

Strategi Pengembangan Usahatani Salak Pondoh (*Salacca Edulis*) di Kabupaten Rejang Lebong

Abu Sutikno¹

Fakultas Pertanian Universitas Pat Petulai Rejang Lebong

Febri Nur Pramudya²

Fakultas Pertanian Universitas Pat Petulai Rejang Lebong

Dwita Prisdinawati³

Fakultas Pertanian Universitas Pat Petulai Rejang Lebong

Alamat: Jl. Basuki Rahmat No.13, Dwi Tunggal, Kec. Curup, Kabupaten Rejang Lebong, Bengkulu 39119

Korespondensi penulis: abusutikno12@gmail.com

Abstract. *This research is to (1) Determine the internal factors (IFE) and external factors (EFE) of Pondoh salak farming in Rejang Lebong Regency. (2) Knowing the appropriate alternative strategy for developing pondoh salak farming in Rejang Lebong Regency. This research method was carried out qualitatively and quantitatively using a questionnaire. Location determination is carried out purposively on the farm shouted pondoh Mr. Andi in Air Merah Village, Curup Tengah District, Rejang Regency. The analysis used is IFE, EFE, SWOT MATRIX. The results of this research are the internal factors that are the main strengths of Mr. Andi's pondoh salak Sahatani are having their own land, competitive prices for salak, the availability of potential areas for developing salak. Weakness factors are the lack of understanding of snake fruit farmers regarding good snake fruit cultivation, limited capital, production is still low. External factors that become the biggest opportunities for Mr. Andi's pondoh salak farming business are the wide market share, quite large market demand, and fast return on investment. Threat factors are the increasingly limited land for salak farming, the presence of new competitors, the high prices of production facilities. Alternative strategies that can be utilized and applied in salak farming Mr. Andi's cottage. The alternative obtained is an aggressive strategy that focuses more on the S - O (Strengths - Opportunities) strategy.*

Keywords: *EFE, IFE, Salak Pondoh, SWOT Matrix And Alternative Strategies*

Abstrak. Penelitian ini untuk (1) Menentukan faktor internal (IFE) dan faktor eksternal (EFE) usahatani salak pondoh Di Kabupaten Rejang Lebong. (2) Mengetahui strategi alternatif perkembangan usahatani salak pondoh yang tepat di Kabupaten Rejang Lebong. Metode penelitian ini di lakukan secara kualitatif dan kuantitatif menggunakan kuesioner. penentuan lokasi dilakukan secara (purposive) di usahatani salak pondoh Bapak Andi di Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang. Analisis yang digunakan adalah IFE, EFE, MATRIKS SWOT. Hasil dari penelitian ini faktor internal yang menjadi kekuatan utama sahatani salak pondoh Bapak Andi adalah memiliki lahan sendiri, harga salak yang bersaing, tersedianya potensi areal pengembangan salak. faktor kelemahan adalah kurangnya pemahaman petani salak mengenai budidaya salak yang baik, keterbatasan modal, produksi masih rendah. Faktor eksternal yang menjadi peluang terbesar pada usahatani salak pondoh Bapak Andi adalah luasnya pangsa pasar, permintaan pasar yang cukup besar, cepatnya balik modal. Faktor ancaman adalah semakin sempitnya lahan pertanian salak, adanya pesaing baru, tingginya harga sarana produksi. Alternatif strategi yang dapat dimanfaatkan dan diterapkan dalam usahatani salak pondoh milik Bapak Andi. Alternatif yang diperoleh adalah strategi agresif lebih fokus kepada strategi S - O (Strengths – Opportunities).

Kata kunci: EFE, IFE, Salak Pondoh, Matriks SWOT & Alternatif Strategi

LATAR BELAKANG

Indonesia secara geologis, terletak pada pertemuan lempeng Indonesia-Australia, Eurasia, dan Lempeng Pasifik. Tumbukan ketiga lempeng tersebut membentuk rangkaian pegunungan yang menjadi gunung berapi. Indonesia mempunyai bentuk muka bumi yang beragam. Mulai dari dataran tinggi, dataran rendah, bukit, pegunungan, gunung, pantai, dan lainnya. Rejang Lebong adalah salah satu Kabupaten di Provinsi Bengkulu. Kabupaten ini memiliki luas 1.515,76 kilometer persegi dan berpenduduk kurang lebih 257.498 jiwa (2016). Kabupaten Rejang Lebong merupakan salah satu penduduknya mengandalkan ekonomi pertanian. Sektor pertanian di Kabupaten Rejang Lebong memiliki beragam jenis tanaman, buah-buahan, dan sayuran. Buah-buahan merupakan salah satu produk hortikultura yang sangat berpotensi untuk dikembangkan di Kabupaten Rejang Lebong. Komoditas buah-buahan mempunyai keanekaragaman dalam jenisnya dan mempunyai nilai ekonomi yang tinggi. Buah-buahan juga bersifat spesifik lokasi, responsif terhadap teknologi maju, produk spesial memiliki nilai tambah yang besar dan pasar terus berkembang maka tanaman buah-buahan menjadi sangat tepat untuk dikembangkan. Salah satu dari komoditas buah-buahan yang memiliki prospek bagus di masa depan adalah buah salak pondoh.

Salak Pondoh di Kabupaten Rejang Lebong sangat cocok sekali untuk ditanami karena karakteristik iklim di Kabupaten Rejang Lebong tropis dan curah hujan yang tinggi, dan memiliki tanah yang subur. Salak akan tumbuh dengan baik di daerah dengan curah hujan rata-rata per tahun 200-400 mm/bulan. Curah hujan rata-rata bulanan lebih dari 100 mm sudah tergolong dalam bulan basah. Berarti salak membutuhkan tingkat kebasahan atau kelembaban yang tinggi. Tanaman salak tidak tahan terhadap sinar matahari penuh (100%), tetapi cukup 50-70%, karena itu diperlukan adanya tanaman peneduh. Suhu yang paling baik antara 20-30°C. Salak membutuhkan kelembaban tinggi, tetapi tidak tahan genangan air. (Bappenas, 2000)

Sebagian besar lahan di perkebunan salak pondoh di Kabupaten Rejang Lebong relatif sempit tidak lebih dari setengah hektar lahan, dan hanya ditanami kurang lebih empat ratus batang saja. Rasa buah salak pondoh yang dimiliki para petani di Kabupaten Rejang Lebong tidaklah kalah manis dan ukurannya buahnya pun relatif besar atau berukuran super. Berdasarkan beberapa faktor di atas maka saya akan melaksanakan penelitian yang berjudul “ Analisis Strategi Pengembangan Usahatani Salak Pondoh Di Kabupaten Rejang Lebong ”

KAJIAN TEORITIS

Di bawah ini merupakan peneliti terdahulu yang relevan yang nantinya dijadikan bahan pendukung penelitian penulis, adalah sebagai berikut :

Tabel 1 Penelitian Terdahulu :

No	Peneliti	Metodologi	Kesimpulan
1.	Dudi Septiadi, Dkk (2020) Strategi Pengembangan Usaha Tani Sayuran Berbasis Pertanian Organik	- Data Primer - Data Sekunder - Matriks (IFE) - Matriks (EFE) - Matriks SWOT - Metode AHP	Faktor kekuatan yang terdiri dari adanya hubungan baik antara ketua dan anggota kelompok tani, variasi jenis sayuran yang dihasilkan serta kualitas sayuran menjadi. Kelemahan keterbatasan modal serta pemahaman petani mengenai pertanian organik faktor eksternal berupa gaya hidup sehat dengan pengetahuan untuk meningkatkan minat petani terhadap pertanian organik dan kontrak kerja sama tani sayuran berbasis organik di mataram namun iklim dan cuaca menjadi ancaman dalam kegiatan usaha tani. Alternatif strategi yang diperoleh bantuan modal kerja dan sharing untuk pengembangan usaha tani sayuran berbasis organik
2.	Junaedin Wadu, Dkk (2020) Strateg Pengembangan Usahatani Bawang Merah Di Kelurahan Malumbi, Kecamatan Kambera, Kabupaten Sumba Timur	- Analisis <i>Internal</i> (IFE) - Analisis Eksternal (IE) - Matriks (SWOT) - <i>Matrix</i> (QSPM)	Faktor Internal adalah ketersediaan air yang cukup memadai, sistem pemasaran yang tidak efektif. Sedangkan, Faktor Eksternal adalah permintaan bawang merah tinggi, serta persaingan dan fluktuasi harga jual. Strategi utama pengembangan usahatani bawang merah adalah memperluas lahan usahatani bawang merah dalam rangka meningkatkan kapasitas produksi dan merebut peluang pasar.

3.	Rahayu Mardikaningsih, Dkk (2022) Strategi Pengembangan Usahatani Buah Naga Di Kecamatan Lawang Kabupaten Malang	- Metode Deskriptif - Internal (IFAS) - Eksternal (EFAS) - Analisis (SWOT) - Matrik (SWOT)	Berdasarkan hasil penelitian dari analisis SWOT sebagai strategi pengembangan usahatani buah naga di Lawang Kabupaten Malang dapat dinyatakan bahwa nilai IFAS sebesar 2,99 dan nilai EFAS sebesar 2,88. Kondisi tersebut menunjukkan masih menduduki posisi yang strategis untuk terus dikembangkan karena skor peluang lebih dominan daripada skor ancaman serta skor kekuatan lebih besar dibandingkan skor kelemahan.
----	--	---	---

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penentuan lokasi dilakukan secara (*Purposive*) di Usahatani salak pondoh Bapak Andi di Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong dengan pertimbangan jumlah produksi yang relatif besar, merupakan satu-satunya yang salak pondoh organik di Kabupaten Rejang Lebong. Waktu penelitian dilaksanakan pada Bulan Juni – Juli 2023.

Penentuan Responden

Responden yang dipilih untuk pengidentifikasian matrik internal dan eksternal adalah pihak-pihak yang berkompeten dengan penelitian dan ahli pakar di bidangnya.

Tabel 2. Penentuan Responden

Stakeholder	Instansi	Jumlah (Org)
Pemerintah	- Dinas Pertanian	1
Akademis	- Dosen Universitas Pat Petulai	1
Pengusaha	- Petani Salak Pondoh	1
	- Konsumen (Pelanggan Tetap)	5
Jumlah :		8

Sumber : Analisis Data Primer 2023

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah kuantitatif adalah jenis penelitian yang melibatkan pengumpulan data statistik untuk melakukan perhitungan dan interpretasi

yang dapat disajikan dalam bentuk grafik, diagram, tabel dan tes hipotesis. Dan kualitatif adalah penelitian sosial yang menggunakan informasi yang relevan dengan interpretasi hasil. Jenis penelitian ini biasanya menggunakan dokumentasi dan wawancara untuk menarik kesimpulan tentang penelitian. (Alex, 2022) Adapun sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pengertian data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara, jajak pendapat dari individu atau kelompok (orang) maupun hasil observasi dari suatu objek, kejadian atau hasil pengujian (benda).
2. Pengertian data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung yang berupa buku, catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum.

Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini antara lain :

1. Observasi yaitu saya melakukan observasi dengan pengumpulan data yang pengamatan secara langsung dengan cara mengamati keadaan responden yang terjadi di tempat penelitian.
2. Wawancara adalah metode pengumpulan data yang dilakukan secara langsung atau tatap muka dengan melangsungkan tanya jawab langsung antara peneliti dan narasumber.
3. Angket (kuesioner) adalah metode pengumpulan data ini dilakukan dengan cara mengajukan sepaket pertanyaan yang sudah sesuai dengan tujuan penelitian dengan tolok ukur tertentu.
4. Dokumen adalah metode pengumpulan data ini dilakukan dengan meneliti berbagai macam dokumen yang reliabel untuk dijadikan sebagai bahan analisis.

Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan untuk merealisasikannya. Strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Strategi pengembangan mempunyai fungsi rumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan. (David, 2004 *dalam* Syaputra, 2020)

Analisis Matriks *Internal Factor Evaluation (IFE)*

1. Pemberian Bobot

Penentuan bobot dilakukan dengan cara mengajukan identifikasi faktor strategis internal kepada pihak manajemen dengan menggunakan metode Paired Comparison (David, 2006 dalam Pramudya, 2021). Penentuan bobot setiap faktor digunakan skala 1-3 dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. 3 = jika faktor horizontal lebih penting dari faktor vertikal
- b. 2 = jika faktor horizontal sama penting dari faktor vertikal
- c. 1 = jika faktor vertikal lebih penting dari faktor horizontal

Selanjutnya bobot setiap faktor diperoleh dengan membagi jumlah nilai keseluruhan faktor dengan rumus sebagai berikut : (David, 2002 dalam Romaully, 2012)

$$a_i = \frac{x_i}{\sum_{i=1}^n x_i}$$

Keterangan:

- a_i : bobot variabel ke-i
 x_i : Nilai variabel ke-i untuk seluruh faktor horizontal
 i : 1, 2, 3....., n

Tabel 3. Format Penilaian Bobot Faktor Strategis Internal

Faktor Strategi Internal	A	B	C	Total	Bobot
A						
B						
C						
....						
Total						

Sumber: (David, 2006 dalam Pramudya, 2021)

2. Penentuan Rating

Menurut Rangkuti (2004) pemberian rating untuk matriks IFE melalui tahapan sebagai berikut:

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan dalam kolom 1.
- b. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*Outstanding*) sampai dengan 1 (*Poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi upaya pengembangan kopi bubuk. Faktor yang bersifat positif (semua faktor yang masuk kategori kekuatan) dinilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik).

- c. Sedangkan faktor yang bersifat negatif adalah kebalikannya, apabila kelemahan besar sekali dibandingkan nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan tidak berarti nilainya adalah 4.

3. Perkalian Bobot dan Rating (B x R)

Selanjutnya dilakukan perkalian antara bobot dan rating untuk memperoleh nilai skor pembobotan. Nilai total skor pembobotan untuk masing-masing matriks IFE dan EFE selanjutnya menjadi dasar untuk menentukan letak posisi upaya pengembangan usahatani salak pondoh Bapak Andi. Berdasarkan hasil ini dapat diketahui prospek upaya ini apakah dapat dikembangkan atau tidak.

Tabel 4. Format Matriks (IFE)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating (Skor)
Kekuatan			
1			
2			
-			
-			
Kelemahan			
1			
2			
-			
-			
Total	1.00		

Sumber: (Romaully, 2012 dalam Pramudya, 2021)

Analisis matriks External Factor Evaluation (EFE)

1. Pemberian Bobot

Penentuan bobot dilakukan dengan cara mengajukan identifikasi faktor strategis eksternal kepada pihak manajemen dengan menggunakan metode *Paired Comparison* (David, 2006 dalam Pramudya 2021)

Penentuan bobot setiap faktor digunakan skala 1-3 dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. 3 = jika faktor horizontal lebih penting dari faktor vertical
- b. 2 = jika faktor horizontal sama penting dari faktor vertical
- c. 1 = jika faktor vertikal lebih penting dari faktor horizontal

Selanjutnya bobot setiap faktor diperoleh dengan membagi jumlah nilai keseluruhan faktor dengan rumus sebagai berikut : (David, 2002 dalam Pramudya, 2021)

$$ai = \frac{xi}{\sum_{t=1}^n x i}$$

Keterangan :

ai : bobot variabel ke-i

xi : Nilai variabel ke-i untuk seluruh faktor horizontal

ai : 1, 2, 3....., n

Tabel 5. Format Penilaian Bobot Faktor Strategis Eksternal

Faktor Strategi Eksternal	A	B	C	Total	Bobot
A						
B						
C						
....						
Total						

Sumber: (David, 2006 dalam Pramudya, 2021)

2. Penentuan Rating

Menurut Rangkuti (2004) pemberian rating untuk matriks EFE melalui tahapan sebagai berikut:

- a. Susunlah dalam kolom 1 sebanyak 5 sampai 10 peluang dan ancaman
- b. Hitung rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating + 4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating untuk ancaman yang sangat besar, ratingnya adalah 1 Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.

3. Perkalian Bobot dan Rating (B x R)

Selanjutnya dilakukan perkalian antara bobot dan rating untuk memperoleh nilai skor pembobotan. Berdasarkan hasil ini dapat diketahui prospek upaya ini apakah dapat dikembangkan atau tidak.

Tabel 6. Format Matriks EFE

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating (Skor)
Peluang			
1			
2			
-			
-			
Ancaman			
1			
2			
-			
-			
Total	1.00		

Sumber: (Romaully, 2012 dalam Pramudya, 2021)

Diagram Kuadran Analisis SWOT

Gambar diagram kuadran analisis SWOT dan penjelasannya adalah sebagai berikut :



Gambar 1 : Diagram Analisis SWOT

Sumber : Rangkuti (2006)

- 1) Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

- 2) Kuadran 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).
- 3) Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.
- 4) Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Analisis Matriks SWOT

Pemeriksaan SWOT adalah bukti pembeda yang metodis. Pemeriksaan ini digunakan untuk menemukan faktor Internal (Kekuatan Dan Kelemahan) dan faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) dalam suatu asosiasi. Dari hasil pemeriksaan tersebut akan ditemukan metodologi yang menghadirkan perpaduan terbaik dari keempatnya. Setelah mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, maka petani dapat memutuskan suatu teknik dengan menggunakan kemampuannya untuk memanfaatkan peluang yang ada. Selain itu, penyelidikan ini juga dapat digunakan untuk membatasi atau mengalahkan kelemahan agar tidak ada ancaman yang muncul. (Rangkuti, 2008 dalam Pramudya, 2021)

Tabel 7. Alternatif Strategis

IFAS	Strengths (S) - Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal	Weakness(W) - Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal
EFAS	Strategi SO - Buat strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO - Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Opportunities (O) - Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Strategi ST - Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT - Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
Threats(T) - Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal		

Sumber : (Rangkuti, 2009 dalam Oktavia, 2022)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah diketahui faktor-faktor Internal dan Eksternal pada strategi pengembangan Usahatani Salak Pondoh di Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong kemudian dipilih beberapa faktor berdasarkan nilai persentase yang tertinggi. Tahap selanjutnya adalah tahap pengumpulan data.

Identifikasi Dari Faktor-Faktor Internal

Hasil identifikasi dari faktor-faktor Internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan pada usahatani salak pondoh Bapak Andi di Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong dipindahkan ke matrik Internal Factor Evaluation (IFE) untuk diberikan scoring (Rating x Bobot) seperti pada tabel berikut :

Tabel 8. Matrik Internal Factor Evaluation (IFE)

Faktor Internal	Reting	Bobot	Sekor
Kekuatan (strength)			
1. Memiliki lahan sendiri	4	0,097	0,388
2. Harga salak yang bersaing	4	0,092	0,368
3. Tersedianya potensi areal pengembangan salak	4	0,089	0,356
4. Mampu memproduksi dalam jangka panjang	3	0,101	0,303
5. Menggunakan pupuk organik	3	0,095	0,285
6. Harga yang stabil	3	0,088	0,264
Kelemahan (Weakness)			
1. Kurangnya pemahaman petani salak mengenai budidaya salak yang baik	4	0,092	0,368
2. Keterbatasan modal	4	0,090	0,360
3. Produksi masih rendah	4	0,085	0,340
4. Tidak adanya dukungan pemerintah	4	0,082	0,328
5. Lokasi kurang strategis	3	0,090	0,270
Total Skor:	38	1,000	3,630

Sumber : Analisis Data Primer 2023

Berdasarkan tabel 8, maka dapat dilihat bahwa matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) kekuatan yang terbesar dalam usahatani salak pondoh Bapak Andi adalah memiliki lahan sendiri (0,388) lahan yang di gunakan untuk pertanian salak pondoh di satu sisi sesungguhnya masih cukup luas tetapi tidak sedikit yang belum di gunakan secara maksimal. Petani atau pemilik lahan dapat berkerjasama dengan lembagah pemerintahan atau

penyuluhan untuk mengelola lahan dengan baik dan hal ini dapat meningkatkan jumlah produksi.

kelemahan adalah kurangnya pemahaman petani salak mengenai budidaya salak yang baik (0,368). Akibatkan karena rendahnya SDM dan kurang minatnya generasi muda dalam bertani salak pondoh. Rata-rata usiah petani salak pondoh di Kabupaten Rejang Lebong yaitu, 40-60 tahun dan pedidikan hanya sampai Sekolah Dasar saja serta bertani salak pondoh secara belajar sendiri (Otodidak). Hal ini mengakibatkan susah berkembangnya petani salak pondoh dalam menikatkan produktivitas salak pondoh.

Identifikasi Faktor-Faktor Eksternal

Hasil identifikasi faktor-faktor eksternal yang merupakan peluang dan ancaman pada usahatani Bapak Andi di Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong. Dipindahkan ke tabel Matrik External Factor Evaluation (EFE) untuk diberikan skoring (Rating x Bobot) seperti pada tabel berikut :

Tabel 9. Matrix External Factor Evaluation (EFE)

Faktor Eksternal	Reting	Bobot	Sekor
Peluang (Opportunity)			
1. Luasnya pangsa pasar	4	0,099	0,396
2. Permintaan pasar yang cukup besar	4	0,095	0,380
3. Cepatnya balik modal	3	0,099	0,297
4. Membuat olahan berkelanjutan	3	0,094	0,282
5. Daya beli masyarakat yang tinggi	3	0,092	0,276
6. Permintaan yang semakin meningkat	3	0,086	0,258
Ancaman (Threat)			
1. Semakin sempitnya lahan pertanian salak	4	0,088	0,353
2. Adanya pesaing baru	4	0,086	0,344
3. Tingginya harga sarana produksi	3	0,091	0,273
4. Berkembang pesatnya pertanaman salak luar daerah	3	0,086	0,258
5. Adanya pergantian musim	3	0,085	0,255
Total Skor	37	1,000	3,371

Sumber : Analisis Data Primer 2023

Berdasarkan tabel 9, maka dapat dilihat bahwa matriks Matriks External Factor Evaluation (EFE) peluang yang terbesar dalam usahatani salak pondoh Bapak Andi adalah luasnya pangsa pasar (0,396). Hal ini merupakan peluang besar bagi petani salak pondoh di karenakan dapat menjadi acuan dalam perluasan penjualan salak pondoh. Dengan peningkatan jumlah produksi dan kualitas salak pondoh dapat menunjang pemasaran salak pondoh baik dalam daerah maupun di luar daerah. Sedangkan hasil tertinggi pada ancaman adalah semakin sempitnya lahan pertanian salak (0,353). Dikarenakan alihfungsi lahan dari sektor pertanian menjadi sektor industri. Petani salak saat ini hanya mempertahankan taman lama yang usiah taman sudah mencapai 11thn di akibatkan karena keterbatasan modal.

Matriks Posisi Strategi Pemasaran Salak Pondoh

Penggabungan antar faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal pada usahatani salak pondoh Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong adalah sebagai berikut :

Tabel 10. Penggabungan Matriks Evaluasi Faktor Strategi Internal Dan Eksternal Pemasaran Salak Pondoh

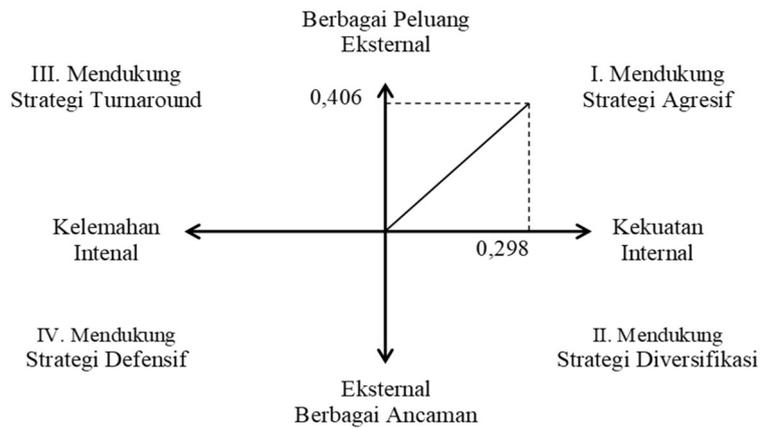
Faktor Internal	Reting	Bobot	Skor
Faktor - Faktor Strategi			
Kekuatan (strength)			
1. Memiliki lahan sendiri	4	0,097	0,388
2. Harga salak yang bersaing	4	0,092	0,368
3. Tersedianya potensi areal pengembangan salak	4	0,089	0,356
4. Mampu memproduksi dalam jangka panjang	3	0,101	0,303
5. Menggunakan pupuk organik	3	0,095	0,285
6. Harga yang stabil	3	0,088	0,264
Total Skor Kekuatan (strength)	21	0,562	1,964
Kelemahan (Weakness)			
1. Kurangnya pemahaman petani salak mengenai budidaya salak yang baik	4	0,092	0,368
2. Keterbatasan modal	4	0,090	0,360
3. Produksi masih rendah	4	0,085	0,340
4. Tidak adanya dukungan pemerintah	4	0,082	0,328
5. Lokasi kurang strategis	3	0,090	0,270
Total Skor Kelemahan (Weakness)	19	0,439	1,666

Selisih Kekuatan Dan Kelemahan		0,298	
Faktor Eksternal			
	Reting	Bobot	Skor
Faktor - Faktor Strategi			
Peluang (Opportunity)			
1. Luasnya pangsa pasar	4	0,099	0,396
2. Permintaan pasar yang cukup besar	4	0,095	0,380
3. Cepatnya balik modal	3	0,099	0,297
4. Membuat olahan berkelanjutan	3	0,094	0,282
5. Daya beli masyarakat yang tinggi	3	0,092	0,276
6. Permintaan yang semakin meningkat	3	0,086	0,258
Total Skor Peluang (Opportunity)	20	0,565	1,889
Ancaman (Threat)			
1. Semakin sempitnya lahan pertanian salak	4	0,088	0,353
2. Adanya pesaing baru	4	0,086	0,344
3. Tingginya harga sarana produksi	3	0,091	0,273
4. Berkembang pesatnya pertanaman salak luar daerah	3	0,086	0,258
5. Adanya pergantian musim	3	0,085	0,255
Total Skor Ancaman (Threat)	17	0,436	1,483
Selisih Peluang Dan Ancaman		0,406	

Sumber : Analisis Data Primer 2023

Berdasarkan tabel 10, menunjukkan bahwa selisih faktor strategi Internal (Kekuatan dan Kelemahan) adalah sebesar (0,298) yang artinya pengaruh kekuatan lebih besar dibandingkan pengaruh kelemahan terhadap usahatani salak pondoh Bapak Andi di Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong. Sedangkan selisih faktor strategis Eksternal (Peluang dan Ancaman) sebesar (0,406) yang artinya pengaruh peluang lebih besar dibandingkan pengaruh ancaman terhadap usahatani salak pondoh Bapak Andi di Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong.

Berdasarkan penggabungan matriks evaluasi faktor Internal dan Eksternal tersebut, maka dapat diketahui posisi strategi usahatani salak pondoh Bapak Andi di Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong. Posisi titik koordinatnya dilihat sebagai berikut :



Gambar 4. Diagram Analisis SWOT

Sumber : Analisis Data Primer

Berdasarkan gambar 4, posisi usahatani Bapak Andi di Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong berada pada kuadran I, artinya situasi usaha sangat menguntungkan, usaha ini memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

Identifikasi Matriks SWOT

Mengetahui hasil pada gambar 4, di atas maka perlu dilakukan analisis dengan menyusun faktor-faktor strategi yang ada pada usahatani salak pondoh Bapak Andi di Desa Air Merah Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong dalam matriks SWOT adalah sebagai berikut :

Tabel 14. Matriks SWOT

	KEKUATAN (S)	KELEMAHAN (W)
INTERNAL	<ol style="list-style-type: none"> Memiliki lahan sendiri (S1) Harga salak yang bersaing (S2) Tersedianya potensi areal pengembangan salak (S3) 	<ol style="list-style-type: none"> Kurangnya pemahaman petani salak mengenai budidaya salak yang baik (W1) Keterbatasan modal (W2) Produksi masih rendah (W3)
EKSTERNAL		

<p>PELUANG (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Luasnya pangsa pasar (O1) 2. Permintaan pasar yang cukup besar (O2) 3. Cepatnya balik modal (O3) 	<p>STRATEGI (S - O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan usaha salak dan meningkatkan produksi dalam memenuhi permintaan salak pondoh (S1, O1) 1. Mengoptimalkan produksi dengan melakukan pemeliharaan tanaman untuk menjaga mutu dan kualitas yang baik dalam pemenuhan penetapan standar buah agar proses penjualan dan kejelasan pangsa pasar untuk penjualan salak pondoh (S1, S2, O2,O3) 	<p>STRATEGI (W - O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menjalिन kerja sama antar petani salak dengan lembaga keuangan dalam pemenuhan modal serta pengoptimalan produksi dan menjalin hubungan dengan petani salak di luar daerah untuk mencari informasi mengenai standar pasar buah salak pondoh (W1,W2,O1,O2) 2. Memperbaiki sistem usahatani, mengganti tanaman yang tua untuk meningkatkan produktivitas dalam menyuplai buah salak pondoh (W3, O3)
<p>ANCAMAN (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Semakin sempitnya lahan pertanian salak (T1) 2. Adanya pesaing baru (T2) 3. Tingginya harga sarana produksi (T3) 	<p>STRATEGI (S - T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas produk yang bermutu dan berkualitas baik, mempertahankan harga serta mengoptimalkan lahan dengan melakukan pemeliharaan tanaman salak pondoh (S1,S2,T1,T2) 2. Meningkatkan produksi dengan perluasan lahan dan memanfaatkan pengalaman berusahatani untuk meminimalkan pengeluaran 	<p>STRATEGI (W - T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengupayakan peningkatan produksi salak pondoh yang berkualitas dan bermutu dengan cara membuat lembaga permodalan (W1,W2,T1,T2) 2. Meningkatkan fungsi manajemen usaha dengan peningkatan kualitas SDM dalam mencapai keuntungan (W3, T3)

	dengan menggunakan metode penanaman secara organik (S2,S3,T2,T3)	
--	---	--

Sumber : Analisis Data Primer 2023

Berdasarkan tabel 14, hasil analisis matriks SWOT, diperoleh beberapa alternatif strategi yaitu strategi (S-O), strategi (W-O), strategi (S-T), dan strategi (W-T). Alternatif strategi yang diperoleh pada usahatani salak pondoh Bapak Andi di Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong adalah sebagai berikut :

1. Strategi (S – O)

1. Mengembangkan usaha salak dan meningkatkan produksi dalam memenuhi permintaan salak pondoh (S1, O1)

Mengembangkan usaha salak pondoh dengan menambah jumlah batang tanaman salak pondoh dapat meningkatkan jumlah produksi salak pondoh, sehingga dapat memenuhi permintaan pasar yang semakin lama semakin meningkat.

2. Mengoptimalkan produksi dengan melakukan pemeliharaan tanaman untuk menjaga mutu dan kualitas yang baik dalam pemenuhan penetapan standar buah agar proses penjualan dan kejelasan pangsa pasar untuk penjualan salak pondoh (S1, S2, O2,O3)

Melakukan pemeliharaan pohon salak pondoh dengan konsisten supaya dapat berproduksi dengan baik dan melakukan sortir buah salak pondoh yang bertujuan untuk menentukan grade pada salak pondoh dan dapat menunjang harga salak pondoh yang sesuai dengan grade nya.

2. Strategi (W – O)

1. Menjalin kerja sama antar petani salak dengan lembaga keuangan dalam pemenuhan modal serta pengoptimalan produksi dan menjalin hubungan dengan petani salak di luar daerah untuk mencari informasi mengenai standar pasar buah salak pondoh (W1,W2,O1,O2)

Menjalin kerjasama antar petani salak dengan membuat kelompok tani dan melakukan kerjasama dengan penyuluh pertanian supaya mendapatkan arahan atau pengetahuan yang mendalam mengenai pemeliharaan salak pondoh yang baik dan membuat kerjasama dengan para petani salak pondoh di luar daerah dengan tujuan untuk menjaga kestabilan harga salak pondoh.

2. Memperbaiki sistem usahatani, mengganti tanaman yang tua untuk meningkatkan produktivitas dalam menyuplai buah salak pondoh (W3, O3)

Memperbaiki sistem usahatani salak pondoh dengan menggunakan alat-alat yang modern dan dapat mempermudah petani salak pondoh untuk menunjang pengoptimalan waktu dalam perawatan salak pondoh, melakukan penanaman pohon salak pondoh secara berkala dapat menjadi pengganti pohon salak pondoh yang sudah tidak produktif dan dapat menunjang kestabilan produksi salak pondoh.

3. STRATEGI (S - T)

1. Meningkatkan kualitas produk yang bermutu dan berkualitas baik, mempertahankan harga serta mengoptimalkan lahan dengan melakukan pemeliharaan tanaman salak pondoh (S1,S2,T1,T2)

Petani salak pondoh di harapkan selalu menjaga dan mempertahankan kualitas agar dapat selalu bersaing di pasaran. Melakukan perawatan yang optimal untuk meminimalisir serangan hama.

2. Meningkatkan produksi dengan perluasan lahan dan memanfaatkan pengalaman berusahatani untuk meminimalkan pengeluaran dengan menggunakan metode penanaman secara organik (S2,S3,T2,T3)

Mengoptimalkan potensi lahan yang ada seiring dengan meningkatnya daya konsumsi masyarakat yang semakin tinggi dan memanfaatkan perawatan salak pondoh secara organik untuk menunjang peningkatan produksi yang masih rendah.

4. STRATEGI (W - T)

1. Mengupayakan peningkatan produksi salak pondoh yang berkualitas dan bermutu dengan cara membuat lembaga permodalan (W1,W2,T1,T2)

Modal merupakan suatu hal yang sangat peting dalam mengembang suatu usaha, dengan menjalin kerjasama dengan mitra keuangan seperti : koperasi desa dan koperasi pertanian..

2. Meningkatkan fungsi manajemen usaha dengan peningkatan kualitas SDM dalam mencapai keuntungan (W3, T3)

Menjalankan bisnis atau usaha harus memiliki struktur keuangan yang tepat serta keterbukaan dan harus menyediakan uang modal yang cukup untuk mempertahankan atau meningkatkan mutu salak pondoh. Harga salak pondoh dari petani salak pondoh yaitu Rp. 10.000,00- dan harga tersebut sudah menjadi harga baku salak pondoh dari petani. Petani yang menanam dengan menggunakan sistem organik dapat dimanfaatkan harga yang stabil tersebut dengan meningkatkan jumlah produksi yang dihasilkan dalam per/dua minggu.

KESIMPULAN DAN SARAN

Faktor internal yang menjadi kekuatan utama dalam usahatani salak pondoh Bapak Andi di Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong adalah tersedianya potensi areal pengembangan salak, memiliki lahan sendiri, mampu berproduksi dalam jangka panjang. Faktor kelemahan adalah tidak adanya dukungan pemerintah, keterbatasan modal, produksi masih rendah. Faktor eksternal yang menjadi peluang terbesar dalam usahatani salak pondoh Bapak Andi di Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong adalah permintaan pasar yang cukup besar, permintaan yang semakin meningkat, daya beli masyarakat yang tinggi. Faktor ancaman adalah adanya pesaing baru, semakin sempitnya lahan pertanian salak, tingginya harga sarana produksi.

Strategi pengembangan usahatani salak pondoh Bapak Andi di Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong, menunjukkan bahwa usahatani salak pondoh berada pada posisi strategi pengembangan kuadran I (*Strategi Agresif*). Strategi agresif lebih fokus kepada strategi S - O (*Strengths – Opportunities*)

DAFTAR PUSTAKA

- Alex. 2022. Pengajar.Co.ID. Pengertian Kualitatif-Dan-Kuantitatif-Adalah Kualitatif Dan Kuantitatif.
- Astuti. E.P. 2021. Strategi Pengembangan Usaha Tani Buah Salak Di Kecamatan Simpang Raya Kabupaten Banggai. Sulawesi Tengah : Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Tompotika Luwuk.
- Badan Pusat Statistik. 2021. Kabupaten Rejang Lebong, Bengkulu,. https://id.wikipedia.org/wiki/Templat:Curup_weatherbox.
- Hasmia. 2016. Strategi Pengembangan Agribisnis Buah Salak Di Desa Sumillan Kecamatan Alla Kabupaten Enrekang. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Igar Sufenib.2019. Strategi Pengembangan Salak Di Desa Sumillan Kecamatan Alla Kabupaten Enrekang. Sulawesi Tengah : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Kanalinfo. 2016. Pengertian Data Primer Dan Data Sekunder. <https://www.kanalinfo.web.id/pengertian-data-primer-dan-data-sekunder>.
- Kemal Prihatman. 2000. Sistem Informasi Manajemen Pembangunan di Perdesaan, BAPPENAS. Jakarta. Kantor Deputi Menegristek Bidang Pendayagunaan dan Pemasyarakatan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Gedung II Lantai 6 BPP Teknologi, Jl. M.H. Thamrin 8 Jakarta <http://www.ristek.go.id>
- Pramudya. F. N & Gabrienda. G. 2021. Strategi Pengembangan Agroindustri Kopi Bubuk Di Kabupaten Rejang Lebong (Studi Kasus Ud. Cap Gentong Mas). Universitas Pat Petulai. Kabupaten Rejang Lebong

- Suskandini. R. Dan Yusnaini.S. Dkk. 2017. Penyuluhan Budidaya Salak Organik (Teknik Pemeliharaan Tanaman Salak (*Salacca Edulis*) Sehat Dan Berbuah Lebat) Di Desa Wonoharjo Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus
- Syaputra. V. Y. 2020. Strategi Pengembangan Usahatani Salak Pondoh Di Desa Rumah Sumbul Kecamatan Sinembah Tanjung Muda Hulu Kabupaten Deli Serdang. Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan
- Oktavia.Y. 2022. Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram Putih (*Pleurotus Ostreatus*) Saat Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Curup Tengah Kabupaten Rejang Lebong. Rejang Lebong : Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Pat Petulai