

SWOT ANALYSIS OF RED CHILI AGRIBUSINESS DEVELOPMENT

¹Fadli Akbar Lubis, ¹Budi Mulyara

¹Sekolah Tinggi Ilmu Pertanian Agrobisnis Perkebunan, Medan, Indonesia

Jl. Willem Iskandar, Medan 20226

Email : fadliakbarlubis@stipap.ac.id

Abstract

This research was conducted in Sleman Regency, Yogyakarta Province. In their role, farmers only conduct farming at the level of production with relatively small added value or profit. Meanwhile, the processing and marketing subsystems tend not to be handled by them but by traders or other businessmen. This study aims to determine an alternative strategy for the development of red chili agribusiness in Sleman Regency. This research was conducted in December 2018 to January 2019 by conducting interviews with 11 respondents who were considered key informants. The method in this research is descriptive analytic based on primary and secondary data. The formulation of alternative strategies was analyzed by making Internal Factor Evaluation (IFE) and External Factor Evaluation (EFE) matrices, then continued with a grand strategy and SWOT analysis. Based on the research results, the competitive position of red chili agribusiness is in quadrant I (high market growth and strong competitive position).

Keywords: agribusiness, grand strategy, SWOT

ANALISIS SWOT PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI MERAH

Abstrak

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Sleman, Provinsi Yogyakarta. Dalam peranannya petani hanya melakukan bidang usaha tani pada tingkat produksi dengan nilai tambah atau keuntungan yang relatif kecil. Sementara itu pada subsistem pengolahan dan pemasaran cenderung tidak ditangani oleh mereka tetapi oleh pedagang atau pebisnis lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan alternatif strategi pengembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman. Penelitian ini dilakukan pada bulan Desember tahun 2018 hingga Januari tahun 2019 dengan melakukan wawancara terhadap 11 responden yang dianggap sebagai *key informan*. Metode dalam penelitian ini adalah deskriptif analitik berbasis data primer dan sekunder. Perumusan alternatif strategi dianalisis dengan membuat matrik *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *External Factor Evaluation* (EFE), kemudian dilanjutkan dengan *grand strategy* dan analisis SWOT. Berdasarkan hasil penelitian posisi bersaing agribisnis cabai merah berada pada kuadran I (pertumbuhan pasar yang tinggi dan posisi kompetitif yang kuat).

Kata kunci: agribisnis, grand strategy, SWOT

A. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang sebagian besar penduduknya hidup dari hasil bertani. Dalam hal ini pertanian menjadi sektor penting dalam peningkatan kesejahteraan kehidupan penduduk Indonesia. Sektor pertanian menjadi begitu penting karena sebagai penyedia berbagai produk yang dibutuhkan oleh seluruh penduduk Indonesia (Adimihardja, 2006). Sektor pertanian juga sangat diperlukan sebagai salah satu komponen utama dalam program dan strategi pemerintah untuk mengentaskan kemiskinan, terutama di wilayah pedesaan.

Pengembangan agribisnis adalah serangkaian pembangunan industri dan pertanian serta jasa yang dilakukan sekaligus, secara simultan dan dengan struktur yang baik. Pengembangan agribisnis menjadi bagian yang

sangat penting untuk membantu proses pembangunan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan masyarakat (Ramadhan et al, 2017). Agribisnis adalah suatu sistem yang merupakan suatu kelengkapan unsur yang secara teratur membentuk sistem dengan model yang baik dan dapat dijalankan oleh pelaku bisnis. Berdasarkan Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia No. 06/ Permentan /OT.140/2/2015 Tahun 2015, pengembangan agribisnis didasarkan pada aspek penyediaan sarana produksi, aspek produksi, aspek pemasaran dan pengolahan, serta aspek kelembagaan pendukung (Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian, 2015). Dalam hal ini dapat diartikan bahwa sistem agribisnis terbentuk dari subsistem yang tergabung dalam satu rangkaian. Cabai merah (*Capsicum annum*

L) merupakan salah satu jenis tanaman hortikultura yang penting untuk dikembangkan. Hal ini dikarenakan, selain cabai memiliki kandungan gizi yang cukup lengkap, cabai juga memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan banyak digunakan untuk konsumsi rumah tangga maupun industri makanan. Agribisnis cabai merah memiliki prospek atau peluang yang bagus jika dikembangkan dengan baik, karena dalam kehidupan sehari-hari cabai merah memegang peranan yang penting, terutama bagi masyarakat, selain itu cabai merah jika dibudidayakan dengan tujuan untuk nilai bisnis tentunya dapat menembus pasaran dengan mudah.

Salah satu daerah di Indonesia yang memiliki fokus terhadap pengembangan agribisnis cabai adalah Kabupaten Sleman di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang banyak dijadikan masyarakat sebagai sumber untuk memperoleh pendapatan. Namun dalam hal ini sebagian besar petani hanya berkontribusi di bidang usaha tani tingkat produksi (*on-farm*) dengan nilai tambah atau keuntungan yang relatif kecil. Petani di Kabupaten Sleman saat ini hanya menjual produknya dalam bentuk cabai segar. Sementara subsistem pengolahan dan pemasaran (*off-farm*) cenderung tidak ditangani oleh mereka sebagai petani tetapi oleh pedagang atau pebisnis lainnya.

Masalah yang juga dihadapi oleh petani cabai adalah fluktuasi harga. Petani pada umumnya mengalami kerugian karena kebanyakan dari petani tidak mengetahui waktu penjualan untuk mendapatkan harga jual yang menguntungkan (Mustamir et al, 2018). Sementara itu kebutuhan akan hasil pertanian tidak pernah berubah sesuai perkembangannya, oleh karena itu harga juga harus selalu disesuaikan dengan kondisi pasar (Lumika et al. 2017).

Permasalahan lainnya yaitu, kurangnya akses terhadap sumber modal, pasar, teknologi serta organisasi tani yang masih lemah (Pranata & Damayanti, 2016). Berbagai permasalahan yang ada di kalangan petani dapat berimplikasi langsung terhadap jumlah produksi cabai merah. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Sleman, pada tahun 2013 sampai tahun 2017 komoditas cabai merah di Sleman mengalami ketidakstabilan dalam jumlah produksi. Tahun 2016 mengalami penurunan sebanyak 4.384 kuintal dari tahun 2015, dan pada tahun 2017 jumlah produksi meningkat sebesar 17.042 kuintal dari tahun 2016 (BPS Kabupaten Sleman, 2018).

Usaha pengembangan agribisnis cabai merah dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan masyarakat di Kabupaten Sleman. Dengan adanya lahan yang tersedia dan juga

didukung oleh iklim dan sumber air yang cukup maka para petani dapat mengembangkan potensi untuk menanam cabai dengan baik sehingga dapat meningkatkan sumber pendapatan keluarganya. Pengembangan agribisnis cabai dapat dilakukan dengan meningkatkan potensi lahan yang memadai dan memanfaatkan kebijakan pemerintah untuk pengembangan komoditas potensial (cabai merah) untuk meningkatkan produksi (Arsyd et al. 2018). Agribisnis cabai merah dapat menguntungkan baik secara privat maupun sosial dan tidak ada masyarakat yang dirugikan akibat kegiatan agribisnis komoditas tersebut (Antriyandatri & Ani, 2015). Dengan demikian agribisnis cabai merah dapat dikembangkan lebih lanjut, input nontradeable usahatani cabai merah dapat digunakan secara efisien dan memberikan nilai tambah bagi petani. Upaya pengembangan agribisnis cabai merah juga dapat ditopang dengan memanfaatkan teknologi yang berkembang saat ini. Adanya perkembangan teknologi yang semakin modern, serta pemanfaatan sarana dan prasarana yang memungkinkan untuk memperoleh hasil yang optimal (Dewi et al. 2017).

Produksi tanaman hortikultura di Kabupaten Sleman tahun 2017 yang relatif besar adalah cabai merah sebesar 60.668 kuintal (BPS Kabupaten Sleman, 2018). Hal ini dapat dijadikan acuan untuk terus mengembangkan potensi agribisnis cabai merah agar terus meningkatkan produksinya serta meningkatkan taraf hidup petani. Berdasarkan hal tersebut maka tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) dalam pengembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman, serta memperoleh alternatif strategi apa saja yang memungkinkan untuk diterapkan.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Sleman sejak bulan Desember tahun 2018 hingga bulan Januari tahun 2019 dengan menggunakan metode deskriptif analitik, yaitu metode yang memusatkan diri pada pemecahan-pemecahan masalah yang ada pada masa sekarang dan pada masalah-masalah yang aktual. Lokasi penelitian ditentukan dengan metode *purposive sampling* yaitu pemilihan sekelompok subyek didasarkan atas ciri-ciri atau sifat-sifat tertentu yang berkaitan erat dengan ciri-ciri atau sifat-sifat populasi yang sudah diketahui sebelumnya (Sugiyono, 2014).

Dalam penelitian ini responden yang digunakan adalah informan kunci (*key informan*) yang merupakan subjek yang telah cukup lama dan intensif menyatu dengan kegiatan yang memiliki informasi serta masih terlibat secara penuh pada kegiatan yang menjadi perhatian

peneliti. Pada penelitian kualitatif lebih terfokus pada representasi terhadap fenomena sosial sehingga prosedur sampling yang terpenting adalah bagaimana menentukan informan kunci (*key informan*) atau situasi sosial tertentu yang sarat informasi sesuai dengan fokus penelitian (Bungin, 2005). Pemilihan informan sebagai sumber data dalam penelitian ini berdasarkan pada asas subyek yang menguasai permasalahan, memiliki data, dan bersedia memberikan informasi lengkap dan akurat. Informan ditentukan dengan teknik *snowball sampling*, yaitu proses penentuan informan berdasarkan informan sebelumnya tanpa menentukan jumlahnya secara pasti dengan menggali informasi terkait topik penelitian yang diperlukan. Teknik *snowball sampling* merupakan suatu metode untuk mengidentifikasi, memilih dan mengambil sampel dalam suatu jaringan atau rantai hubungan yang menerus (Nurdiani, 2014). Dalam hal ini yang dijadikan sebagai responden adalah pejabat dan staf Dinas Pertanian, Pangan dan Perikanan Kabupaten Sleman, pejabat Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Sleman, petani cabai merah yang telah memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun, pedagang besar yang telah memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun, penyedia sarana produksi yang telah memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun, dan pengurus pasar lelang cabai Kabupaten Sleman.

Pada penelitian ini data yang digunakan adalah data primer yang diambil secara langsung melalui wawancara. Kemudian menggunakan data sekunder yang diperoleh dari instansi atau lembaga yang terkait dengan penelitian. Dalam penelitian ini analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan analisis *External Factor Evaluation* (EFE). Faktor-faktor tersebut diperoleh dengan melakukan observasi di lapangan secara langsung dan juga dengan melakukan wawancara melalui kuisioner yang telah disusun oleh peneliti kepada responden terkait, yang dianggap sebagai *key informan*. Setelah menentukan faktor internal yang berupa kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal yang berupa peluang dan ancaman, kemudian faktor-faktor tersebut dinilai oleh responden yang dianggap sebagai pakar dengan menggunakan pengukuran skala ordinal 1 sampai 5 dengan keterangan yaitu 1 “sangat tidak penting”, 2 “tidak penting”, 3 “cukup penting”, 4 “penting”, dan 5 “sangat penting”. Skala ordinal adalah skala pengukuran yang tidak hanya menyatakan kategori, tetapi juga menyatakan peringkat construct yang diukur (Sugiyono, 2014).

Untuk merumuskan strategi dalam penelitian ini menggunakan analisis matrik *grand strategy* dan analisis matrik SWOT. Matrik *Grand Strategy* telah menjadi alat yang populer

untuk merumuskan strategi alternatif. Semua organisasi dapat diposisikan di salah satu dari empat kuadran strategis. Matrik *grand strategy* didasarkan pada dua dimensi evaluatif yaitu posisi kompetitif dan pertumbuhan pasar (industri). Kuadran pada matrik *grand strategy* memiliki makna sebagai kuadran I perusahaan memiliki posisi strategis yang sempurna, kuadran II perusahaan sedang tumbuh namun tidak mampu bersaing secara efektif, kuadran III perusahaan berada pada pertumbuhan industri yang lambat dan memiliki posisi kompetitif yang lemah, kuadran IV perusahaan berada pada posisi kompetitif yang kuat namun berada di dalam industri yang pertumbuhannya lambat (David, 2011).

C. PEMBAHASAN dan HASIL PENELITIAN

Seluruh responden dalam penelitian ini termasuk dalam usia produktif, artinya pada usia tersebut responden masih aktif dalam bekerja dan mampu dalam memenuhi kebutuhan perekonomian untuk keluarganya. Pada usia produktif ini responden masih memiliki kemampuan yang baik dalam berinteraksi dengan berbagai stakeholder yang ada di lingkungannya. Kelompok usia tersebut adalah kelompok usia dewasa yang cenderung berpikir rasional. Responden pada penelitian ini juga seluruhnya berjenis kelamin laki-laki. Tingkat pendidikan responden yang tamat dari SLTA berjumlah 7 orang yaitu sebesar 63,64 %. Responden ini adalah 2 petani yang sudah memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun, 2 pedagang besar yang sudah berkiprah lebih dari 10 tahun, 2 penyedia sarana produksi yang sudah memiliki usaha lebih dari 10 tahun dan juga 1 pengurus pasar lelang. Untuk tingkat pendidikan pada level S1 dan S2 adalah pegawai pemerintahan Kabupaten Sleman di Dinas Pertanian, Pangan dan Perikanan serta di Dinas Perindustrian dan Perdagangan.

Perumusan strategi dilakukan dengan menggunakan analisis matrik *grand strategy* dan analisis matrik SWOT yang dimulai dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal. Identifikasi ini dilakukan untuk menentukan faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman yang ada di Kabupaten Sleman dalam upaya pengembangan agribisnis cabai merah. Identifikasi yang dilakukan oleh peneliti adalah dengan melakukan observasi di lapangan dan melakukan wawancara secara mendalam kepada responden atau *in-dept interview*.

Perumusan strategi pengembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman dibentuk melalui pendapat dari responden terkait kebutuhan pengembangan yang diharapkan. Setelah faktor-faktor internal dan eksternal

diidentifikasi, selanjutnya membuat matrik dengan menentukan bobot dan rating dari masing-masing faktor strategi sehingga akan didapatkan total skor untuk faktor strategi internal dan total skor untuk faktor strategi eksternal. Matrik IFE dan EFE terdiri dari kolom bobot, rating, dan total nilai yang merupakan hasil kali dari bobot dan rating. Kolom bobot dan rating diisi sesuai dengan nilainya yang merupakan hasil dari pengelompokan faktor-faktor internal dan eksternal berdasarkan tingkat kepentingannya (David, 2011).

1. Faktor Internal Kekuatan (*Strength*)

a. Ketersediaan sarana produksi

Sarana produksi merupakan input dalam proses budidaya cabai merah. Kemudahan akses dalam memperoleh sarana produksi sangat diperlukan oleh petani. Kemudahan akses memperoleh sarana produksi ini akan mempengaruhi petani dalam melakukan budidaya cabai merah, dan sebaliknya jika sarana produksi sulit untuk diakses atau didapatkan oleh petani maka proses budidaya akan menjadi terhambat. Sarana produksi untuk budidaya cabai merah tersedia di toko pertanian maupun dari gapoktan yang ada di Kabupaten Sleman. Selain itu pemerintah juga memberikan bantuan sarana produksi kepada petani ataupun kelompok tani, sehingga ketersediaan sarana produksi ini menjadi suatu kekuatan bagi pengembangan agribisnis cabai merah.

b. Kualitas cabai merah bagus

Cabai merah yang dihasilkan dari Kabupaten Sleman memiliki kualitas yang bagus. Hal ini diperoleh dari penggunaan varietas bibit yang unggul dan juga didukung oleh keadaan iklim serta tanah yang subur. Menurut hasil informasi dari responden cabai merah yang dihasilkan dari Kabupaten Sleman memiliki warna merah yang baik, bentuk yang seragam, serta memiliki daya tahan yang lebih lama dibandingkan dengan cabai merah dari daerah lainnya. Hal ini membuat cabai merah dari Kabupaten Sleman banyak mendapat permintaan dari luar daerah, seperti wilayah Sumatera hingga Kalimantan. Terbukti dengan daya tahan dan kualitas yang baik, pengiriman cabai merah hingga ke luar pulau Jawa dengan menggunakan ekspedisi jalur darat dapat dilakukan.

c. Hasil produksi ada setiap hari

Produksi cabai merah di Kabupaten Sleman selalu ada setiap hari. Hal ini diperoleh dari pola tanam yang sudah diatur oleh Dinas Pertanian dan juga didukung oleh kondisi iklim serta tanah yang subur. Pemerintah daerah melalui Dinas Pertanian selalu berkoordinasi

dengan petani cabai merah di Kabupaten Sleman untuk mengikuti arahan mengenai pola tanam agar pasokan cabai di daerah maupun nasional dapat stabil.

d. Penjualan hasil produksi melalui pasar lelang

Hasil produksi petani cabai merah di Kabupaten Sleman dijual di pasar lelang yang terdiri dari 10 titik kumpul. Sesudah masuk dalam pasar lelang cabai merah ini akan disortir untuk menentukan kualitas dari cabai merah tersebut. Pasar lelang dibuka mulai pukul 17.00 WIB sampai dengan 21.00 WIB setiap harinya. Pasar lelang cabai ini dibuat untuk menjual hasil produksi cabai merah dan seluruh jenis cabai lainnya dari petani dalam satu pintu dan juga satu harga, sehingga petani dapat terhindar dari permainan harga tengkulak.

e. Akses modal mudah dijangkau

Dalam usaha budidaya cabai merah dibutuhkan modal untuk memastikan tanaman cabai merah akan berproduksi dengan baik hingga panen. Modal tersebut bukan hanya tenaga pribadi ataupun lahan yang digunakan untuk tahap awal produksi, melainkan modal sumber keuangan yang digunakan untuk membeli sarana produksi, biaya pemeliharaan, biaya sewa lahan jika menyewa, hingga biaya tenaga kerja. Adanya kemudahan mengakses modal bagi petani di Kabupaten Sleman menjadi suatu kekuatan yang dapat mempengaruhi pengembangan agribisnis cabai merah. Kemudahan akses modal ini terlihat dari adanya lembaga keuangan seperti koperasi, bank daerah maupun lembaga keuangan mikro yang bekerja sama dengan pemerintah daerah dan petani dalam memberikan modal untuk berusahatani. Selain itu Dinas Pertanian juga memberikan akses modal bagi petani melalui program penguatan modal dengan metode pengembalian 1 tahun 2 kali. Program ini dapat dijangkau oleh petani dengan syarat mengajukan atas nama kelompok tani.

2. Faktor Internal Kelemahan (*Weakness*)

a. Pengawasan terhadap bibit yang digunakan masih lemah

Penggunaan bibit yang bermutu tentu dapat menghasilkan produksi yang berkualitas serta kuantitas yang maksimal, namun juga sebaliknya jika penggunaan bibit yang tidak berkualitas maka akan mempengaruhi kuantitas dan juga kualitas produksi. Pada kenyataannya di Kabupaten Sleman masih terdapat petani yang menggunakan bibit dari pihak ketiga dengan kualitas dibawah standar. Hal ini terjadi dikarenakan pengawasan terhadap penggunaan bibit oleh petani masih lemah. Pengawasan ini dilakukan oleh pemerintah daerah dari Dinas

Pertanian dalam menjaga stabilitas produksi juga kualitas produksi yang dihasilkan. Lemahnya pengawasan ini disebabkan oleh terbatasnya pekerja di bidang pengawasan benih atau bibit dari Dinas Pertanian.

b. Kemampuan petani dalam menggunakan teknologi masih kurang

Rendahnya kualitas SDM merupakan kendala yang serius dalam pembangunan pertanian. Kualitas SDM pertanian sebagian besar mempunyai tingkat pendidikan dan keterampilan yang rendah. Di Kabupaten Sleman masih banyak petani yang belum mampu menggunakan teknologi secara mandiri dan baik. Penerapan teknologi sebagai inovasi dalam budidaya cabai merah penting dilakukan untuk menunjang keberhasilan pengembangan agribisnis cabai merah. Kemampuan petani dalam penerapan teknologi dianggap kurang karena terbatasnya pengetahuan petani terhadap teknologi yang dapat digunakan secara tepat untuk keberhasilan budidaya cabai merah. Hal ini juga menjadi sorotan penting bagi pemerintah daerah dalam melakukan pembinaan terkait penerapan teknologi.

c. Belum ada pengolahan lebih lanjut dari hasil produksi

Keberhasilan suatu sistem agribisnis tidak hanya dilihat dari hasil produksi dan pemasarannya saja, melainkan ada aspek pengolahan hasil produksi untuk menjadi produk lainnya dengan tujuan menambah nilai dari produk tersebut. Saat ini belum ada pengolahan lebih lanjut dari hasil produksi cabai merah di Kabupaten Sleman. Petani hanya menjual hasil produksi cabai merah dalam bentuk segar. Pengolahan cabai merah menjadi produk lain seperti, saus sambal, abon cabai, dan produk lainnya yang dapat menambah pendapatan keluarga petani harus mulai dilakukan dalam rangka pengembangan agribisnis. Kemampuan keluarga petani dalam menjalankan industri pengolahan cabai merah belum ada di Kabupaten Sleman.

d. Masih ada kelembagaan petani yang kurang aktif

Kelembagaan di tingkat petani menjadi hal yang penting dalam menunjang keberhasilan agribisnis. Pada kenyataannya masih ada lembaga, seperti kelompok tani dan gabungan kelompok tani (gapoktan) di Kabupaten Sleman yang kurang aktif dalam mengikuti berbagai kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah daerah dalam rangka meningkatkan peran lembaga pertanian untuk mengembangkan agribisnis. Permasalahan mendasar dalam kurang aktifnya

lembaga tani ini adalah karena tingkat SDM yang berbeda-beda.

e. Fasilitas di pasar lelang masih kurang

Keberadaan pasar lelang cabai di Kabupaten Sleman sangat membantu petani dalam menjaga stabilitas harga. Namun fasilitas pasar lelang belum memadai untuk menampung seluruh hasil produksi cabai dari petani di Kabupaten Sleman. Jumlah titik kumpul yang ada saat ini sebanyak 10 titik, sementara jumlah kecamatan yang ada di Kabupaten Sleman berjumlah 17 kecamatan. Sehingga fasilitas titik kumpul masih kurang untuk dapat menyerap seluruh hasil produksi cabai setiap harinya. Kemudian dalam pelaksanaannya di pasar lelang hanya tersedia 1 kendaraan roda 3 untuk mengangkut produksi cabai dari petani. Hal ini dianggap kurang maksimal, karena jumlah yang diangkut menjadi sangat terbatas.

3. Faktor Eksternal Peluang (*Opportunity*)

a. Permintaan pasar terhadap cabai merah tinggi

Cabai merah merupakan komoditas yang setiap hari digunakan untuk keperluan rumah tangga dan juga kebutuhan industri. Saat peneliti melakukan observasi di lapangan melihat tingginya permintaan cabai merah dari Kabupaten Sleman, baik untuk pasar lokal maupun untuk dikirim ke luar daerah. Hal ini mendapat konfirmasi langsung dari pedagang yang menjadi narasumber peneliti. Tingginya permintaan terhadap komoditas cabai merah ini menjadi suatu peluang bagi petani dan daerah setempat untuk terus melakukan peningkatan terhadap budidaya cabai merah, dalam rangka meningkatkan pendapatan petani sekaligus turut berpartisipasi dalam pengembangan agribisnis cabai merah.

b. Iklim dan tanah yang cocok dalam budidaya cabai merah

Kondisi iklim dan tanah yang subur menjadi faktor penting dalam budidaya cabai merah. Iklim yang baik dan tanah yang subur ini terdapat di Kabupaten Sleman, sehingga dalam proses budidaya cabai merah petani tidak banyak menemukan kesulitan. Menurut Tjahjadi (1991), suhu yang ideal terhadap tanaman cabai adalah 24-28° celcius. Kabupaten Sleman termasuk beriklim tropis basah dengan dua musim yakni musim hujan dan musim kemarau, dengan temperatur udara 26,1° celcius - 27,4° celcius (<http://www.slemankab.go.id>). Menurut Bappeda Kabupaten Sleman, jenis tanah yang dominan di Kabupaten Sleman adalah jenis regosol. Tanah regosol tergolong jenis tanah entisol, tekstur tanah biasanya kasar, struktur kersai atau lemah, konsentrasi lepas sampai gembur dan pH 6-7 (Rachim dan Suwardi, 1999). Berdasarkan

informasi dari Kementerian Pertanian (2008), syarat tumbuh yang baik bagi tanaman cabai adalah tanah yang memiliki tekstur gembur dan pH tanah 6-7.

c. Adanya teknologi yang membantu dalam budidaya

Keberadaan teknologi dalam dunia pertanian sangat diperhitungkan untuk membantu aktifitas petani dalam rangka meningkatkan hasil produksi. Dewasa ini perkembangan teknologi mengalami kemajuan yang sangat pesat di berbagai bidang pertanian. Teknologi bukan hanya mencakup yang baru saja, tetapi juga meliputi cara pelaksanaan atau metode-metode baru dalam mengerjakan suatu pekerjaan. Perkembangan teknologi juga berlangsung di bidang agribisnis. Kondisi ini menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan untuk mendorong perkembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman.

Teknologi budidaya yang diterapkan di Kabupaten Sleman menurut Dinas Pertanian Kabupaten Sleman sudah baik dari tahun ke tahun. Baik itu dari penggunaan varietas cabai merah yang unggul, penggunaan irigasi tetes, penggunaan pH meter untuk mengetahui kadar kandungan tanah, penggunaan kultivator dan alat mesin lainnya dalam melaksanakan proses budidaya. Berbagai teknologi yang digunakan juga mendapat pengawasan dari Dinas Pertanian.

d. Pengolahan cabai merah menjadi produk lain

Cabai merah merupakan komoditas yang potensial karena komoditas ini merupakan komoditas yang hampir digunakan setiap hari baik untuk keperluan rumah tangga maupun industri. Saat peneliti melakukan wawancara dengan petani dan juga staf dari Dinas Pertanian Kabupaten Sleman, dikatakan bahwa pihak pemerintah daerah bersama petani sudah mewacanakan untuk melakukan pengolahan lebih lanjut dari hasil produksi cabai merah. Hal ini ditujukan untuk menambah nilai guna dari hasil produksi dan juga meningkatkan pendapatan dari keluarga petani. Nantinya pengolahan ini akan dilakukan oleh keluarga petani yang akan diberikan pembinaan sebelumnya. Cabai merah ini akan diolah menjadi abon cabai, saus sambal, manisan cabai dan juga produk olahan lainnya. Selain itu, pemerintah daerah juga akan membantu dalam proses perizinan usaha dan juga label produk yang digunakan agar dapat dipasarkan kepada masyarakat luas. Tentu ini menjadi peluang bagi pemerintah daerah dan juga petani dalam mengembangkan agribisnis cabai merah.

e. Terbukanya Lembaga keuangan bagi petani untuk memperoleh modal

Modal merupakan hal dasar yang harus dipenuhi dalam setiap menjalankan usaha. Saat melakukan observasi dan wawancara kepada petani, peneliti mendapat informasi bahwa kebanyakan petani di Kabupaten Sleman menggunakan modal sendiri dalam usahatani. Namun, bagi petani yang kekurangan modal usaha tetap ada akses untuk memperoleh modal, baik itu dari Dinas Pertanian Kabupaten Sleman dan juga pihak Bank yang sudah bekerja sama dengan pemerintah daerah. Menurut petani untuk memperoleh modal usaha tidak sulit, hanya saja petani tersebut harus ikut serta dalam kelompok tani dan juga melengkapi syarat yang ditentukan. Terbukanya lembaga keuangan bagi petani dalam memperoleh modal sangat membantu dalam upaya pengembangan agribisnis cabai merah.

4. Faktor Eksternal Peluang (*Opportunity*)

a. Serangan OPT

Serangan OPT pada tanaman cabai merah menjadi ancaman serius bagi petani di Kabupaten Sleman. Hal ini tentu akan mengakibatkan produktivitas buah cabai menurun. Menurut petani jika sudah memasuki musim penghujan maka beragam hama dapat menyerang area lahan pertanian cabai. OPT yang sering ditemukan adalah hama jamur yang menyerang pada daun cabai sehingga daun cabai menjadi rusak, layu dan mengering. Selain itu ada juga hama lalat buah yang mengakibatkan buah cabai busuk, berair dan akhirnya rontok atau jatuh sebelum dipanen. Serangan hama ini hampir merata di semua lahan pertanian cabai. Adanya serangan hama pada tanaman cabai ini dapat mengakibatkan hasil panen petani menyusut.

b. Persaingan dengan daerah lainnya

Sebagai sentra tanaman cabai merah, Kabupaten Sleman memiliki tanggung jawab atas hasil produksi yang telah menjadi program untuk menjadi bagian dalam pemenuhan pasokan cabai merah pada tingkat nasional. Sementara itu petani juga dihadapkan pada berbagai kendala dalam proses produksinya. Kualitas cabai merah menjadi daya tarik bagi pedagang untuk membeli cabai merah dari Kabupaten Sleman. Tidak sedikit dari petani yang mengeluhkan tanamannya terserang penyakit sehingga menyebabkan kualitas dan kuantitas produksi cabai merah menurun. Sementara itu di sekeliling Kabupaten Sleman terdapat daerah penghasil cabai merah lainnya seperti Kabupaten Magelang, Kabupaten Boyolali dan Kabupaten Kulon Progo. Hal tersebut menjadi ancaman bagi petani cabai merah di Kabupaten Sleman jika tidak bisa bersaing dengan petani di daerah sekelilingnya.

c. **Belum ada jaminan harga**

Upaya dari petani untuk meningkatkan hasil produksinya bertujuan untuk meningkatkan pendapatannya. Namun cabai merah merupakan komoditas yang harganya sering berfluktuasi, sehingga menimbulkan ketidakpastian pendapatan bagi petani. Menurut petani, belum ada jaminan harga cabai merah membuat ekonomi keluarganya sulit untuk meningkat. Jika harga jual tinggi maka petani akan bisa membeli keperluan rumah tangganya dan juga menyisihkannya untuk ditabung. Namun jika harga sangat rendah maka petani akan rugi, bahkan uang tabungan akan kembali digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Petani mengatakan untuk harga Rp. 9.500 – Rp. 10.000 /kg, petani berada pada posisi tidak untung dan tidak rugi (impas). Tidak ada jaminan harga terhadap komoditas cabai merah akan mengancam proses pengembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman.

d. **Harga cabai merah sangat berfluktuasi**

Cabai merah termasuk dalam komoditas pertanian dengan harga yang fluktuatif, sehingga pada saat-saat tertentu seperti panen raya, harga cabai akan jatuh. Saat melakukan peninjauan dan pengamatan harga jual di pasar lelang, peneliti melihat harga yang sangat fluktuatif, hampir setiap hari harga berubah. Menurut ketua pasar lelang cabai di Kabupaten Sleman, dalam 3 bulan terakhir (november 2018-januari 2019) untuk harga tertinggi bisa mencapai Rp. 33.000/kg dan harga terendah mencapai Rp. 7.000/kg. Harga yang sering berubah-ubah sangat dirasakan dampaknya oleh petani. Pendapatan petani cabai merah menjadi tidak pasti dan kerap merasakan kerugian. Harga yang cenderung tidak pasti menjadi ancaman bagi pengembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman.

e. **Cuaca yang tidak menentu**

Faktor perubahan cuaca sangat berpengaruh nyata dalam budidaya cabai merah. Menurut petani, cuaca yang tidak menentu akhir-akhir ini menjadi persoalan bagi petani cabai merah. Cuaca yang kadang hujan, namun kadang panas terik dapat menyebabkan timbulnya hama penyakit tanaman pada cabai merah dan mengganggu proses pertumbuhan. Fenomena cuaca yang tidak menentu ini dapat menjadi ancaman bagi petani dalam melakukan budidaya cabai merah. Hal ini akan memiliki dampak serius terhadap pengembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman.

5. **Pembobotan faktor internal dan eksternal**

Perumusan strategi pengembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman dibentuk melalui pendapat dari responden terkait kebutuhan pengembangan yang diharapkan. Hutabarat dan Huseini (2006) menyatakan bahwa alternatif strategi dapat dirumuskan berdasarkan kondisi sekarang dan kondisi yang dikembangkan (baru), yang sering dikembangkan sebagai kombinasi antara produk dan pasar.

Berdasarkan hal tersebut, setelah faktor-faktor internal dan eksternal diidentifikasi, selanjutnya membuat matrik dengan menentukan bobot dan rating dari masing-masing faktor strategi, sehingga akan didapatkan total skor untuk faktor strategi internal dan total skor untuk faktor strategi eksternal. Matrik IFE dan EFE terdiri dari kolom bobot, rating, dan total nilai yang merupakan hasil kali dari bobot dan rating. Kolom bobot dan rating diisi sesuai dengan nilainya yang merupakan hasil dari pengelompokan faktor-faktor internal dan eksternal berdasarkan tingkat kepentingannya (David, 2011).

Setelah dilakukan pembobotan pada faktor internal dan faktor eksternal, selanjutnya dilakukan pemberian peringkat atau rating pada masing-masing faktor. Peringkat atau rating diberikan dengan skala 1 sampai 4, yang diberikan oleh responden berdasarkan efektifitas strategi saat ini dalam merespon masing-masing faktor. Untuk memperoleh nilai skor, maka nilai bobot dari masing-masing faktor dikalikan dengan rating, kemudian penjumlahannya dilakukan secara vertikal. Hal ini dilakukan untuk menentukan nilai yang dibobot pada setiap variabel.

Berdasarkan hasil matrik IFE (tabel 1) pada faktor kekuatan, kualitas cabai merah yang bagus dan akses modal yang mudah dijangkau memiliki skor tertinggi dengan nilai 0,44. Menurut hasil wawancara dengan responden dan observasi di lapangan, cabai merah dari Kabupaten Sleman memiliki kualitas yang bagus, dengan daya tahan serta warna merah yang baik. Cabai merah tersebut tidak hanya dijual di pasar lokal melainkan hingga ke luar Pulau Jawa, seperti Sumatera dan Kalimantan. Berdasarkan hasil matrik EFE (tabel 2) pada faktor peluang, permintaan pasar terhadap cabai merah tinggi memiliki skor tertinggi dengan nilai 0,48. Menurut hasil wawancara dengan responden, permintaan cabai merah yang tinggi bukan hanya untuk keperluan rumah tangga saja melainkan sebagai bahan baku industri. Cabai merah dari Kabupaten Sleman tidak hanya diminati oleh pedagang lokal, tetapi juga pedagang yang berasal dari luar daerah, seperti Sumatera dan Kalimantan.

Tabel 1. Matrik *Internal Factor Evaluation*

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (Strenght)			
1. Ketersediaan sarana produksi	0,10	4	0,40
2. Kualitas cabai merah bagus	0,11	4	0,44
3. Hasil produksi ada setiap hari	0,11	3	0,33
4. Penjualan hasil produksi melalui pasar lelang	0,09	3	0,27
5. Akses modal mudah dijangkau	0,11	4	0,44
Total Skor			1,88
Kelemahan (Weakness)			
1. Pengawasan terhadap bibit yang digunakan masih lemah	0,10	1	0,10
2. Kemampuan petani dalam penggunaan teknologi masih kurang	0,11	2	0,22
3. Belum ada pengolahan lebih lanjut dari hasil produksi	0,10	2	0,20
4. Masih ada kelembagaan petani yang kurang aktif	0,08	1	0,08
5. Fasilitas di pasar lelang masih kurang	0,09	1	0,09
Total Skor			0,69
Total Internal Faktor	1,00		2,57

Sumber : Data Primer

Tabel 2. Matrik *External Factor Evaluation*

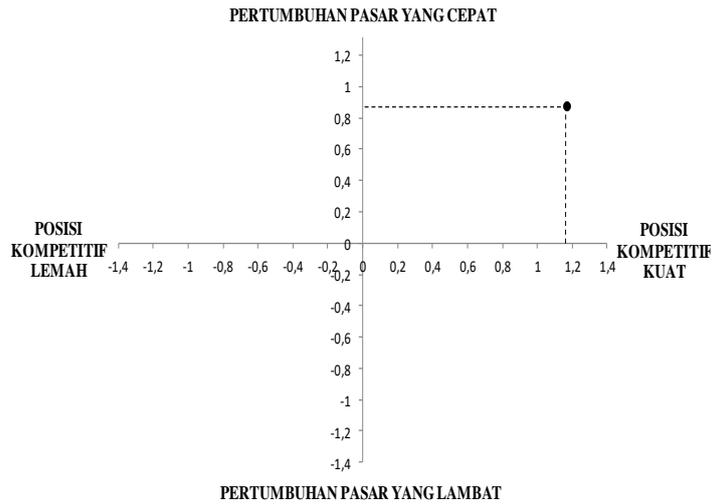
Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (Opportunity)			
1. Permintaan pasar terhadap cabai merah tinggi	0,12	4	0,48
2. Iklim dan tanah yang cocok dalam budidaya cabai merah	0,09	3	0,27
3. Adanya teknologi yang membantu dalam budidaya	0,11	4	0,44
4. Pengolahan cabai merah menjadi produk lain	0,10	3	0,30
5. Terbukanya lembaga keuangan bagi petani untuk memperoleh modal	0,09	3	0,27
Total Skor			1,76
Ancaman (Threats)			
1. Serangan OPT	0,13	2	0,26
2. Persaingan dengan daerah lainnya	0,09	2	0,18
3. Belum ada jaminan harga	0,10	1	0,10
4. Harga cabai merah sangat berfluktuasi	0,09	2	0,18
5. Cuaca yang tidak menentu	0,08	2	0,16
Total Skor			0,88
Total Eksternal Faktor	1,00		2,64

Sumber : Data Primer

Setelah mendapat total nilai bobot dari matrik IFE (tabel 1) dan matrik EFE (tabel 2), maka selanjutnya dapat disimpulkan melalui tahap *matching stage* melalui matrik *grand strategy* untuk mengetahui posisi relatif dan matrik SWOT untuk memformulasikan alternatif strategi apa yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman. Hasil perhitungan dari faktor internal dan eksternal digunakan untuk menentukan titik koordinat strategi pengembangan yang dapat dilakukan. Sumbu horizontal (X) adalah faktor internal, nilai dari koordinat X merupakan selisih faktor kekuatan dikurangi faktor kelemahan, yaitu $(1,88 - 0,69) = 1,19$. Sedangkan sumbu vertikal (Y) adalah faktor eksternal yang merupakan selisih faktor peluang

dikurangi faktor ancaman, nilai dari koordinat Y adalah $(1,76 - 0,88) = 0,88$.

Hasil yang diperoleh dari matrik *grand strategy* (gambar 1) menunjukkan posisi koordinat pada kuadran I (satu). Menurut David (2011), pada kuadran I mewakili perusahaan dengan pertumbuhan pasar yang tinggi dan posisi kompetitif yang kuat. Pada posisi seperti ini, agribisnis cabai merah di Kabupaten Sleman memiliki kekuatan yang lebih besar daripada kelemahan dan memiliki peluang yang lebih besar daripada ancaman. Pemerintah daerah bersama-sama dengan petani terus berkonsentrasi pada pasar saat ini dengan melaksanakan strategi yang sesuai seperti pengembangan pasar dengan memperkenalkan cabai merah hasil produksi dari Kabupaten Sleman ke wilayah baru.



Gambar 1. Posisi Kuadran *Grand Strategy*

Apabila lembaga pasar lelang dikelola dengan baik maka dapat memberikan manfaat yang sangat tinggi bagi para petani cabai merah (Devi et al, 2015). Keberadaan pasar lelang menggantikan posisi petani untuk melakukan fungsi pemasaran seperti fungsi pertukaran, fungsi fisis serta fungsi penyediaan sarana pasar sehingga fungsi ini tidak perlu dilakukan sendiri. Pada posisi ini petani sudah diuntungkan secara tenaga, waktu dan materi (Rusdiyana, 2017). Pasar lelang mampu menjamin terjualnya produk dengan harga yang menguntungkan bagi petani dan pedagang (Nugroho et al, 2018). Pengembangan pasar juga dapat dilakukan dengan perluasan pasar melalui memanfaatkan media online (internet) atau teknologi informasi untuk menarik pedagang (Purwandani et al, 2016).

Pengembangan produk dilakukan peningkatan kualitas produksi saat ini, serta membuat produk turunan dari cabai merah menjadi produk olahan industri seperti saus sambal, abon cabai, dan juga cabai bubuk untuk keperluan segmentasi pasar yang lebih luas. Untuk menghindari kerugian maka perlu dilakukan tindakan-tindakan yang dapat mencegah terjadinya kerusakan cabai merah diantaranya melalui pengolahan (Ridwan et al, 2017). Penanganan pascapanen cabai merah dilakukan untuk meningkatkan nilai jual, daya simpan, menyediakan bahan baku industri dan meningkatkan pendapatan petani (Taufik, 2011). Berikut ini merupakan strategi yang dihasilkan dari analisis SWOT.

Strategi S-O

1. Peningkatan kualitas dan kuantitas produksi cabai merah dengan menggunakan teknologi dalam budidaya untuk memenuhi permintaan pasar yang tinggi(S2,O1).
2. Memanfaatkan hasil produksi cabai merah untuk diolah lebih lanjut guna memberikan nilai tambah dan meningkatkan pendapatan petani(S3,O4).

Strategi W-O

1. Meningkatkan kemampuan petani melalui kelompok tani dalam menggunakan teknologi untuk berinovasi dalam budidaya cabai merah(W2,O3).
2. Memperkuat peran dan melengkapi fasilitas di pasar lelang cabai sebagai media antara pedagang dan petani dalam memasarkan hasil produksinya(W5,O1).

Strategi S-T

1. Memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan pasar lelang cabai untuk memperkenalkan serta menjual cabai merah ke wilayah baru(S4,T2).
2. Pengawasan dan pembinaan kepada petani untuk menggunakan sarana produksi yang berkualitas dalam rangka penanganan serangan OPT secara tepat(S1,T1).

Strategi W-T

1. Memberikan akses informasi pasar tentang harga cabai merah melalui pasar lelang cabai untuk menghindari kerugian petani(W5,T4).
2. Pembinaan dan pendampingan kepada petani untuk menangani serangan OPT melalui inovasi dan teknologi(W2,T1).

- (*Capsicum annum* L) Di Kabupaten Magelang. *Media Trend*. 10 (1) : 47-56.
- Arsyd M, Darman S, Damayanti L. 2018. Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Cabai Merah Di Desa Tibo Kecamatan Sindue Kabupaten Donggala. *Jurnal Agroland*. 25 (3) : 214-223.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Sleman. 2018. Sleman Dalam Angka 2018.
- Bungin B. 2005. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Prenadamedia, Jakarta.
- David FR. 2011. *Strategic Management Manajemen Strategi Konsep*. Salemba Empat, Jakarta.
- Dewi NT, Ustriyana ING, Djelantik AWS. 2017. Strategi Pemasaran Cabai Merah Pada Sub Terminal Agribisnis Manik Mekar Nadi. *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*. 6 (2) : 190-199.
- Devi P, Haryoso, Subejo. 2015. Keefektifan Lembaga Pasar Lelang Cabai Merah Di Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo. *Jurnal Agro Ekonomi*. 26 (2) : 139-149
- Direktorat Jenderal Prasarana dan Sarana Pertanian. 2015. Peraturan Menteri Pertanian No. 06 Tahun 2015 Tentang Pedoman Dalam Pengembangan Usaha Agribisnis Di Perdesaan.
- Hutabarat J dan Huseini M. 2006. *Proses, Formasi, Dan Implementasi Manajemen Strategik Kontemporer : Operasionalisasi Strategi*. Jakarta : Gramedia.
- Kementerian Pertanian. 2008. *Teknologi Budidaya Cabai Merah*. Balai Besar Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian. Kementerian Pertanian Republik Indonesia.
- Lumika NC, Porajouw O, Tarore MLG. 2017. Strategi Pengembangan Cabai Keriting di Kecamatan Modayag Kabupaten Bolaang Mongondow. *Jurnal Agri Sosio Ekonomi*. 13 (2A) : 145-156.
- Mustamir, H., Munayang, O.H., dan Parmita, R. 2018. Analisis Pendapatan Petani Cabai Merah Keriting Desa Bahagia Kecamatan Palolo Kabupaten Sigi. *Jurnal Sinar Manajemen*. 5 (1) : 57-60.
- Nugroho AD, Prasada IMY, Putri SK, Anggarasari H, Sari PN. 2018. Rantai Nilai Cabai di Lahan Pasir Pantai Kabupaten Kulon Progo. *Economics Development Analysis Journal*. 7 (4) : 458-467.
- Nurdiani N. 2014. Teknik Sampling Snowball Dalam Penelitian Lapangan. *Jurnal Comtech*. 5 (2) : 1110-1118.
- Pranata GW, Damayanti L. 2016. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Usahatani Cabai Merah Keriting Di Desa Bolupountu Jaya Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi. *Jurnal Agroland*. 23 (1) : 11-19.
- Purwandani K.M, Rahayu W, dan Setyowati N. 2016. Strategi Pengembangan Pasar Lelang Cabai Merah Lahan Pasir Di Kawasan Pesisir Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo. *Jurnal Agrista*. 4 (3) : 414-426.
- Rachim D.A. dan Suwardi. 1999. *Morfologi dan Klasifikasi Tanah*. Jurusan Tanah. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. 187 hal.
- Ramadhan S, Arida A, Agussabti. 2017. Pengembangan Agribisnis Padi Di Kecamatan Indrapuri Kabupaten Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*. 2 (1) : 220-231.
- Ridwan, Munawar AA, Khatir R. 2017. Peningkatan Kualitas Cabai Merah Kering Dengan Perlakuan Blanching Dalam Natrium Metabisulfit. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*. 2 (2) : 404-415.
- Rusdiyana E. 2017. Peran Pasar Lelang Dalam Pemasaran Cabai Di Kelompok Tani Lahan Pasir Pantai Kulon Progo, Yogyakarta. *Jurnal Caraka Tani*. 32 (1) : 1-8.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Taufik, M. (2011). *Analisis Pendapatan Usaha Tani dan Penanganan Pascapanen Cabai Merah*. *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Pertanian, Badan Litbang Pertanian*. 30 (2) : 66-7.
- Tjahjadi N. 1991. *Cabai*. Yogyakarta: Kanisius.