

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI KUBIS DI P4S ST. YOHANES BERKHMANS MALANUZA

**Romanus Ronaldo Lanas¹, Lusiana Putriani Agun², Maryance Vivi Murnia Bana³,
Astried Priscilla Cordanis⁴**

¹²Mahasiswa Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian dan Peternakan,
Unika Santu Paulus Ruteng

³⁴Dosen Program Studi Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian dan Peternakan,
Unika Santu Paulus Ruteng

Email Korespondensi: ronaldolanas99@gmail.com

ABSTRAK

Kubis merupakan salah satu tanaman pertanian dengan nilai ekonomis yang cukup tinggi yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai industri dan segala kebutuhan manusia. Permasalahan utama yang dihadapi dalam usahatani kubis adalah keterbatasan permodalan, rendahnya penggunaan teknologi modern, persoalan pupuk, serangan hama dan penyakit, pengaruh cuaca dan iklim serta proses pemasarannya. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dalam usahatani kubis dan bagaimana strategi pengembangan usahatani kubis di P4S St. Yohanes Berkhmans Malanuza. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif menggunakan matriks IFAS dan EFAS kemudian diinterpretasikan ke dalam diagram analisis SWOT menggunakan indeks skor, lalu alternatif strategi dapat dilihat di Matriks SWOT. Hasil analisis menunjukkan bahwa faktor internal usahatani kubis terdapat lima kekuatan (*Strength*) dan lima kelemahan (*Weakness*) serta untuk faktor eksternal terdapat lima peluang (*Opportunity*) dan lima ancaman (*Threat*) pada usahatani kubis di P4S St. Yohanes Berkhmans Malanuza. Nilai IFAS sebesar 2,49 dan nilai EFAS sebesar 2,65. Nilai tersebut menunjukkan bahwa kekuatan lebih dominan daripada kelemahan dan peluang lebih besar daripada ancaman pada usahatani kubis di P4S St. Yohanes Berkhmans Malanuza.

Kata Kunci: Analisis SWOT, EFAS, IFAS, Kubis, Strategi Pengembangan

ABSTRACT

Cabbage is one of the agricultural crops with high economic value that can be used for various industries and all human needs. The problems faced in cabbage farming are capital, modern technology, fertilizer issues, pest and disease attacks, weather and climate influences and the marketing process. This research was conducted to determine internal and external factors in cabbage farming and how to develop cabbage farming strategies. The method used is descriptive analysis using IFAS and EFAS tables then interpreted into a SWOT analysis diagram using a score index, then alternative strategies can be seen in the SWOT Matrix. The results of the analysis show that the internal factors of cabbage farming in P4S St. Yohanes Berkhmans Malanuza has five strengths and five weaknesses. For external factors, there are five opportunities and five threats. The IFAS value is 2.49 and the EFAS value is 2.65.

Keywords: SWOT Analysis, EFAS, IFAS, Cabbage, Development Strategy.

PENDAHULUAN

Pertanian adalah sektor yang sangat mempengaruhi pembangunan sosial ekonomi suatu negara. Pertanian memegang peranan penting dalam pembangunan wilayah dan ekonomi karena pertanian dapat menyediakan lapangan kerja bagi penduduk dan berfungsi sebagai sumber pendapatan. Peranan sektor pertanian merupakan upaya dalam peningkatan perekonomian petani, yang mampu memperkuat perekonomian nasional dalam meningkatkan perolehan devisa negara, memenuhi kebutuhan konsumsi, bahan baku produksi serta mengoptimalkan pengelolaan sumber daya alam yang berkelanjutan (Kusumaningrum, 2019). Sektor pertanian juga merupakan salah satu penopang perekonomian Indonesia dan mesin pembangunan nasional. Indonesia memiliki peluang dan prospek yang baik bagi pengembangan sektor pertanian karena Indonesia merupakan negara agraris yang mayoritas penduduknya bermata pencaharian di bidang pertanian. Oleh karena itu, pemerintah dan masyarakat harus berperan aktif dalam memajukan pertanian untuk meningkatkan perekonomian negara, taraf hidup dan kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia.

Tanaman hortikultura berperan penting dalam kehidupan masyarakat dan perekonomian negara, serta memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi dan dapat menyumbang nilai ekonomis bagi pendapatan negara (Suparyanto dan Rosad, 2020). Menurut Poerwanto dan Susila (2014) komoditas hortikultura adalah kelompok komoditas yang terdiri atas buah-buahan, sayuran, bunga, tanaman hias dan tanaman hortikultura.

Berdasarkan *outlook* Kementerian Pertanian (2016) menunjukkan bahwa komoditas hortikultura menjadi salah satu komoditas pertanian yang memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi dan telah menjadi sumber pendapatan yang menjanjikan bagi masyarakat pertanian yang luas baik dalam skala kecil, menengah maupun besar. Hal ini disebabkan karena komoditas hortikultura memiliki keunggulan diantaranya memiliki nilai jual yang tinggi, keragaman jenis, dan berpotensi memiliki serapan pasar di dalam negeri maupun internasional.

Komoditas hortikultura secara garis besar terdiri dari kelompok sayuran, buah-buahan, obat-obatan dan tanaman hias (Arifin et al., 2021). Tanaman hortikultura sudah lama

dibudidayakan di Indonesia. Budidaya dikenalkan oleh bangsa Eropa yang datang dan menetap di Indonesia. Kemudian mulai berkembang tanaman hortikultura seperti kentang, tomat, kubis/kol, wortel, bunga khas Eropa seperti mawar, glidoles, anyelir dan garbera.

Kubis (*Brassica oleracea L.*) merupakan tanaman hortikultura yang sangat gemari masyarakat sebagai bahan masakan, seperti sop, asinan, lalapan dan sebagainya. Kubis merupakan salah satu tanaman hortikultura yang memiliki nilai jual cukup menjanjikan sehingga menjadi peluang bagi usahatani di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2022, menunjukkan bahwa produksi kubis nasional pada tahun 2017 sebesar Data produksi kubis secara nasional pada tahun 2017 sebesar 1.442.624 ton, pada tahun 2018 produksi menurun sebesar 1.407.932 ton, selanjutnya pada tahun 2019 produksi kembali mengalami peningkatan sebesar 1.413.060 ton, tahun 2020 produksi kembali mengalami penurunan sebesar 1.406.985 ton, pada tahun 2021 terjadi peningkatan sebesar 1.434.670 ton dan pada tahun 2022 sebesar 1.503.798 ton.

Upaya dalam peningkatan dan pengembangan usahatani kubis tidak terlepas isu strategis yaitu rendahnya sumber daya manusia (SDM) sehingga diperlukan pemberdayaan dan pendampingan bagi pelaku usaha pertanian. Selain itu petani kubis juga sering menghadapi permasalahan dalam penentuan harga jual kubis dipasar yang sering mengalami harga yang fluktuatif, sedangkan pada sisi lain harga faktor produksi usahatani seperti benih, pupuk, pestisida, benih dan sarana-prasarana pertanian terbilang tinggi. Tingginya biaya produksi usahatani dan rendahnya harga jual kubis sehingga akan berdampak pada kurangnya motivasi dari petani untuk mengusahakan usahatani kubis (Karo-Karo, 2021).

Salah satu upaya dalam menyelesaikan permasalahan tersebut yaitu dibentuknya Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya. Pusat Pelatihan Pertanian dan pedesaan Swadaya (P4S) merupakan lembaga pertanian dan pedesaan yang didirikan, dimiliki, dikelola oleh petani baik secara swadaya perorangan maupun berkelompok dan diharapkan dapat berperan langsung secara aktif dalam pembangunan pertanian melalui pengembangan sumber daya manusia

pertanian dalam bentuk pelatihan atau permagangan bagi petani dan masyarakat di wilayahnya (Litawati, 2021).

P4S St. Yohanes Berkhmans Malanuza merupakan salah satu bahan baku hortikultura yang strategis dan juga dapat dikembangkan. Namun penanganan pasca panen kubis saat ini masih tergolong sederhana, sistem pengelolaannya masih perlu banyak diperbaiki. Beberapa masalah yang masih ditemukan pada usahatani kubis antara lain minimnya akses petani terhadap informasi budidaya kubis, rendahnya penggunaan teknologi modern pada pasca panen, keterbatasan modal, dan inovasi pengemasan produk masih rendah. Masalah lainnya adalah pengaruh perubahan harga di tingkat petani yang dipengaruhi oleh rantai pemasaran yang relatif panjang. Permasalahan yang dihadapi oleh petani kubis di P4S St. Yohanes Berkhmans membutuhkan strategi pemecahan yang tepat untuk pengembangannya. Berdasarkan latar belakang tersebut, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dalam usahatani kubis dan bagaimana strategi pengembangan usahatani kubis

di P4S St. Yohanes Berkhmans Malanuza.

METODE

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya (P4S) St. Yohanes Berkhmans Malanuza, Desa Malanuza Kecamatan Golewa, Kabupaten Ngada, Provinsi Nusa Tenggara Timur. Penelitian dilaksanakan pada tanggal 01 Desember 2022 sampai 01 Februari 2023.

Metode Analisis

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan dengan metode deskriptif untuk menjelaskan tentang faktor internal dan eksternal mempengaruhi budidaya usahatani kubis. Matriks IFAS dan EFAS bertujuan untuk menyajikan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Tahapan ini diawali dengan melakukan diidentifikasi tentang faktor-faktor internal atau *Internal Strategic Factors Analysis Summary* (IFAS) serta selain itu dilanjutkan tentang tahapan identifikasi tentang faktor-faktor eksternal atau *Eksternal Strategic Factors Analysis Summary* (EFAS).

Perhitungan nilai IFAS dan EFAS dilakukan dengan prosedur menurut Rangkuti (2013):

1. Pemberian bobot masing-masing faktor dimulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak pada faktor strategis.

2. Hitung rating pada masing-masing faktor dengan memberikan skala nilai mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) yang didasarkan pada pengaruh faktor tersebut pada kondisi usaha yang dijalankan. Pemberian nilai rating pada faktor peluang bersifat positif (nilai rating +4 diberikan pada peluang yang semakin besar, dan +1 pada peluang yang kecil).

3. Pemberian nilai rating pada faktor ancaman adalah kebalikannya. Dimana jika nilai ancamannya berpeluang besar, nilai ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit nilai ratingnya 4.

4. Hasilnya berupa skor pembobotan nilai untuk setiap faktor nilainya mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

5. Jumlahkan hasil skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi usahatani yang dilaksanakan. Nilai hasil ini menunjukkan bagaimana perusahaan

tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya.

Selanjutnya untuk mengetahui strategi pengembangan budidaya kubis digunakan analisis SWOT yang secara sistematis mengidentifikasi berbagai faktor pengembangan strategi (strategi SO, ST, WO dan WT). Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang sekaligus meminimalkan kelemahan dan ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi pengembangan adalah suatu perencanaan untuk mencapai tujuan. Pengembangan merupakan upaya konsep strategi untuk mengetahui konsep pengembangan yang tepat agar dapat diterapkan. Penentuan strategi yang tepat dapat dilakukan dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi budidaya kubis.

Strategi Pengembangan Usahatani Kubis

Berdasarkan faktor internal dan eksternal maka dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi usahatani kubis di P4S St. Yohanes Berkhmans Malanuza. Adapun faktor internal dan eksternal usahatani kubis di P4S St Yohanes Berkhmans

Malanuza dapat dilihat pada Tabel 1, sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal Usahatani Kubis

Faktor Internal	
Kekuatan (<i>Strengths</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
a. Tersedianya sumber daya manusia dalam menjalankan usahatani kubis	a. Sebagian proses pengolahan lahan masih menggunakan alat sederhana
b. Lokasi yang strategis untuk pengembangan usahatani	b. Teknologi pengolahan yang masih kurang
c. Produksi kubis yang cukup tinggi	c. Kurangnya pemanfaatan sosial media sebagai sarana promosi usahatani
d. Kualitas tanaman kubis	d. Tenaga kerja belum terampil
e. Pangsa pasar yang luas	e. Keterbatasan modal usahatani
Faktor Eksternal	
Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Threat</i>)
a. Berkembangnya pasar hortikultura konvensional	a. Produksi kubis dari daerah lain
b. Kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi kubis	b. Harga yang tidak menentu
c. Peningkatan jumlah penduduk	c. Perubahan cuaca
d. Proses jual beli online	d. Tingkat kesuburan tanah yang semakin berkurang
e. Berkembangnya sistem budidaya kubis modern	e. Adanya serangan hama dan penyakit

Sumber: Data primer diolah (2023)

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

1. Identifikasi Faktor Internal-Kekuatan

- Sumber daya manusia. Sumber daya manusia yang tersedia dalam menjalankan usahatani kubis. Sumber daya tersebut diantaranya petani yang termasuk dalam golongan usia muda (Berusia 17 sampai 45 tahun) dan petani berusia tua (> 45 tahun). Petani yang berusia muda dan petani yang berusia tua berkolaborasi dalam

membangun sistem pertanian secara baik dari hulu hingga hilir.

- Lokasi yang strategis. Lokasi adalah salah satu hal yang paling penting dalam usahatani. P4S St. Yohanes Berkhmans Malanuza berada di Desa Malanuza Kecamatan Golewa Kabupaten Ngada yang aktif dalam pengembangan usaha pertanian. Kawasan ini memiliki lahan yang luas serta mudah diakses.
- Produksi kubis yang cukup tinggi. Dengan luas lahan kurang lebih 50 hektar sangat memungkinkan

untuk budidaya tanaman hortikultura dalam jumlah yang cukup tinggi salah satunya yaitu tanaman kubis.

- d. Kualitas tanaman kubis. Dalam usahatani kubis hal utama yang menjadi perhatian adalah kualitas dari tanaman kubis itu sendiri. Kualitas kubis sangat menentukan tingkat kepuasan konsumen terhadap produk yang mereka konsumsi. Kualitas kubis pada P4S St. Yohanes Berkhmans umumnya baik dan telah dikenal secara luas pada daerah sekitar bahkan ke Kabupaten sekitar Kabupaten Ngada. Kualitas kubis pada umumnya di sortasi berdasarkan ukuran, bobot sayur, dan penampakan kubis yang bersih dan segar, sedangkan kubis yang ukurannya lebih kecil, bobotnya ringan dan terserang hama, dll akan di pasarkan dengan harga yang lebih murah di bandingkan kubis yang tergolong grade baik.
- e. Pangsa pasar yang luas. Saluran pemasaran pada komoditi kubis di P4S St. Yohanes Berkhmans Malanusa tidak hanya dijual di pasar lokal namun juga dijual kepada para konsumen yang ada di

sekitar lokasi usahatani bahkan konsumen yang membeli komoditi kubis tersebut dapat secara langsung datang ke kebun atau tempat usahatani.

2. Identifikasi Faktor Internal-Kelemahan

- a. Sebagian proses pengolahan lahan masih menggunakan alat sederhana. Alat budidaya merupakan salah satu faktor terpenting dalam proses budidaya karena dapat mempengaruhi efisiensi usahatani. Tenaga kerja umumnya masih menggunakan alat sederhana sehingga membutuhkan tenaga tambahan untuk melakukan kegiatan usahatani. Alat budidaya yang digunakan diantaranya sabit, cangkul, parang, dll.
- b. Teknologi pengolahan pascapanen yang masih kurang. Petani melaksanakan kegiatan pasca panen kubis dengan alat yang terbatas misalnya menggunakan pisau, karung, dll. Hal ini menyebabkan kegiatan pasca panen kurang maksimal sehingga dapat mengurangi nilai atau kualitas produk.
- c. Kurangnya pemanfaatan sosial media sebagai sarana promosi usahatani. Pesatnya perkembangan

teknologi informasi tidak dapat dihindari. Adanya media sosial memudahkan untuk berkomunikasi dan menerima informasi. Petani jarang memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan sayuran seperti kubis. Hasil produksi lebih dominan dijual kepada pengepul atau langsung diantar ke pasar terdekat.

- d. Tenaga kerja belum terampil. Tenaga kerja belum terampil dapat mempengaruhi proses budidaya kubis. Misalnya kemampuan adopsi inovasi yang dapat diterapkan sehingga dapat meningkatkan produksi.
 - e. Keterbatasan modal usahatani. Ketiadaan modal dapat menyebabkan petani sulit dalam pengembangan usaha taninya, bahkan dapat menyebabkan usahatani tidak dapat dilanjutkan.
3. Identifikasi Faktor Eksternal-Peluang
- a. Pengembangan pasar tradisional. Pasar tradisional sudah tersebar luas saat ini. Dengan begitu, petani memiliki kesempatan memasarkan produknya di pasar tradisional lainnya. Hal yang sama berlaku untuk pelaku usaha yang ada di

tempat penelitian agar dapat memanfaatkan pasar tradisional.

- b. Kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi kubis. Kubis merupakan salah satu sayuran yang memiliki banyak kandungan penting dan bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan gizi masyarakat. Kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi sayuran kubis dapat berpotensi untuk peningkatan permintaan sayuran.
- c. Pertambahan jumlah penduduk yang terus meningkat. Pertambahan jumlah penduduk merupakan peluang bagi peningkatan permintaan akan kubis, dalam hal ini bahwa pelaku usahatani memiliki peluang yang lebih besar dalam mengembangkan hasil pertanian baik dari segi kualitas maupun kuantitas produk.
- d. Proses jual beli online. Perkembangan digitalisasi merupakan hal yang tidak dapat dihindari lagi salah satu segi yang disentuh yaitu pemasaran online. Dewasa ini pemasaran online terus mengalami perkembangan ke arah yang lebih baik dengan penyempurnaan-penyempurnaan media dan aplikasi yang

mendukung pemasaran online. Pemasaran online bertujuan untuk memudahkan konsumen dalam memperoleh kebutuhannya diantaranya sayuran. Hal ini menjadi peluang yang perlu untuk diperhatikan petani, sehingga ada alternatif lain selain hasil produksi kubis yang di jual ke pasar dengan rantai pemasaran yang cukup panjang dan keuntungan yang belum maksimal, namun dengan pemanfaatan pemasaran berbasis digitalisasi diharapkan petani lebih mudah dalam menjangkau konsumen dan memperoleh pendapatan yang maksimal.

- e. Pengembangan sistem budidaya kubis modern. Penerapan sistem usaha tani modern seperti hidroponik dan penerapan teknologi yang tepat diharapkan dapat menghasilkan produk dengan harga dan kualitas yang lebih baik. Hal dapat menjadi peluang usaha yang baik dalam usaha tani kubis.

4. Identifikasi Faktor Eksternal-Ancaman

- a. Produksi kubis dari daerah lain. Ancaman produk kubis dari daerah lain menjadi salah satu pesaing dalam suatu bisnis karena

mempengaruhi permintaan dan tingkat harga yang ada. P4S St. Yohanes Berkhmans Malanusa memiliki pesaing terdekat yaitu dari Kecamatan Golewa Kabupaten Ngada.

- b. Harga yang tidak menentu. Harga merupakan masalah yang sangat sensitif bagi para pelaku usaha karena menyangkut untung dan rugi dalam menjalankan usahanya. Hal ini sangat memprihatinkan bagi para petani karena harganya yang fluktuatif menjelang panen raya. Berdasarkan hasil wawancara dengan petani, harga kubis berkisar antara Rp 4000/krop sampai 10.000/krop. Harga dapat bervariasi berdasarkan ukuran kubis. Hal inilah yang menyebabkan harga tersebut bisa berubah sewaktu-waktu dan tidak tetap.
- c. Perubahan iklim dan cuaca. Perubahan iklim global saat ini menjadi salah satu ancaman bagi pertanian nasional, sedangkan perubahan cuaca yang tidak menentu menyebabkan petani kesulitan dalam menentukan teknologi bagi usaha tani yang dijalankan. Tidak terlepas dari

usaha tani kubis maka perubahan iklim dan cuaca yang tidak pasti dapat berisiko pada usaha tani yang dijalankan seperti risiko terserang hama, penyakit, hasil produksi yang kurang maksimal, bahkan gagal panen.

- d. Tingkat kesuburan tanah yang semakin berkurang. Kesuburan tanah merupakan salah satu faktor produksi yang penting bagi usaha tani. Penggunaan bahan kimia tanpa aturan dan dosis yang tepat pada umumnya dapat menimbulkan risiko pada hilangnya kualitas tanah yang subur, dll. Hal ini menjadi catatan yang penting dalam menjalankan usaha tani kubis.
- e. Adanya serangan hama dan penyakit. Adanya serangan hama

dan penyakit pada tanaman kubis menjadi masalah utama dalam produktivitas. Hama dan penyakit yang menyerang tanaman kubis dapat mempengaruhi kualitas sehingga menyebabkan kematian tanaman dan menurunkan harga jualnya. Salah satu faktor yang perlu diperhatikan saat menanam kubis adalah mengatasi dan mengendalikan hama dan penyakit.

Analisis Faktor Internal (IFAS)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan maka analisis faktor internal (IFAS) disajikan pada Tabel 2, sebagai berikut :

Tabel 2. Matrik IFAS Usahatani Kubis (Sumber: Data primer diolah (2023))

Faktor Internal			
Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
Sumber daya manusia	0,10	2,75	0,27
Lokasi yang strategis untuk pengembangan usahatani	0,15	3	0,45
Produksi kubis yang cukup tinggi	0,15	2,25	0,33
Kualitas tanaman kubis	0,15	3	0,45
Pangsa pasar yang luas	0,15	3	0,45
Subtotal	0,70	14	1,95
Kelemahan			
Sebagian proses pengolahan lahan masih menggunakan alat sederhana	0,10	2	0,2
Teknologi pengolahan yang masih kurang	0,05	1	0,05
Kurangnya pemanfaatan sosial media sebagai sarana promosi usahatani	0,05	1,75	0,08
Tenaga kerja belum terampil	0,05	2	0,1

Keterbatasan modal usahatani	0,05	2,25	0,11
Subtotal	0,30	9	0,54
Total	1,00	23	2,49

Analisis Faktor Internal (IFAS)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan maka analisis faktor

eksternal (EFAS) disajikan pada Tabel 3, sebagai berikut:

Tabel 3. Matriks EFAS Usahatani Kubis

Faktor Eksternal			
Peluang	Bobot	Rating	Skor
Berkembangnya pasar hortikultura konvensional	0,15	3	0,45
Kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi kubis	0,10	2	0,2
Peningkatan jumlah penduduk	0,15	2,25	0,33
Proses jual beli online	0,15	3	0,45
Berkembangnya sistem budidaya kubis modern	0,10	2	0,2
Subtotal	0,65	12,25	1,63
Ancaman			
Produksi kubis dari daerah lain	0,10	2	0,2
Harga yang tidak menentu	0,10	2,75	0,27
Perubahan iklim dan cuaca	0,10	3	0,3
Tingkat kesuburan tanah yang semakin berkurang	0,05	2	0,1
Adanya serangan hama dan penyakit	0,05	3	0,15
Subtotal	0,35	12,75	1,02
Total	1,00	25	2,65

Sumber: Data primer diolah (2023)

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu proyek atau perusahaan. Analisis SWOT digunakan untuk membanding faktor internal dan eksternal. Setiap skor dapat

dihasilkan dengan mengonfigurasi matriks IFAS dan EFAS seperti yang ditunjukkan pada Tabel 4, sebagai berikut:

Tabel 4. Perhitungan Analisis SWOT Usahatani Kubis

No.	Uraian	Nilai
-----	--------	-------

1	Faktor Internal	
	a. Kekuatan	1,95
	b. Kelemahan	0,54
2	Faktor Eksternal	
	a. Peluang	1,63
	b. Ancaman	1,02

Sumber: Data primer diolah (2023)

Hasil perhitungan analisis SWOT usahatani kubis pada Tabel 4, menunjukkan bahwa kekuatan lebih dominan daripada kelemahan dan peluang lebih besar daripada ancaman pada usahatani kubis di P4S St. Yohanes Berkhmans Malanua. Adapun nilai perhitungan, sebagai berikut:

Faktor internal (Kekuatan-Kelemahan) :

$$1,95 - 0,54 = 1,41$$

Faktor eksternal (Peluang-Ancaman):

$$1,63 - 1,02 = 0,61$$

Matriks SWOT

Strategi pengembangan usahatani kubis di P4S St. Yohanes Berkhmans Malanua dapat dicapai dengan beberapa alternatif strategi. Menentukan pilihan strategis yang tepat untuk pertumbuhan menggunakan matriks SWOT. Matriks SWOT Pengembangan Usahatani Kubis di P4S St. Yohanes Berkhmans Malanua dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Matriks SWOT Pengembangan Usahatani Kubis

Faktor Internal	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
	a. Sumber daya manusia b. Lokasi yang strategis untuk pengembangan usahatani c. Produksi kubis yang cukup tinggi d. Kualitas tanaman kubis e. Pangsa pasar yang luas	a. Proses pengolahan masih menggunakan alat sederhana dan masih kurang b. Kurangnya pemanfaatan sosial media sebagai sarana promosi usahatani c. Tenaga kerja belum terampil d. Keterbatasan modal usahatani
Faktor Eksternal	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Strategi W-O
	a. Pengembangan sentra taman tradisional b. Kesadaran masyarakat akan konsumsi kubis c. Pertumbuhan penduduk	a. Membentuk investasi sederhana untuk meningkatkan alat pengolahan budidaya. b. Peningkatan penggunaan teknologi modern c. Memanfaatkan kesadaran masyarakat d. Mengembangkan usaha dengan pemanfaatan bantuan modal.
Faktor Eksternal	Strategi S-O	
	a. Menggunakan sumber daya manusia dengan baik untuk mengembangkan produktivitas usahatani b. Memanfaatkan lokasi untuk meningkatkan produksi	

d. Proses Jual Beli Online	c. Lebih meningkatkan produksi kubis sehingga permintaan pasar dapat terpenuhi.	
e. Pengembangan sistem budidaya kubis modern	d. Memanfaatkan pangsa pasar yang luas.	
Ancaman (<i>Threat</i>)	Strategi S-T	Strategi W-T
a. Produksi kubis dari daerah lain	a. Kubis berkualitas baik dapat memanfaatkan pertumbuhan populasi untuk meningkatkan produksi kubis.	a. Mencoba memanfaatkan media sosial untuk promosi produk guna menjaga stabilitas harga.
b. Harga yang tidak menentu	b. Meningkatkan kualitas kubis agar lebih baik dari daerah lain.	b. Mempersiapkan diri untuk merawat kubis dengan budaya produksi agar tidak berpengaruh terhadap perubahan cuaca.
c. Perubahan cuaca	c. Menggunakan pengalaman sebagai pencegahan untuk mengatasi serangan hama dan penyakit.	c. Perlunya pengembangan produk melalui pembuatan makanan dari kol
d. Tingkat kesuburan tanah yang semakin berkurang		
e. Adanya serangan hama dan penyakit		

Sumber: Data primer diolah (2023)

Formulasi Strategi Pengembangan Usahatani Kubis

Berdasarkan hasil identifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman), dapat dibuat matriks SWOT. Matriks SWOT mengarahkan pada strategi yang berbeda termasuk strategi S-O, S-T, W-O dan W-T. Tabel 5 menunjukkan beberapa alternatif strategi yang dapat dirumuskan berdasarkan hasil analisis SWOT. Beberapa dari strategi ini dibahas secara lebih rinci di bawah ini yaitu:

1. Strategi S-O (*Strength-Opportunity*)

- a. Penggunaan sumber daya manusia secara tepat sebagai sarana untuk mengembangkan produktivitas pertanian kubis. Sumber daya manusia sangat berpengaruh terhadap pengembangan usahatani kubis. Untuk mengembangkan usahatannya petani harus mempunyai wawasan luas dan keterampilan agar produktivitas usahatani dapat meningkat dan memperoleh keuntungan yang efektif dan efisien.
- b. Memanfaatkan lokasi yang strategis untuk meningkatkan produksi kubis agar dapat dipasarkan lebih luas. Lokasi yang

strategis dapat meningkatkan produksi sayuran sehingga dapat dipasarkan dalam skala yang lebih besar. Kubis dari P4S St. Yohanes Berkhmans Malanuza dapat menjadi di-supply ke pasar tradisional Kabupaten Ngada, sehingga petani dapat menjadi pemasok utama sayuran di wilayah tersebut.

- c. Ketika produksi kubis meningkat, petani bisa mendapatkan keuntungan dari pangsa pasar yang luas. Petani dapat dengan mudah menjual hasil produksi di pasar yang berbeda, sehingga petani dapat memperoleh keuntungan sebesar-besarnya dengan memanfaatkan pangsa pasar yang luas pada saat panen raya.

2. Strategi W-O (*Weakness-Opportunity*)

- a. Akses modal usaha tani yang mudah dalam hal bunga ringan dan administrasi yang mudah bagi para petani. Tujuannya agar petani dapat mengakses modal bagi pengembangan usaha tani.
- b. Memanfaatkan era globalisasi dalam memanfaatkan aplikasi untuk pemasaran produk pertanian secara online. Penggunaan media

online yang semakin marak di kalangan masyarakat dapat menjadi peluang bagi petani untuk menjual hasil usahataniya sehingga petani dapat menghemat waktu dan biaya.

- c. Mengembangkan usaha dengan pemanfaatan bantuan modal. Petani dapat memperkuat permodalan sehingga pengelolaan kubis dapat lebih baik. Petani dapat menggunakan modal untuk membeli bibit, pupuk, obat, serta faktor produksi lainnya.

3. Strategi S-T (*Strength-Threat*)

- a. Dengan kualitas yang baik, peningkatan populasi penduduk dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produksi kubis.
- b. Meningkatkan kualitas kubis menjadi lebih baik baik dari segi produksi maupun tampilan produk.
- c. Menggunakan pengalaman sebagai pencegahan untuk mengatasi serangan hama dan penyakit. Dengan pengalaman yang ada atau mencari sumber informasi yang akurat dapat mempermudah para petani untuk mengendalikan hama dan penyakit yang menyerang tanaman.

4. Strategi W-T (*Weakness-Threat*)

- a. Mencoba memanfaatkan media sosial untuk promosi produk guna menjaga kestabilan harga. Petani dapat memanfaatkan media sosial yang ada sebagai sarana untuk mempromosikan ataupun menjual hasil usahatani.
- b. Meningkatkan pemahaman petani dalam menghadapi perubahan iklim dan cuaca, sehingga petani dapat meminimalisir risiko yang akan timbul dan mengganggu produksi dan produktivitas kubis.
- c. Perlunya pengembangan produk dari kubis. Pengembangan produk olahan berbahan baku kubis perlu didukung dengan keterampilan dari petani. Adanya peningkatan keterampilan petani dalam mengolah hasil produksi kubis dapat membantu dalam menghadapi kendala seperti perubahan harga, sehingga petani tidak mengalami kerugian besar ketika harga sedang fluktuatif.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di P4S St. Yohanes Berkhmans Malanuza, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan hasil analisis faktor internal Usahatani Kubis di

P4S St. Yohanes Berkhmans Malanua terdapat 5 faktor kekuatan (*Strength*) yaitu sumber daya manusia, lokasi yang strategis untuk pengembangan usahatani, produksi kubis yang cukup tinggi, kualitas tanaman kubis dan pangsa pasar yang luas dan terdapat 5 faktor kelemahan (*Weakness*) yaitu sebagian proses pengolahan lahan masih menggunakan alat sederhana, teknologi pengolahan yang masih kurang, kurangnya pemanfaatan sosial media sebagai sarana promosi usahatani, tenaga kerja belum terampil serta keterbatasan modal usahatani. Pada faktor eksternal terdapat 5 faktor peluang (*Opportunity*) yaitu berkembangnya pasar hortikultura konvensional, kesadaran masyarakat untuk mengonsumsi kubis, peningkatan jumlah penduduk, proses jual beli online dan berkembangnya sistem budidaya kubis modern dan terdapat 5 faktor ancaman (*Threat*) yaitu produksi kubis dari daerah lain, harga yang tidak menentu, perubahan cuaca, tingkat kesuburan tanah yang semakin berkurang serta adanya serangan hama dan penyakit.

2. Berdasarkan hasil dari analisis SWOT strategi pengembangan usahatani kubis, maka dapat dirumuskan dalam strategi pengembangan usahatani kubis yaitu:

- a. Menggunakan sumber daya manusia dengan baik sebagai cara untuk mengembangkan produktivitas usahatani kubis.
- b. Memanfaatkan lokasi yang strategis untuk meningkatkan produksi kubis agar dapat dipasarkan lebih luas.
- c. Memanfaatkan pangsa pasar yang besar.
- d. Memanfaatkan kesadaran publik untuk menciptakan pasar berbasis online.
- e. Mengembangkan usaha dengan pemanfaatan bantuan modal.
- f. Meningkatkan kualitas kubis agar lebih baik dari daerah lain
- g. Mencoba menggunakan media sosial untuk promosi produk untuk memastikan stabilitas harga.
- h. Mengembangkan produk dengan membuat makanan yang bersumber dari kubis

DAFTAR PUSTAKA

Arifin, M, A., Fariyanti, A., & Tinaprilla, N. (2021). Efisiensi Teknis Usahatani Kentang di Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan. Forum

- Agribisnis*, 11 (1), 65-74.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2022. *Produksi Tanaman Sayuran*. Jakarta.
- Karo-karo E, F. 2021. Analisis Efisiensi Teknis, Alokatif dan Ekonomi Produksi Kubis (*brassica oleracea*) di Kabupaten Karo. Tesis. Institut Pertanian Bogor (IPB). Bogor.
- Kementrian Pertanian. 2016. *Outlook Hortikultura Indonesia*. [Buletin]. Jakarta. Kementrian Pertanian.
- Kusumaningrum, S. I. (2019). Pemanfaatan Sektor Pertanian Sebagai Penunjang Pertumbuhan Perekonomian Indonesia. *Jurnal Transaksi*, 11 (1), 80-89.
- Litawati S. 2021. *Pemberdayaan Pusat Pelatihan Pertanian Dan Perdesaan Swadaya (P4S) Menuju Kemandirian Petani*. Lembaga Administrasi Negara Republik Indonesia. Jakarta.
- Poerwanto R dan Susila D, A. 2014. *Teknologi Hortikultura*. Institut Pertanian Bogor (IPB). IPB Press. Bogor.
- Rangkuti, F. (2013). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI*. PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sari, D, P dan Oktafianto A. 2017. Penentuan Strategi Bisnis Menggunakan Analisis Swot dan Matriks IFAS–EFAS Pada CV. Dinasty. *Seminar Nasional IENACO*. Kampus Undip Tembalang. Semarang.
- Suparyanto dan Rosad. (2020). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Dalam Membeli Cabai Merah Keriting di Desa Karangtawar Kecamatan Laren Kabupaten Lamongan*. Universitas Islam Malang. Malang.