

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BUAH NAGA DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN MASYARAKAT DI NAGARI KACANG, KECAMATAN X KOTO SINGKARAK, KABUPATEN SOLOK

Meidiana Salsabila Putri ^{*1}

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, Indonesia
meidianasalsabila24@gmail.com

Khadijah Nurani

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi,
Indonesia
khadijahnurani@uinbukittinggi.ac.id

Abstract

The background of this research is because there is still a lack of optimization of natural resources and human resources owned in developing dragon fruit businesses in Nagari Kacang, District X Koto Singkarak, Solok Regency. The dragon fruit business is a new sector developed by the people in Nagari Kacang by utilizing the land in their yards as land for growing dragon fruit plants. In addition, the market opportunity for dragon fruit yields is also very large so that it becomes an attraction for farmers who initially only manage seasonal crops and then switch to growing dragon fruit plants. However, over time, dragon fruit plants began to be attacked by pests and diseases which resulted in defects in the stems of the plants, which also affected the yields of the dragon fruit itself. So far, no farmers have been able to completely eradicate these pests and diseases. Therefore, it is necessary to conduct research related to how the dragon fruit business development strategy and its impact on increasing people's income. Then came the formulation of the problem, namely how to develop a dragon fruit business strategy in an effort to increase people's income in Nagari Kacang, X Koto Singkarak District, Solok Regency. This type of research with a qualitative descriptive approach using observation and interview data collection techniques. The results of the study stated that there are several strategies that can be applied by dragon fruit farmers in the development effort, namely utilizing the resources they have so that they can continue to expand the development of the dragon fruit business to increase people's income.

Keyword : Business Development Strategy, Community Income, SWOT Analysis

Abstrak

Penelitian ini dilatarbelakangi karena masih kurangnya pengoptimalan sumber daya alam dan sumber daya manusia yang dimiliki dalam pengembangan usaha buah naga di Nagari Kacang, Kecamatan X Koto Singkarak, Kabupaten Solok. Usaha buah naga menjadi sektor baru yang dikembangkan oleh masyarakat di Nagari Kacang dengan memanfaatkan lahan perkarangan rumah sebagai lahan untuk menanam tanaman buah naga. Selain itu, peluang pasar terhadap hasil

¹ Korespondensi Penulis

panen buah naga juga sangat besar sehingga menjadi daya tarik bagi para petani yang awalnya hanya mengelola tanaman musiman lalu beralih menanam tanaman buah naga. Namun seiring berjalannya waktu, tanaman buah naga mulai diserang hama dan penyakit yang mengakibatkan cacatnya batang tanaman lalu berdampak juga kepada hasil panen buah naga itu sendiri. Hingga saat ini belum ada petani yang bisa membasmi hama dan penyakit itu secara keseluruhan. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian terkait dengan bagaimana strategi pengembangan usaha buah naga dan dampaknya terhadap peningkatan pendapatan masyarakat. Maka muncullah rumusan masalah yaitu bagaimana strategi pengembangan usaha buah naga dalam upaya meningkatkan pendapatan masyarakat di Nagari Kacang, Kecamatan X Koto Singkarak, Kabupaten Solok. Jenis penelitian dengan pendekatan deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data observasi dan wawancara. Hasil penelitian dikemukakan bahwa ada beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh para petani buah naga dalam usaha pengembangan yakni memanfaatkan sumber daya yang dimiliki sehingga dapat terus melakukan ekspansi pengembangan usaha buah naga untuk meningkatkan pendapatan masyarakat.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan Usaha, Pendapatan Masyarakat, Analisis SWOT

PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian adalah salah satu bagian dari proses perubahan sosial. Penerapannya tidak hanya ditujukan untuk meningkatkan status dan kesejahteraan petani saja, tetapi sekaligus dilakukan untuk mengembangkan potensi sumberdaya manusia baik secara ekonomi, sosial, budaya, politik, lingkungan, maupun melalui perbaikan (*improvement*). pertumbuhan (*growth*), serta perubahan (*change*). (Muhammad Iqbal dan Tahlim Sudaryanto, 2008). Pembangunan pertanian saat ini sudah memasuki era baru yakni dengan lebih mencerminkan keterkaitan dengan sektor lainnya. Sektor pertanian ialah sektor yang menjadi penopang perekonomian di Indonesia. Pembangunan nasional sangat dipengaruhi oleh sektor pertanian karena sektor ini sebagai penggerak pembangunan. Pengembangan pertanian dimasa yang akan datang lebih difokuskan pada usaha agribisnis diberbagai skala, baik skala keluarga, skala menengah, maupun skala besar.(Mustafa Edwin Nasution, 2010)

Tanaman hortikultura yang sedang banyak dikembangkan saat ini adalah tanaman buah naga. Buah naga yang dalam bahasa Inggris disebut *dragon fruit* adalah buah berdaging segar yang berasal dari Benua Amerika Tropik yang sejenis dengan kaktus dan tumbuh secara merambat atau menjalar. Di Indonesia buah ini masih tergolong baru, namun telah mendapatkan tempat dan harga yang baik di pasaran karena tanaman buah naga sangat bagus dibudidayakan di daerah tropis seperti Indonesia. (Shofiana Syam, 2019)

Di Nagari Kacang budidaya tanaman buah naga sudah dimulai sejak tahun 2019. Melihat prospek dan peluang pasar buah naga yang besar membuat petani

beralih menanam buah naga. Pengembangan usaha buah naga di Nagari Kacang menjadi salah satu kegiatan pertanian yang mampu menunjang kehidupan masyarakat. Sektor pertanian memiliki peranan penting dalam pembangunan ekonomi nasional terutama dalam hal pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat di pedesaan. (Hasil panen yang dihasilkan dari tanaman buah naga mampu meningkatkan jumlah pendapatan petani. Jika pendapatan yang diterima terus meningkat maka kesejahteraan masyarakat juga akan terpenuhi. Berikut data terkait jumlah pendapatan yang didapat oleh para petani buah naga per tahunnya.

Hasil panen yang didapatkan oleh petani dalam satu kali panen bisa mencapai 200 hingga 300 kg buah naga. Dalam tahun pertama penanaman, buah naga bisa dipanen setelah tanaman berumur 11-12 bulan dan setelah itu buah naga bisa dipanen dalam jangka waktu satu kali 2 bulan. Hasil panen yang baik akan memberikan dampak yang baik terhadap pendapatan petani dan sebaliknya jika hasil panen kurang maksimal maka pendapatan petani juga menurun. Penurunan jumlah pendapatan para petani disebabkan oleh hasil panen buah naga yang kurang berkualitas. Hal ini terjadi karena adanya serangan hama dan penyakit yang berpotensi dapat merusak perkembangan tanaman buah naga.

Pada penelitian ini, penulis melakukan penelitian dengan mencari bagaimana strategi pengembangan usaha buah naga di Nagari Kacang mampu meningkatkan pendapatan masyarakat disana dan menghasilkan hasil panen atau buah naga yang berkualitas baik dari segi kuantitas maupun kualitasnya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Lokasi penelitian dilakukan di Nagari Kacang, Kecamatan X Koto Singkarak, Kabupaten Solok. Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi di lapangan. Metode analisis data yang digunakan adalah Analisis SWOT dimana menganalisis faktor internal dan faktor eksternal yang menjadi kekuatan (strength), kelemahan (weakness), peluang (opportunity), dan ancaman (threats). Yang menjadi informan dalam penelitian ini adalah petani buah naga yang ada di Nagari Kacang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Faktor Internal (IFAS) Dan Faktor Eksternal (EFAS) Strategi Pengembangan Usaha Buah Naga Di Nagari Kacang, Kecamatan X Koto Singkarak, Kabupaten Solok

Analisis SWOT ialah proses analisis faktor internal dan faktor eksternal dari sebuah usaha setelah ditemukan faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis ini disusun berdasarkan analisis internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) pada strategi pengembangan usaha buah naga di Nagari Kacang. Analisis internal dilakukan dengan menyusun matriks IFAS (Internal

Factors Analysis Summary) dan analisis eksternal dengan menyusun matriks EFAS (Eksternal Factors Analysis Summary). Analisis yang menggunakan matriks IFAS dan EFAS bertujuan untuk mengetahui bagaimana keadaan usaha dari segi internal maupun eksternal yang kemudian diberi nilai sesuai dengan keadaannya. (Freddy Rangkuti, 1997)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat diidentifikasi faktor internal dan faktor eksternal strategi pengembangan usaha buah naga di Nagari Kacang yang dapat dikelompokkan ke dalam tabel berikut ini :

Tabel 1
Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal Strategi Pengembangan Usaha Buah Naga di Nagari Kacang, Kecamatan X Koto Singkarak, Kabupaten Solok

No	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
1.	Lahan yang digarap untuk penanaman buah naga adalah milik sendiri	1. Pengetahuan yang dimiliki oleh petani buah naga masih kurang
2.	Masa panen buah naga yang tergolong cepat	2. Keterbatasan modal para petani
3.	Perawatan yang dilakukan mudah terhadap tanaman buah naga	3. Penggunaan teknologi yang masih kurang
No	Peluang (<i>Opportunity</i>)	Ancaman (<i>Treath</i>)
1.	Pangsa pasar buah naga yang sangat luas	1. Hama dan penyakit yang menyerang tanaman buah naga
2.	Penggunaan pupuk kualitas bagus	2. Perubahan cuaca
3.	Hasil panen buah naga yang dapat diekspor	3. Harga buah naga yang tidak menentu

Analisis Matriks EFAS dan IFAS

Tabel 2
Hasil Evaluasi Matriks Internal Factors Analysis Summary (IFAS) Pada Strategi Pengembangan Usaha Buah Naga Di Nagari Kacang

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (S)				
1.	Lahan yang digarap untuk penanaman buah naga adalah milik sendiri	0,25	3	0,75

2.	Masa panen buah naga yang tergolong cepat	0,18	3	0,54
3.	Perawatan yang dilakukan mudah terhadap tanaman buah naga	0,20	3	0,6
Jumlah Skor		0,63		1,89
Kelemahan (W)				
1.	Pengetahuan yang dimiliki oleh petani buah naga masih kurang	0,15	3	0,45
2.	Keterbatasan Modal	0,12	3	0,36
3.	Penggunaan teknologi yang masih kurang	0,10	2	0,2
Jumlah Skor		0,37		1,01
Total akhir (Kekuatan+Kelemahan)		1,00		2,9

Berdasarkan tabel analisis data internal diatas, dapat dilihat bahwa total skor kekuatan adalah 2,32 dan total skor kelemahan adalah 1,16 dan total keseluruhan (kekuatan+kelemahan) adalah 3,48. Maka dapat diketahui bahwa skor kekuatan lebih besar dibandingkan skor kelemahan. Sehingga langkah utama yang dapat dilakukan oleh petani buah naga dalam merumuskan strategi pengembangan yang maksimal ialah dengan mengidentifikasi faktor-faktor internal untuk dimaksimalkan dan dioptimalkan lebih baik lagi agar dapat meningkatkan pengembangan usaha buah naga di Nagari Kacang serta memperbaiki faktor-faktor kelemahan yang terjadi dalam usaha pengembangan.

Tabel 3
Hasil Evaluasi Matriks Eksternal Factors Analysis Summary (EFAS) Pada Strategi Pengembangan Usaha Buah Naga Di Nagari Kacang

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (O)				
1.	Pangsa pasar buah naga yang sangat luas	0,23	3	0,69
2.	Penggunaan pupuk kualitas bagus	0,20	3	0,6
3.	Hasil panen buah naga yang dapat diekspor	0,18	2	0,36
Jumlah Skor		0,61		1,65
Ancaman (T)				
1.	Hama dan penyakit yang menyerang tanaman buah naga	0,19	3	0,57

2.	Perubahan cuaca	0,08	3	0,24
3.	Harga jual buah naga yang tidak menentu	0,12	2	0,24
Jumlah Skor		0,39		1,05
Total akhir (Peluang+Ancaman)		1,00		2,7

Berdasarkan tabel analisis faktor-faktor eksternal diatas, didapat bahwa total skor peluang adalah 2,08 dan total skor ancaman adalah 1,36, sehingga total akhir skor keseluruhan (peluang+ancaman) adalah 3,44. Maka dapat diketahui skor peluang lebih besar dibandingkan skor ancaman. Sehingga langkah utama yang harus dilakukan oleh para petani buah naga dalam merumuskan strategi pengembangan usaha buah naga adalah dengan memanfaatkan peluang yang ada pada faktor eksternal untuk dimaksimalkan agar pengembangan usaha buah naga mampu meningkatkan pendapatan masyarakat di Nagari Kacang terutama pendapatan para petani itu sendiri serta mengurangi ancaman atau resiko yang akan terjadi pada tanaman buah naga.

Diagram SWOT

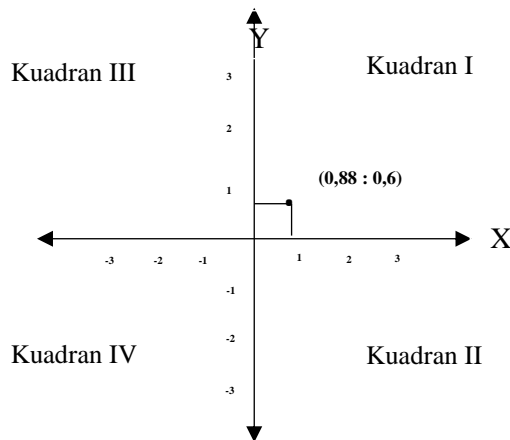
Yang harus diperhatikan dalam pembuatan diagram SWOT ini adalah titik koordinat yang diperoleh dari selisih nilai total pada faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan selisih nilai total pada faktor eksternal (peluang-ancaman). Pada pengembangan usaha buah naga di Nagari Kacang titik koordinat yang diperoleh adalah :

- a. Kekuatan-kelemahan = $1,89 - 1,01 = 0,88$
- b. Peluang-ancaman = $1,65 - 1,05 = 0,6$

Setelah titik koordinat didapatkan dimana kekuatan-kelemahan menjadi titik koordinat pada sumbu X dan peluang-ancaman menjadi titik koordinat pada sumbu Y, maka diagram SWOT dapat disusun sebagai berikut :

Gambar 1

Diagram SWOT Strategi Pengembangan Usaha Buah Naga Di Nagari Kacang



Berdasarkan diagram diatas, posisi pengembangan usaha buah naga di Nagari Kacang berada pada kuadran 1 (postif,positif) antara garis kekuatan dan peluang, dengan titik koordinat (0,88 : 0,6) yang mana artnya usaha buah naga di Nagari Kacang mendukung strategi agresif. Posisi ini memperlihatkan bahwa usaha buah naga di Nagari Kacang dalam keadaan atau kondisi yang mampu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada sehingga memungkinkan untuk terus melakukan pengembangan yang lebih luas dan lebih baik lagi dalam menerapkan strategi pengembangan usaha buah naga dalam upaya meningkatkan pendapatan masyarakat di Nagari Kacang seperti mengoptimalkan penggunaan sumber daya alam yang tersedia, menjalin kerjasama dengan berbagai pihak untuk mendapatkan informasi seputar kegiatan pertanian buah naga serta membuka akses juga dalam hal pendanaan dan permodalan bagi petani yang mengalami keterbatasan modal.

Matriks Swot

Dalam matriks SWOT, dapat disusun 4 strategi utama yaitu, SO, ST, WO, dan WT. Masing-masing strategi ini memiliki karakteristik tersendiri dan hendaknya dalam implementasinya, selanjutnya dilaksanakan secara bersama-sama dan saling mendukung satu sama lain. Penjabarannya sebagai berikut :

a. Strategi SO (Strength – Oppurtunity)

Kategori ini mengandung berbagai alternatif strategi yang bersifat memanfaatkan peluang dengan mendayahgunakan kekuatan yang dimiliki.

b. Strategi ST (Strength – Threats)

Kategori ini bersifat memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO (Weakness – Oppurtunitu)

Kategori ini bersifat memanfaatkan peluang untuk mengatasi kelemahan.

d. Strategi WT (Weakness – Threats)

Kategori strategi ini sebagai solusi dari penilaian atas kelemahan dan ancaman yang dihadapi, atau usaha menghindari ancaman untuk mengatasi kelemahan.

Tabel 4
Perhitungan Matriks SWOT Pengembangan Usaha Buah Naga Di Nagari Kacang

IFAS EFAS	Kekuatan (<i>Strenght</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
Peluang (<i>Opportunity</i>)	Strategi SO (<i>Agresif</i>) $S+O = 1,89+1,65$ $= 3,54$	Strategi WO (<i>Trun Around</i>) $W+O = 1,01+1,65$ $= 2,66$
Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi ST (<i>Differensiasi</i>) $S+T = 1,89+1,05$ $= 2,94$	Strategi WT (<i>Defensif</i>) $W+T = 1,01+1,05$ $= 2,06$

Berdasarkan hasil perhitungan matriks SWOT pengembangan usaha buah naga di Nagari Kacang yang tertera pada tabel diatas dapat dilihat bahwa skor kekuatan+peluang (SO) = 3,54 dan skor kelemahan+peluang (WO) = 2,66. Lalu skor kekuatan+ancaman (ST) = 2,94 dan skor kelemahan+ancaman (WT) = 2,06. Setelah mendapatkan perhitungan tersebut dapat ditarik kesimpulan dalam perencanaan strategi pengembangan usaha buah naga yang dapat dilakukan oleh petani buah naga di Nagari Kacang adalah memanfaatkan semaksimal mungkin strategi SO yang nilainya sebesar 3,54 kemudian dilanjutkan dengan memanfaatkan strategi ST, WO, dan WT.

Dari matriks SWOT diatas dapat dilihat juga bahwa faktor kekuatan dan faktor peluang lebih besar dibandingkan faktor kelemahan dan faktor ancaman. Oleh karena itu, para petani buah naga di Nagari Kacang bisa memaksimalkan kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada, serta meminimalisir kelemahan dan menghindari ancaman yang akan timbul sehingga usaha pengembangan buah naga di Nagari Kacang dapat terus berkembang dan menghasilkan hasil panen yang berlimpah, baik dalam kuantitas maupun kualitas buah naga yang dipanen.

Tabel 4.5

Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usaha Buah Naga di Nagari Kacang

<div>Internal IFAS</div> <div>EFAS Eksternal</div>	Kekuatan (S) <ol style="list-style-type: none"> 1. Lahan yang digarap untuk penanaman buah naga adalah milik sendiri 2. Masa panen buah naga yang tergolong cepat 3. Perawatan yang dilakukan mudah terhadap tanaman buah naga 	Kelemahan (W) <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengetahuan yang dimiliki oleh petani buah naga masih kurang 2. Keterbatasan modal para petani 3. Penggunaan teknologi yang masih kurang
Peluang (O) <ol style="list-style-type: none"> 1. Pangsa pasar buah naga yang sangat luas 2. Penggunaan pupuk kualitas bagus 3. Hasil panen buah naga yang dapat diekspor 	Strategi S-O <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan potensi lahan yang dimiliki. 2. Memaksimalkan penggunaan pupuk dan perawatan secara berkala terhadap tanaman buah naga sehingga mampu menghasilkan buah naga yang berkualitas. 	Strategi W-O <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pengetahuan petani dengan kegiatan sosialisasi. 2. Meoptimalkan penggunaan teknologi dalam memasarkan buah naga. 3. Bekerja sama dengan <i>stakeholder</i> terutama dalam hal pendanaan dan modal usaha.
Ancaman (T) <ol style="list-style-type: none"> 1. Hama dan penyakit yang menyerang tanaman buah naga 2. Perubahan cuaca 3. Harga buah naga yang tidak menentu 	Strategi S-T <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pengawasan terhadap hama dan penyakit buah naga. 2. Meningkatkan kualitas hasil panen buah naga agar bisa disesuaikan dengan harga di pasaran. 	Strategi W-T <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan pengetahuan dengan cara mengakses berbagai link internet untuk mencegah serangan hama dan penyakit terhadap tanaman buah naga. 2. Mengajukan akses bantuan

		kepada pemerintahan setempat. 3. Meningkatkan kualitas SDM dengan berbagai program pengelolaan usaha pertanian.
--	--	--

Berdasarkan tabel matriks SWOT diatas, dihasilkan 4 kelompok strategi alternatif yang dapat diterapkan dan dilakukan oleh para petani buah naga di Nagari Kacang. Dengan demikian, penulis membuat analisis strategi yang harus digunakan oleh petani buah naga dalam pengembangan usaha buah naga sehingga mampu meningkatkan pendapatan masyarakat di Nagari Kacang yang dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini diterapkan dan digunakan untuk menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh para petani untuk memanfaatkan peluang yang ada. Para petani buah naga dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya alam berupa lahan yang dimiliki untuk pengembangan usaha buah naga, penggunaan pupuk yang teratur dan perawatan yang baik sehingga produk yang dihasilkan memiliki nilai jual yang tinggi.

2. Strategi ST (*Strength-Treaths*)

Strategi ST digunakan dengan menggunakan kekuatan yang ada untuk memanfaatkan peluang untuk menghindari dan mengatasi ancaman yang terjadi dengan cara meningkatkan pengawasan dan menggunakan pengalaman untuk meminimalisir serangan hama dan penyakit terhadap tanaman buah naga.

3. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi WO digunakan dengan memanfaatkan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang dimiliki oleh petani buah naga. Strategi WO yang dapat diterapkan oleh petani buah naga di Nagari Kacang ialah mau belajar dan memanfaatkan teknologi dalam pengembangan usaha, lalu menjalin kerjasama dengan berbagai pihak untuk mendapatkan jaringan yang lebih luas baik dalam ilmu pengembangan usaha maupun dalam hal pendanaan dan modal.

4. Strategi WT (*Weakness-Treaths*)

Strategi WT ini berusaha menghindari kemungkinan adanya ancaman dari luar untuk mengurangi kelemahan para petani buah naga. Strategi WT yang dapat diterapkan oleh para petani adalah memanfaatkan teknologi dan belajar dari pengalaman untuk menanggulangi atau meminimalisir hama dan penyakit yang

menyerang tanaman buah naga serta meningkatkan kualitas hasil panen agar bisa menyesuaikan harga di pasaran.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan penulis tentang Strategi Pengembangan Usaha Buah Naga Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Nagari Kacang, Kecamatan X Koto Singkarak, Kabupaten Solok, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan analisis SWOT pada faktor internal IFAS menunjukkan bahwa skor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan skor kelemahan, sedangkan pada analisis faktor eksternal EFAS didapat bahwa skor peluang lebih besar daripada skor ancaman.
2. Dari Matriks SWOT yang dibuat menunjukkan bahwa skor Kekuatan+Peluang (SO) = 3,54 dan skor Kelemahan+Peluang (WO) = 2,66. Lalu skor Kekuatan+Ancaman (ST) = 2,94 dan skor Kelemahan+Ancaman (WT) = 2,06. Maka strategi utama yang dilakukan adalah strategi SO yang nilainya 3,54 kemudian ST, WO, dan WT.
3. Berdasarkan Diagram SWOT ditunjukkan bahwa usaha buah naga di Nagari Kacang berada pada kuadran I (positif-positif) yang bermakna mendukung Strategi Agresif. Dengan demikian, posisi ini menunjukkan bahwa petani buah naga dapat menggunakan strategi yang mengoptimalkan kekuatan yang dimiliki dan memanfaatkan peluang yang ada sehingga strategi yang sangat memungkinkan untuk dilakukan adalah dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki dan terus melakukan ekspansi (perluasan) serta pengembangan terhadap usaha buah naga agar hasil produksi atau hasil panen buah naga terus meningkat baik dari segi kualitas maupun kuantitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Alyas dan Muhammad Rakib. 2017. Strategi pengembangan UMKM dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros), *Jurnal Sosiohumaniora*, Vol. 19, No. 12
- Assauri, Sofjan. 2013. *Strategic Management : Sustainable Competitive Advantages*. Jakarta : Rajawali Pers
- Christian Ham, Ferry, dkk. 2018. Analisis Pengakuan Pendapatan dan Beban Pada PT Bank Perkreditan Rakyat Prisma dan Manado, *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*
- David. 2004. *Manajemen Strategi Konsep*. Jakarta : Salemba Empat
- Departemen Pendidikan Nasional. 2002. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Balai Pustaka
- Edwin Nasution, Mustafa. 2010. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta : Kencana
- Haming, Murdifin. 2011. *Manajemen Produksi Modern*. Jakarta : PT. Bumi Aksara
- Harmaizar Z, Harmaizar. 2008. *Menangkap Peluang Usaha*. Bekasi : CV. Dian Anugerah Perkasa. Edisi II
- Hasan, Ali. 2010. *Marketing Bank Syariah*. Jakarta : Ghalia Indonesia

- Ifham Sholihin, Ahmad. 2013. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Iqbal, Muhammad dan Tahlim Sudaryanto. 2008. Tanggungjawab Sosial Perusahaan (Corporate Social Responsibility) Dalam Perspektif Kebijakan Pembangunan Pertanian, *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*. Vol. 6, No. 2
- Karmini. 2018. *Ekonomi Produksi Pertanian*. Samarinda : Mulawarman University PRESS
- Mardiasmo. 2003. *Perpajakan*. Yogyakarta : Andi
- Michael, Hitt, dkk. 1997. *Manajemen Strategis*. Jakarta : Erlangga
- Rangkuti, Freddy. 1997. Analisis SWOT, Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama
- Sukirno, Sadono. 2006. *Teori Pengantar Mikro Ekonomi*. Jakarta : Rajagrafindo Persada
- Suminto, Hari. 2002. *Pemasaran Blok-Blok*. Batam : Inter Aksara
- Syam, Shofiana. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Pada Komoditas Buah Naga Di Kabupaten Sinjai, *Jurnal Ekonomika*. Vol. 3, No. 2
- Tjiptono, Fandi. 2000. *Strategi Pemasaran*, Cet. Ke-II. Yogyakarta : Andi
- Tjiptono, Fandi. 2008. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : CV. Andi Offset
- Tri Ratnasari, Ririn, dkk. 2011. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Bogor : Ghalia Indonesia