak stabil, padahal jika keuntungan yang didapat stabil maka dapat menarik petani untuk berinvestasi dan memperluas usahanya (Irawan, 2007). Cuaca sangat berpengaruh pada jumlah produksi salak, apabila musim kemarau terlalu lama maka pohon salak akan kekurangan air dan buah yang dihasilkan juga sedikit, namun apabila musim hujan terlalu lama maka pohon salak akan kelebihan kebutuhan air yang akhirnya mengakibatkan buah salak membusuk. Konversi lahan pada usahatani salak wedi kebanyakan dijadikan lahan bangunan untuk rumah dan tempat ibadah.

Diagram SWOT

Sebelum merumuskan dan menentukan strategi pengembangan usahatani salak wedi menggunakan matriks SWOT maka perlu dilakukan analisis diagram SWOT untuk mengetahui posisi usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Posisi kuadran pada diagram SWOT dijadikan sebagai penentu rekomendasi strategi yang tepat dalam pengembangan usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro.

Gambar 1
Diagram SWOT Usahatani Salak Wedi Desa Wedi



Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Hasil dari diagram SWOT menunjukkan bahwa kondisi usahatani salak wedi berada pada kuadran II dengan koordinat (0,48;-0,01). Nilai X dan Y diperoleh dari hasil selisih IFE dan EFE. Nilai X diperoleh dari selisih faktor internal (kekuatan dan kelemahan) 1,92 – 1,44 = 0,48, sedangkan nilai Y diperoleh dari selisih faktor eksternal (peluang dan ancaman) 1,35 – 1,45 = -0,01. Posisi pada kuadran II menunjukkan kondisi usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro memiliki kekuatan yang lebih dominan dibandingkan dengan kelemahan yang dimiliki, akan tetapi ancaman yang dihadapi juga lebih dominan dibandingkan dengan peluang yang ada. Dengan demikian rekomendasi strategi yang tepat adalah strategi S-T.

MATRIKS SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan strategi yang tepat untuk pengembangan usahatani salak wedi. Matriks SWOT ini memiliki empat kolom strategi yang terbentuk dari faktor internal dan eksternal yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi S-T, dan strategi W-T.

Tabel 3
Matriks SWOT Usahatani Salak Wedi Desa Wedi

	Strengths-S	**Weaknesses-W**
IFE (S-W)	1. Lahan milik sendiri 2. Menggunakan pupuk organik dari ternak milik sendiri	1. Terbatasnya pengetahuan petani terhadap teknologi 2. Tidak ada kerjasama antara

	3. Lahan yang cocok untuk budidaya salak	petani dengan kelompok tani 3. Kurangnya perawatan tanaman
EFE (O-T)		
Opportunity-O	**Strategi S-O**	**Strategi W-O**
1. Adanya mitra tetap 2. Kemungkinan banyaknya diversifikasi produk olahan salak 3. Adanya festival salak tahunan 4. Permintaan pasar yang cukup besar	1. Mengoptimalkan potensi lahan dengan menambah jumlah tanaman (S1, S3, O4)	1. Melakukan kerjasama dengan kelompok tani (W2, O1, W3) 2. Mengadakan sosialisasi kepada petani (W1, W2, W3, O2, O4)
Treat-T	**Strategi S-T**	**Strategi W-T**
1. Harga yang berfluktuasi 2. Banyaknya produksi salak dari luar daerah 3. Cuaca buruk atau tidak menentu 4. Konversi lahan	1. Mempertahankan lahan milik sendiri dan memperluas lahan usahatani salak dengan menyewa lahan (S1, T4) 2. Menjaga kelembapan dan kesuburan lahan (S2, S3, T3)	1. Mengupayakan peningkatan kemampuan berusahatani petani (W1, W3, T1, T2, T3)

Sumber: Data Primer Diolah, 2022

Pada matriks SWOT didapatkan rumusan strategi S-O yang merupakan perpaduan dari kekuatan dan peluang. Alternatif strategi yang pertama adalah mengoptimalkan potensi lahan dengan menambah jumlah tanaman (S1, S3, O4), lahan milik sendiri yang subur dan cocok untuk berusahatani salak harus dimanfaatkan dengan menambah jumlah tanaman sehingga semakin banyak tanaman yang dapat menghasilkan buah.

Selanjutnya strategi W-O yang merupakan perpaduan dari kelemahan dan peluang. Alternatif strategi yang pertama adalah melakukan kerjasama dengan kelompok tani (W2, O1, W3). Kelompok tani menjadi ruang belajar bagi petani guna meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya sehingga dapat meningkatkan pendapatan, produktivitas, dan kehidupan yang lebih baik. Kelompok tani dapat menjadi wahana kerjasama antara petani sesama poktan dan antar poktan atau bahkan dengan pihak lain. Dengan adanya kerjasama ini diharapkan usahatani dapat lebih efisien, mampu menghadapi kelemahan dan

ancaman serta hasil yang didapatkan lebih menguntungkan (Nugroho et al., 2018). Alternatif strategi yang kedua yaitu mengadakan sosialisasi kepada petani (W1, W2, W3, O2, O4), penyuluhan kepada petani terkait dengan pemanfaatan teknologi, dan cara berusahatani salak dengan baik.

Selanjutnya strategi S-T yang merupakan kombinasi dari kekuatan dan ancaman. alternatif strategi yang bisa diterapkan adalah mempertahankan lahan milik sendiri dan memperluas lahan usahatani salak dengan menyewa lahan (S1, T4). Semakin bertambahnya tahun lahan yang digunakan untuk usahatani salak semakin berkurang karena konversi lahan yang dijadikan sebagai lahan bangunan. Alternatif strategi yang kedua adalah menjaga kelembaban dan kesuburan lahan (S2, S3, T3), kesuburan dan kelembaban tanah harus dijaga agar ketika musim kemarau tanaman salak tidak kekurangan air dan ketika musim hujan tidak kelebihan air yang berpengaruh terhadap hasil panen.

Selanjutnya strategi W-T yang merupakan perpaduan antara kelemahan dan ancaman. Alternatif strategi yang bisa diterapkan adalah mengupayakan peningkatan kemampuan berusahatani petani (W1, W3, T1, T2, T3), untuk meningkatkan kualitas sumberdaya petani maka dibutuhkan penyuluhan yang dapat membimbing dan mengubah pola pikirnya dalam berusahatani menjadi lebih baik. Menambah fasilitas dan sarana pengembangan diri serta bekerjasama dengan perguruan tinggi, lembaga swadaya ataupun lembaga lain adalah upaya yang harus dilakukan agar SDM petani meningkat (Roessali & Ekowati, 2018).

Berdasarkan hasil diagram SWOT menunjukkan posisi usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro berada pada kuadran II, meskipun memiliki beberapa ancaman yang dihadapi namun masih memiliki kekuatan dari faktor internal. Strategi yang direkomendasikan adalah mempertahankan lahan milik sendiri untuk melakukan usahatani salak, dengan demikian jumlah produksi salak yang dihasilkan tidak berkurang akibat dari konversi lahan. Berbeda dengan penelitian Suharsoz et al., (2016) strategi pengembangan salak nglumut bersertifikat prima 3 di Kabupaten Magelang yang menunjukkan posisi pada kuadran I dengan titik koordinat (0,62 ; 1,29) yang berarti usahatani salak memiliki kekuatan dan peluang yang besar, sehingga strategi yang cocok untuk diterapkan adalah mendukung pertumbuhan agresif dengan memanfaatkan peluang yang ada.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian diketahui nilai total strategi internal adalah 3,36 dan nilai total strategi eksternal adalah 2,80 sehingga posisi usahatani salak wedi Desa Wedi Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro berada pada kuadran II yang berarti meskipun ada berbagai ancaman yang dihadapi namun masih memiliki kekuatan dari faktor internal. Sehingga rekomendasi strategi yang tepat adalah mempertahankan lahan milik sendiri dan memperluas lahan usahatani salak dengan menyewa lahan, menjaga kelembaban dan kesuburan lahan dengan demikian jumlah produksi salak yang dihasilkan tidak berkurang akibat dari konversi lahan dan kekurangan atau kelebihan air.

DAFTAR PUSTAKA

Afridhal, M. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan

Samalanga Kabupaten Bireuen. *Pertanian*, *1*(3), 223–233.

Andani, A., & Rasyid, W. (2018). Kausalitas Harga dan Permintaan Komoditas Pertanian di Provinsi Bengkulu. *Ekonomi Dan Pembangunan Indonesia*, *17*(2), 184–194.

Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, *17*(2), 58–70.

Astuti, E. P., Tatu, I. Z., & Enteding, T. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Tani Buah Salak Di Kecamatan Simpang Raya Kabupaten Banggai. *Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, *1*(3), 70–76.

Dinas Pertanian Kabupaten Bojonegoro. (2022). Data Tanam, Tanaman Yang Menghasilkan, Produksi Tanaman Buah-Buahan Dan Tanaman Sayuran Tahunan Di Kabupaten Bojonegoro Tahun 2019-2022 (Komoditas Salak), 1–9.

Dwijatenaya, I. B. M. A., Damayanti, A., & Jainuddin. (2021). Pengembangan Usahatani Jagung Pipilan di Kecamatan Muara Badak Kabupaten Kutai Kartanegara: Pendekatan Analisis SWOT. *Agro Bali: Agricultural Journal*, *4*(3), 489–500.

Egha, H., Widiastomo, H., & Achsa, A. (2021). Strategi Pemasaran Terhadap Tingkat Penjualan. *Kinerja*, *18*(1), 15–23.

Elvira, R. (2015). Teori Permintaan (Komparasi Dalam Perspektif Ekonomi Konvensional Dengan Ekonomi Islam). *Islamika*, *15*(1), 47–60.

Hadijanto, D. K., Masinambow, V. A. J., & Rorong, I. P. F. (2020). Analisis Pendapatan Petani Salak Di Kabupaten Minahasa Tenggara. *Jurnal Pembanguan Ekonomi Dan Keuangan Daerah*, *21*(3), 17–31.

Hapsari, H., Djuwendah, E., & Karyani, T. (2008). Peningkatan Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha Pengolahan Salak Manonjaya. *Agrikultura*, *19*(3), 208–215.

Hastuti, S. (2013). StrategiPengebangan Salak Pondoh Pronojiwo Kabupaten Lumajang. *Ilmiah Inovasi*, *13*(3), 233–240.

Indah, D. R. (2015). Analisis SWOT Pada Saqinah Swalayan Di Kota Langsa. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, *4*(1), 279–293.

Irawan, B. (2007). Fluktuasi Harga, Transmisi Harga, dan Marjin Pemasaran Sayuran dan Buah. *Analisis Kebijakan Pertanian*, *5*(4), 358–373.

Istiqomah, I., & Andriyanto, I. (2018). Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Kaliputu Kudus). *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, *5*(2), 363-382.

Kartawinata, B. R., & Wardhana, A. (2015). Marketing Strategies and Their Impact on Marketing Performance of Indonesian Ship Classification Society. *Article in International Journal of Science and Research*, *4*(2), 69–74.

Khoiriyah, N. R., Ariyani, A. H. M., & Fauziyah, E. (2012). Strategi Pengembangan Agroindustri Kerupuk Terasi (Studi Kasus Di Desa Plosobuden, Deket, Lamongan). *Agriekonomika*, *1*(2), 135–148.

Kuncoro, E. A. (2010). Analisis Perumusan Strategi Bisnis pada PT Samudera Nusantara Logistindo. *Binus Business Review*, *1*(1), 169-184.

Lingga, R. M., Mukti, A., & Wardie, J. (2018). Strategi Pengembangan Usahatani Sayuran Di Kelurahan Kalampangan Kecamatan Sabangau Kota Palangka

Raya. *Journal Socio Economics Agricultural*, *13*(1), 64–78.

Maskur, S., & Prihtanti, T. M. (2020). Strategi Pengembangan Agribisnis Salak Nglumut Desa Kaliurang Kecamatan Srumbung Kabupaten Magelang. *Ilmiah Mahasiswa Agroinfo*, *7*(2), 332–344.

Mukhlisyoh, A., & Zuhriyah, A. (2021). Analisis Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Usaha (Studi Kasus: Produk Induk Ayam pada Peternakan Ayam H . Suratman). *AGRISCIENCE*, *2*(2), 363–380.

Noor, S. (2014). Penerapan Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Daihatsu Luxio Di Malang. *INTEKNA*, *14*(2), 102–209.

Nourlette, R. R., & Hati, S. W. (2017). Penentuan Strategi Dengan Pendekatan Analisis Swot Pada Hotel Nongsa Point Marina & Resort Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis. *Inovbiz: Jurnal Inovasi Bisnis*, *5*(1), 82-102.

Nugroho, F. M., Satmoko, S., & Karno, K. (2018). Peran Kelompok Tani Terhadap Usahatani Padi di Kecamatan Sale Kabupaten Rembang. *Journal of Agro Complex*, *2*(2), 109-119.

Permana, A. A., Budiraharjo, K., & Setiadi, A. (2021). Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Komoditas Salak Pondoh Di Desa Girikerto Kecamatan Turi Kabupaten Sleman Yogyakarta. *Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, *5*(4), 1179–1190.

Pitaloka, D. (2017). Hortikultura: Potensi, Pengembangan dan Tantangan. *Teknologi Terapan*, *1*(1), 1–4.

Prasaja, M. (2019). Bauran Pemasaran Produksi Salak Terhadap Peningkatan Perekonomian Masyarakat di Bojonegoro (Studi Kasus Petani Salak Tanjungharjo). *Manajemen Dan Penelitian Akuntansi*, *12*(1), 46–56.

Roessali, H., & Ekowati. (2018). Analisis Potensi Pengembangan Komoditas Salak Pondoh (Salaca edulis) di Kecamatan Banjarmangu Kabupaten Banjarnegara. *Agrisaintifika*, *2*(1), 60–72.

Saleh, M. S. M., Siddiqui, M. J., Mediani, A., Ismail, N. H., Ahmed, Q. U., So'ad, S. Z. M., & Saidi-Besbes, S. (2018). Salacca zalacca: A short review of the palm botany, pharmacological uses and phytochemistry. *Asian Pacific Journal of Tropical Medicine*, *11*(12), 645–652.

Sari, D. (2020). Analisis Strength Weakness Opportunity Threat (SWOT) dalam Menentukan Strategi Pemasaran Penjualan Roti. *Pragmatis: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, *1*(1), 7–14.

Suharso, Legowo, A. M., & Setiadi, A. (2016). Strategi Pengembangan Agribisnis Salak Nglumut Bersertifikat Prima 3 Di Kabupaten Magelang. *Jurnal Litbang Provinsi Jawa Tengah*, *14*(1), 9–24.

Syarifuddin, Najmi, I., & Safwadi, I. (2021). Pengaruh Usahatani Durian Terhadap Ekonomi Keluarga Di Kecamatan Jaya Kabupaten Aceh Jaya. *Journal of Economics Sciences*, *7*(1), 16–25.

Tamami, N. D. B. (2012). Potensi Usahatani Melati Ratoh Ebuh Sebagai Komoditi Unggulan Daerah Di Jawa Timur. *Agriekonomika*, *1*(2), 173–183.

Tambunan, T. S. (2020). SWOT Analysis for Tourism Development Strategy of Samosir Regency. *TIJAB (The International Journal of Applied Business)*, *4*(2), 90–105.

Widaningsih, N., Hidayat, M. I., & Musair, M. (2013). Analisis Pendapatan Usaha Tani Salak Bali (Salacca Edulis Reinw) Di Desa Batu Nindan Kecamatan

Basarang. *Ziraa'ah*, *38*(3), 1–7.

Wulandari, E., & Saidi, W. I. S. (2021). Faktor-Faktor Eksternal Dan Internal Dalam Efektivitas Pelaksanaan Proyek Pembangunan Hotel Ashley Sabang. *Konstruksia*, *12*(2), 88–104.