



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI VANILI DI DESA LOHA, KECAMATAN PACAR, KABUPATEN MANGGARAI BARAT

Victoria Ayu Puspita¹, Igniosa Taus², David J. Djawapatty³

^{1,2,3}Program Studi Agroteknologi, Sekolah Tinggi Pertanian
Flores Bajawa

Jl. Kapten Piere Tendean, Tanalodu, Bajawa, Kabupaten Ngada, Nusa
Tenggara Timur. 86412
Email : ayupuspitav@gmail.com

Abstrak

Sektor pertanian vanili dijadikan sumber akselerasi pertumbuhan sektor pertanian dan sekaligus memecahkan masalah mendasar di Desa Loha, Kecamatan Pacar, Kabupaten Manggarai Barat yang dihadapi dewasa ini yaitu masalah pengangguran dan kemiskinan. Adapun jumlah petani vanili di Desa Loha mendorong produktivitas dan memanfaatkan potensi lahan yang tersedia untuk membudidayakan usahatani vanili. Salah satu lembaga yang memberikan perhatian lebih terhadap petani vanili di Desa Loha adalah Yayasan Dharma Bhakti Astra (YDBA) yang merupakan salah satu yayasan yang didirikan oleh pendiri Astra. Dalam penelitian ini menggunakan 3 (tiga) metode analisis data, yaitu analisis SWOT meliputi pembentukan matrik IFAS, EFAS, dan matrik SWOT serta analisis prioritas strategi yang merupakan pilihan dari strategi alternative yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani tanaman vanili. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini berupa strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan kawasan budidaya vanili berkelanjutan, menerapkan sistem jaminan mutu produk dan meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan kelembagaan dengan pendidikan dan pelatihan. Kendala yang dihadapi cukup besar khususnya petani yang menyangkut aspek permodalan, aspek budidaya, sistem manajemen dan aspek pemasaran.

Kata Kunci : Ancaman, Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Strategi

STRATEGY OF VANILLA BUSINESS DEVELOPMENT IN LOHA VILLAGE, PACAR DISTRICT, WEST MANGGARAI REGENCY

Abstract

The vanilla farming sector is used as a source of accelerating the growth of the agricultural sector and at the same time solving the basic problems in Loha Village, Boyfriend District, West Manggarai Regency, which are currently faced with unemployment and poverty. The number of vanilla farmers in Loha Village encourages productivity and utilizes the potential of the available land to cultivate vanilla farming. One of the institutions that pays more attention to vanilla farmers in Loha Village is the Dharma Bhakti Astra Foundation (YDBA), which is one of the foundations established by the founder of Astra. In this study using 3 (three) methods of data analysis, namely SWOT analysis including the formation of IFAS, EFAS, and SWOT matrices as well as strategy priority analysis which is a choice of alternative strategies that can be applied in developing vanilla farming. The results obtained in this study are strategies that can be carried out to develop sustainable vanilla cultivation areas, implement a product quality assurance system and increase the capacity of human and institutional resources with education and training. The obstacles faced are quite large, especially farmers regarding aspects of capital, cultivation aspects, management systems and marketing aspects.

Key words: Strengths, Weakness, Opportunities, Threats, Strategy

PENDAHULUAN

Sektor pertanian usahatani vanili dijadikan sumber akselerasi pertumbuhan sektor pertanian dan sekaligus memecahkan masalah mendasar di Desa Loha, Kecamatan Pacar, Kabupaten Manggarai Barat yang dihadapi dewasa ini yaitu masalah pengangguran dan kemiskinan. Adapun jumlah petani vanili di Desa Loha mendorong produktivitas dan memanfaatkan potensi lahan yang tersedia untuk membudidayakan usahatani vanili. (RPJMD Kab. Manggarai Barat, 2021). Dengan demikian peran semua pihak dibutuhkan untuk memfasilitasi, melihat peluang, kekuatan, kelemahan, kendala dan mendinamisasikan pembangunan pertanian di Desa Loha dalam konteks agribisnis. Semua pihak juga harus memberikan perhatian

yang serius pada usahatani vanili yang memiliki keunggulan komparatif untuk mencapai peningkatan ekonomi masyarakat tani Desa Loha. Salah satu lembaga yang memberikan perhatian lebih terhadap petani vanili di Desa Loha adalah Yayasan Dharma Bhakti Astra (YDBA) yang merupakan salah satu yayasan yang didirikan oleh pendiri Astra (www.astra.co.id). Yayasan ini memiliki komitmen untuk memberikan pendampingan serta pembinaan terhadap para pelaku usaha vanili, dengan tujuan untuk mencapai kemandirian para petani vanili di Desa Loha.

YDBA juga memfasilitasi petani untuk terhubung dengan pihak-pihak yang baik secara langsung maupun tidak langsung memiliki peran dalam meningkatkan kapasitas petani, produktivitas maupun kualitas dari hasil panen vanili di Desa Loha. Salah satu pihak yang bekerja sama dengan YDBA dalam hal peningkatan produktivitas vanili adalah Sekolah Tinggi Pertanian Flores Bajawa (STIPER FB) yang merupakan salah satu pendidikan tinggi yang berada di Kabupaten Ngada dan hadir atas keprihatinan bersama akan rendahnya SDM pendidikan tinggi, rendahnya pemanfaatan potensi pertanian kompleks, dan tingginya angka kemiskinan serta permasalahan aksesibilitas.

Kolaborasi antara kedua pihak ini diharapkan mampu memberikan dampak positif kepada para pelaku usaha vanili di Desa Loha, sehingga langkah awal yang sudah dilakukan adalah survey ke lokasi yang akan menjadi desa binaan dari YDBA dengan menggunakan alat ukur kuisisioner yang bisa menjadi acuan kita untuk menghasilkan strategi terbaik untuk mengatasi segala kendala yang dihadapi oleh para pelaku usaha vanili di Desa Loha, Kecamatan Pacar, Kabupaten Manggarai Barat.

METODE

Metode dasar penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif dengan teknik deskriptif. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Loha, Kecamatan Pacar, Kabupaten Manggarai Barat. Daerah penelitian ditentukan secara *purposive* (sengaja) dengan pertimbangan bahwa desa ini merupakan salah satu desa binaan dari Yayasan Dharma Bakti Astra (YDBA) yang berkolaborasi dengan STIPER FB.

Alat analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah analisis SWOT. Rumusan alternatif bagi petani vanili di Desa Loha menggunakan analisis matrik. Proses perumusan alternatif strategi melalui tahap pengumpulan data, yaitu kegiatan pengklasifikasian dan pra analisis.

Penelitian ini menggunakan 3 (tiga) metode analisis data, yaitu analisis SWOT meliputi pembentukan matrik IFAS, EFAS, dan matrik SWOT serta analisis prioritas strategi yang merupakan pilihan dari strategi alternatif yang dapat diterapkan dalam mengembangkan usahatani tanaman vanili.

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Tabel 1. Tabel 1. Matriks IFE Pelaku Usaha Vanili di Desa Loha

No	Faktor Strategis Internal KEKUATAN
1	Luas Lahan untuk Pengembangan Usahatani Cukup Besar
2	Tersedianya sarana produksi pertanian
3	Adanya dukungan dari masyarakat sekitar lahan usaha tanaman vanili
5	Adanya Tenaga Penyuluh Lapangan Pertanian di Desa Loha
6	Adanya kelompok tani
7	Tersedianya prasarana di bidang pemasaran
8	Luas Lahan untuk Pengembangan Usahatani Cukup Besar
9	Tersedianya sarana produksi pertanian

No	Faktor Strategis Internal KELEMAHAN
1	Manajemen Usahatani Masih Rendah (tidak adanya pencatatan hasil penjualan, pemesanan produk, waktu penjualan, tidak melakukan pembukuan, pemisahan penggunaan dana untuk keperluan pribadi dengan keperluan usaha, tidak melakukan pencatatan terhadap aset dan nilai aset usaha, tidak melakukan analisa keuntungan usaha untuk mengetahui HPP, tidak adanya perencanaan dalam kegiatan usaha, tidak adanya pencatatan tentang jumlah bahan baku; input produksi lain yang digunakan dan jumlah produksi)
2	Kualitas (mutu) Produk Belum Terjaga akibat panen vanili yang belum sesuai dengan umur panen
3	Teknis Pemeliharaan Tanaman Vanili Yang Belum optimal
4	Modal Petani Terbatas dan tidak memiliki agunan untuk mengakses modal mengalami kesulitan terhadap akses untuk memperoleh modal
5	Kurangnya penyuluhan dan pendampingan dari tenaga teknis lapangan (PPL, POPT)
6	Kurangnya perhatian pemerintah dalam hal distribusi bantuan berupa benih, pupuk, pestisida dan alsintan
7	<i>Money oriented</i> perspektif dari para petani
	Manajemen Usahatani Masih Rendah (tidak adanya pencatatan hasil penjualan, pemesanan produk, waktu penjualan, tidak melakukan pembukuan, pemisahan penggunaan dana untuk keperluan pribadi dengan keperluan usaha, tidak melakukan pencatatan terhadap aset dan nilai aset usaha, tidak melakukan analisa keuntungan usaha untuk mengetahui HPP, tidak adanya perencanaan dalam kegiatan usaha, tidak adanya pencatatan tentang jumlah bahan baku; input produksi lain yang digunakan dan jumlah produksi)

Tabel 2. Matriks EFE Pelaku Usaha Vanili di Desa Loha

No	Faktor Strategis Eksternal
PELUANG	
1	Adanya potensi dalam pengembangan usaha tanaman vanili untuk meningkatkan produktivitas (iklim, tenaga kerja, KUK)
2	Tersedianya Program Pengembangan Berkelanjutan (YDBA)
3	Harga jual vanili yang tinggi
4	Perkembangan Teknologi Informasi untuk akses informasi terkait pemeliharaan tanaman vanili
5	Tersedianya peluang pasar untuk hasil panen tanaman vanili
ANCAMAN	
1	Harga jual vanili yang fluktuatif
2	Adanya serangan hama penyakit tanaman vanili (Busuk batang, ulat penggerek, busuk akar, busuk tandan)
3	Tingginya Alih Fungsi Lahan Pertanian Produktif Pengembangan Komoditi Lain yang Dianggap Lebih Kompetitif (jahe dan porang)

Tabel 3. Matriks SWOT Pelaku Usaha Vanili di Desa Loha

Kekuatan (<i>Strengthness</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Luas Lahan untuk Pengembangan Usahatani Cukup Besar (S1) 2. Tersedianya sarana produksi pertanian (S2) 3. Adanya dukungan dari masyarakat sekitar lahan usaha tanaman vanili (S3) 4. Adanya Tenaga Penyuluh Lapangan Pertanian di Desa Loha (S4) 5. Adanya kelompok tani (S5) 6. Tersedianya prasarana di bidang pemasaran (S6) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen Usahatani Masih Rendah (tidak adanya pencatatan hasil penjualan, pemesanan produk, waktu penjualan, tidak melakukan pembukuan, pemisahan penggunaan dana untuk keperluan pribadi dengan keperluan usaha, tidak melakukan pencatatan terhadap aset dan nilai aset usaha, tidak melakukan analisa keuntungan usaha untuk mengetahui HPP, tidak adanya perencanaan dalam kegiatan usaha, tidak adanya pencatatan tentang jumlah bahan baku; input produksi lain yang digunakan dan jumlah produksi) (W1) 2. Kualitas (mutu) Produk Belum Terjaga akibat panen vanili yang belum sesuai dengan umur panen (W2) 3. Teknis Pemeliharaan Tanaman Vanili Yang Belum optimal (W3) 4. Modal Petani Terbatas dan tidak memiliki agunan untuk mengakses modal mengalami kesulitan terhadap akses untuk memperoleh modal (W4) 5. Kurangnya penyuluhan dan pendampingan dari tenaga teknis lapangan (PPL, POPT) (W5) 6. Kurangnya perhatian pemerintah dalam hal distribusi bantuan berupa benih, pupuk, pestisida dan alsintan (W6) 7. <i>Money oriented</i> perspektif dari para petani (W7)

<p>Peluang (<i>Opportunities</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya potensi dalam pengembangan usaha tanaman vanili untuk meningkatkan produktivitas (iklim, tenaga kerja, KUK) (O1) 2. Tersedianya Program Pengembangan Berkelanjutan (YDBA) (O2) 3. Harga jual vanili yang tinggi (O3) 4. Perkembangan Teknologi Informasi untuk akses informasi terkait pemeliharaan tanaman vanili (O4) 5. Tersedianya peluang pasar untuk hasil panen tanaman vanili (O5) 	<p>Ancaman (<i>Threats</i>)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga jual vanili yang fluktuatif (T1) 2. Adanya serangan hama penyakit tanaman vanili (Busuk batang, ulat penggerek, busuk akar, busuk tandan) (T2) 3. Tingginya Alih Fungsi Lahan Pertanian Produktif (T3) 4. Pengembangan Komoditi Lain yang Dianggap Lebih Kompetitif (jahe dan porang) (T4)
<p>Strategi <i>Strengthness-Opportunities</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan kawasan budidaya vanili berkelanjutan (S1,S2,S4,O1,O2) 2. Menerapkan sistem jaminan mutu produk segar (S4,O2,) 3. Meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan kelembagaan dengan pendidikan dan pelatihan (S3,O4) 	<p>Strategi <i>Weaknesses- Opportunities</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membina petani dan pelaku usaha tani melalui penyuluhan dalam pengelolaan usahatani (W1,W2,O1,O4) 2. Memfasilitasi pembentukan dan pengembangan pola kemitraan (W2,W3,W5,O4) 3. Menyediakan data dan informasi yang mutakhir, mudah dan cepat diakses (W4,W5,O4)
<p>Strategi <i>Strengthness - Threats</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan efisiensi usaha, mutu dan tampilan produk (S2,S3,T1,T4) 2. Meningkatkan penerapan sistem Perlindungan Hama Terpadu (S3,T1,T2) 3. Meningkatkan pemanfaatan sumber daya (aset) secara optimal (S1,S2,S3,T3,T4) 	<p>Strategi <i>Weaknesses- Threats</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan fasilitas pendukung pada lokasi pengembangan (W4,T1,T3,T4) 2. Mengembangkan kemandirian petani (W1,W2,W3,T1)

Sumber: Data Primer 2021

Tabel 5. Analisis External Factor Evaluation (EFE)

Peluang	Rata-rata Bobot	Rata-rata Rating	Skor Tertimbang
1. Harga vanili yang relatif tinggi	0.17	4	0.68
2. Partisipasi masyarakat budaya gotong royong	0.16	3	0.48
3. Izin dan peraturan pemerintah sangat baik	0.16	3	0.48
4. Iklim produksi relative cocok	0.14	3	0.42
Jumlah skor tertimbang	0.63	13	2.06

Ancaman	Rata-rata Bobot	Rata-rata Rating	Skor Tertimbang
1. Modal kerja yang relative kurang	0.10	2	0.20
2. Keamanan produk masih terancam	0.10	2	0.20
3. Dukungan penyuluh relative masih kurang	0.08	2	0.16
4. Hama dan penyakit masih menjadi masalah serius bagi petani	0.09	2	0.18
Jumlah skor tertimbang	0.37	8	0.74
Total Skor Tertimbang (EFE)			2.80

Sumber: Data Primer 2021

PEMBAHASAN

Matrik SWOT yang disajikan pada tabel di atas dapat memberikan beberapa alternatif formulasi strategi yang dapat direkomendasikan dan perlu diantisipasi dalam rangka upaya pencapaian keberhasilan pengembangan usahatani vanili Desa Loha, Kecamatan Pacar, Kabupaten Manggarai Barat yang disesuaikan dengan kolaborasi antara YDBA dan STIPER FB.

Strategi *Strengths – Opportunities* (SO), Strategi ini menggunakan seluruh faktor kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada. Analisis yang dilakukan menghasilkan beberapa strategi yaitu mengembangkan usaha vanili berkelanjutan. Strategi ini berupaya mempertahankan lahan-lahan yang dianggap potensial dan

secara fungsional dapat dijadikan lahan penanaman vanili. Penerapannya dapat dilakukan dengan menginventarisasikan dan melakukan pemetaan dan penyajian informasi tentang kemampuan daya dukung lahan untuk penanaman vanili.

Persyaratan kualitas produk terutama menyangkut residu pestisida dan hal-hal lain yang menyangkut kesehatan akan menjadi perhatian utama dalam memilih produk untuk dipasarkan. Saat ini upaya penerapan sistem jaminan mutu produk yang baik mulai diterapkan dengan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani dalam melaksanakan sistem jaminan mutu produk dengan mensosialisasikan panduan pelaksanaan panen yang baik, baik dalam hal umur panen maupun kondisi fisiologis vanili yang akan dipanen. (Agus Ramada:2010).

Meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan kelembagaan melalui pendidikan dan pelatihan. Peningkatan kapasitas sumber daya manusia dan kelembagaan perlu dilakukan secara terpadu dengan melibatkan berbagai pihak yang terkait. Penerapan teknologi baru tentang budidaya tanaman yang sesuai dengan panduan, penanganan panen dan pascapanen serta upaya penerapan jaminan mutu produk, pengembangan kelembagaan yang berperan dalam penguatan kelompok usaha vanili. Meningkatkan pelatihan kepada petani sehingga dapat mewujudkan sumber daya manusia yang kompeten dalam melaksanakan tugas dan fungsinya, sehingga petani dapat berperan aktif dalam upaya pengembangan usahatani vanili tersebut dan dapat mengaplikasikan panduan budidaya vanili yang baik dan benar.

Strategi *Strengths – Threats* (ST), Strategi ini menggunakan seluruh faktor kekuatan yang dimiliki dengan cara menghindari atau mengatasi ancaman. Analisis yang dilakukan menghasilkan beberapa strategi yaitu meningkatkan efisiensi usahatani dan mutu produk. Strategi ini dimaksudkan untuk memenuhi standar kualitas dari produk yang dihasilkan sesuai dengan yang diinginkan konsumen. Penerapan strategi ini dilakukan mengacu pada rekomendasi teknologi yang dianjurkan oleh Sekolah Tinggi Pertanian Flores Bajawa.

Meningkatkan penerapan sistem perlindungan hama terpadu. Dalam rangka peningkatan produksi, hal yang sering menjadi penghambat adalah adanya organisme pengganggu tanaman (OPT). Serangan OPT khususnya penyakit tanaman sering menyebabkan penurunan produktivitas, oleh sebab itu perlu dilakukan upaya untuk

mengatasinya. Upaya tersebut dapat dilaksanakan melalui penerapan sistem pengendalian perlindungan tanaman yang dapat menunjang pengamanan produksi antara lain dengan meningkatkan kemampuan petani dalam pengendalian OPT, serta melakukan pelatihan kepada petani dalam melaksanakan alih fungsi teknologi melalui pengendalian hama terpadu. Meningkatkan kegiatan pengamatan dan peramalan yang dilaksanakan oleh petani dan petugas teknis (STIPER FB) untuk mengetahui perkembangan organisme pengganggu tanaman dan menetapkan tindakan pengendalian yang efektif dan efisien. Mengembangkan teknologi pengendalian OPT yang bersifat spesifik lokasi yang aman lingkungan. Hal ini dapat dilakukan perbaikan sanitasi kebun untuk mencegah perkembangan OPT serta dengan memanfaatkan penggunaan pestisida nabati yang lebih ramah lingkungan.

Pemanfaatan sumber daya secara optimal dalam hal ini memaksimalkan peran dari Penyuluh Lapangan untuk lebih intens melakukan pendampingan berkaitan dengan teknis budidaya tanaman vanili di Desa Loha. Peran penyuluh dalam memberikan informasi tentang proses produksi maupun pengendalian hama dan penyakit yang sering menyerang tanaman vanili merupakan alternative strategi yang dapat dilakukan guna untuk memperbaiki kualitas dan harga jual produk vanili agar dapat memaksimalkan pendapatan petani vanili. Dengan demikian pengembangan usahatani dapat terselenggara dengan efektif dan dengan pembiayaan produksi seefisien mungkin.

Strategi *Weaknesses – Opportunities* (WO), strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan faktor kelemahan yang dimiliki. Analisis yang dilakukan menghasilkan beberapa strategi yaitu membina petani dan pelaku usaha dengan penyuluhan dan pendampingan dalam pengelolaan usahatani. Peranan kualitas manusia dalam proses usahatani merupakan faktor penting sebagai penentu keberhasilan usaha. Rendahnya kemampuan sumber daya petani vanili di Desa Loha dalam mengelola aspek manajerial usahanya, disebabkan karena sebagian besar berpendidikan dibawah Sekolah Menengah Umum. Oleh sebab itu untuk meningkatkan kemampuan sumber daya tersebut dapat dilakukan dengan inkubator usahatani tanaman vanili yang dapat dilakukan oleh tenaga teknis dari pihak STIPER FB, pendampingan dan pelatihan yang efektif dari pihak YDBA yang mampu

membimbing dan membina petani agar termotivasi untuk merubah pola pikirnya, sehingga pengelolaan usaha taninya menjadi lebih baik.

Dalam pelaksanaan usahatani tanaman vanili di Desa Loha selama ini dapat dikatakan bahwa kondisi petani sebagai pelaku utama dalam sistem usahatani tersebut posisinya sangat lemah. Bila dilihat dari posisinya dalam menentukan harga (tawar menawar), permodalan ataupun dilihat dari kualitas sumber daya yang dimiliki, maka sangat diperlukan suatu kemitraan dengan pihak swasta dalam hal ini YDBA. Penerapan strategi ini dilaksanakan dengan harapan petani mempunyai akses kelembagaan keuangan untuk membantu permodalan, peningkatan keterampilan, kewirausahaan, adopsi teknologi, informasi, pemasaran dan pembagian risiko yang adil.

Menyediakan data dan informasi yang mutakhir, mudah dan cepat diakses, penerapan strategi ini dimaksudkan untuk memberikan pelayanan dan diseminasi informasi teknologi dan pemasaran (Henni Indrayani, 2012). Pelayanan informasi dapat berupa gambaran peluang pasar, harga, standar kualitas, teknologi, sistem perdagangan, mitra usaha dan informasi lainnya yang diperlukan para pelaku usahatani tanaman vanili di Desa Loha. Sedangkan diseminasi informasi teknologi dan pasar harus jelas dan dilakukan oleh pihak YDBA untuk penyebaran informasi tersebut. Dengan demikian semua informasi teknologi dan pasar yang berkembang dapat dengan cepat dan tepat serta dapat dipertanggungjawabkan, sehingga penerapan informasi tersebut akan lebih mudah, jelas dan lebih pasti.

Strategi *Weaknesses – Threats* (WT), strategi ini didasarkan pada kegiatan yang berusaha meminimalkan kelemahan yang dimiliki serta menghindari ancaman yang ada. Mengembangkan kemandirian petani, untuk meningkatkan kemampuan dan kemandirian petani dalam menjalankan usahatani tanaman vanili dapat dilakukan melalui kegiatan-kegiatan pelatihan kepada kelompok tani oleh praktisi yang difasilitasi oleh STIPER FB sudah lebih maju dalam usahatani tanaman vanili. Disamping itu diperlukan dukungan yang dapat mengatasi atau mengurangi kendala-kendala yang dihadapi dalam upaya pengembangan usahatani vanili yang dilakukan oleh petani, seperti fasilitas kredit program dengan bunga terjangkau, promosi dan dukungan teknologi.

Hasil survey menunjukkan bahwa strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan kawasan budidaya vanili berkelanjutan,

menerapkan sistem jaminan mutu produk dan meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan kelembagaan dengan pendidikan dan pelatihan (Astiwi, A.R:2018). Berdasarkan survey di lapangan menunjukkan sistem usahatani vanili di Desa Loha mempunyai nilai ekonomis dan daya tarik usaha yang cukup tinggi. Walaupun demikian kendala yang dihadapi cukup besar khususnya petani yang menyangkut aspek permodalan, aspek budidaya, sistem manajemen dan aspek pemasaran. Melalui kerjasama (kemitraan) yang dilakukan oleh pihak YDBA dan STIPER FB dengan pelaku usaha tanaman vanili di Desa Loha, merupakan langkah strategi yang dapat dijalankan guna meningkatkan produktivitas dan pengembangan usahatani vanili tersebut. Hal ini mengingat kondisi petani yang selalu menjadi pihak yang paling lemah sehingga diperlukan kerjasama dengan semua pihak.

Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun (Rangkuti, 2016). Strategi pengembangan usahatani vanili di Desa Loha, Kecamatan Pacar, Kabupaten Manggarai Barat dapat dilakukan menggunakan matriks SWOT yang memadukan antara IFE dengan EFE. Total nilai IFE yang diberi bobot dari 1,0 – 1,99 menunjukkan posisi internal yang lemah, nilai 2,0 – 2,99 dianggap sedang dan nilai 3,0 – 4,0 dianggap kuat (Nisak, Zuhrotun. 2014). Berdasarkan hasil analisis *Internal Factor Evaluation* (IFE) di dapatkan jumlah skor tertimbang yaitu sebesar 2,78 sedangkan pada analisis *External Factor Evaluation* (EFE) di dapat jumlah skor tertimbang sebesar 2,80 maka dengan mengunakan strategi matriks internal dan eksternal yang dikemukakan oleh David, F. R, (2004).

Internal Factor Evaluation (IFE) nilai yang terbobot 2,78 sedangkan untuk *External Factor Evaluation* (EFE) nilai yang terbobot 2,80 dengan demikian direkomendasikan bahwa usahatani vanili pada posisi pertahankan dan pelihara. Strategi tersebut berfokus pada usaha untuk mempertahankan kemampuan yang dimiliki oleh Usahatani vanili Desa Loha, Kecamatan Pacar, Kabupaten Manggarai Barat. Berdasarkan posisi tersebut strategi yang dapat digunakan menurut David (2012) adalah strategi penetrasi pasar (*market penetration*) atau strategi pengembangan produk (*product development*).

Penetrasi pasar (*market penetration*) adalah strategi yang digunakan perusahaan dalam upaya lebih mempertahankan dan memelihara

kerjasama dengan pihak-pihak pemasaran. Penetrasi pasar bertujuan mempertahankan kerjasama dengan eksportir dengan meningkatkan akses pasaran internasional, mempertahankan dan memperluas jaringan pasaran dalam negeri (Kotler, 2016). Strategi penetrasi pasar bertujuan untuk meningkatkan nilai pangsa penjualan minyak nilam melalui mekanisme memperbesar pangsa pasar dengan mengenalkan keunggulan dan kelebihan sebagai bahan setengah jadi yang memiliki banyak manfaat bagi keperluan sehari-hari.

Pengembangan produk (*product development*) adalah strategi yang digunakan perusahaan untuk mengembangkan produk yang sudah ada dengan peningkatan kualitas produk maupun diversifikasi produk demi mempertahankan pasar. Dengan adanya pengembangan produk diupayakan untuk mempertahankan konsumen agar tidak meninggalkan produk perusahaan yang telah ada. Strategi pengembangan produk bertujuan meningkatkan pangsa penjualan melalui pengembangan produk vanili.

Perpaduan matriks IFE dan EFE menghasilkan strategi SO yang di dalamnya terdapat 3 sub-bagian strategi. Strategi tersebut yaitu Strategi 1 adalah mengembangkan kawasan budidaya vanili berkelanjutan. Strategi 2 adalah menerapkan sistem jaminan mutu produk. Strategi 3 adalah meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan kelembagaan dengan pendampingan dan pelatihan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dari strategi pengembangan usahatani vanili di Desa Loha, Kecamatan Pacar, Kabupaten Manggarai Barat, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Posisi bersaing usahatani vanili dengan *Internal Factor Evaluation* (IFE) nilai yang terbobot 2,78 sedangkan untuk *External Factor Evaluation* (EFE) nilai yang terbobot 2,80 dengan demikian dapat direkomendasikan bahwa usahatani vanili ada posisi pertahankan dan pelihara dengan menggunakan strategi market penetration dan product development.
2. Alternatif strategi yang dapat diterapkan yaitu, pemanfaatan tenaga kerja untuk memenuhi kebutuhan produksi serta memperbanyak informasi pasar tentang harga vanili, selain itu pilihan strategi yang dihasilkan dalam pengembangan usahatani adalah strategi SO yaitu mengembangkan kawasan budidaya vanili berkelanjutan,

menerapkan sistem jaminan mutu produk dan meningkatkan kapasitas sumber daya manusia dan kelembagaan melalui pendidikan dan pelatihan.

SARAN

Pengembangan usahatani komoditas vanili membutuhkan implementasi pendampingan dan pelatihan yang terfokus pada strategi sehingga tujuan pengembangan usahatani dapat tercapai sesuai dengan karakteristik wilayah. YDBA dan STIPER FB diharapkan segera dapat memberikan pelatihan teknis budidaya tanaman vanili yang sesuai dengan kendala yang dihadapi oleh petani vanili di desa Loha. Dipandang perlu untuk dilakukan penelitian lanjutan untuk dapat menentukan pilihan strategi yang paling efektif untuk diterapkan di Desa Loha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Astiwi, A.R. (2018). Pengembangan Kapasitas Sumber Daya Manusia. Universitas Brawijaya. Program Studi Ilmu Administrasi Publik: Malang
- David, F. R. (2004). (Manajemen Strategis: Konsep-Konsep, Edisi Kesembilan, PT Indeks, Jakarta.
- DF, F. N. (2020). Teknik Analisis SWOT Pedoman Menyusun Strategi yang Efektif dan Efisien serta Cara Mengelola Kekuatan dan Ancaman. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.
- Dharma Bhakti Astra Foundation YDBA. Astra Foundation. Yayasan Dharma Bhakti Astra (YDBA). Sumber: <https://www.astra.co.id/CSR/Foundation/Dharma-Bhakti-Astra-Foundation-YDBA>
- Indrayani, H. (2012). Penerapan Teknologi Informasi dalam Peningkatan Efektivitas, Efisiensi dan Produktivitas Perusahaan. Jurnal El-Riyasah. Vol 3, No 1 (2012).
- K. Kotler, "Marketing Management (15th ed.)" Global Edition, 2016.
- Nisak, Zuhrotun. (2013). "Analisis Swot Untuk Menentukan Strategi Kompetitif". Jurnal Ekonomi 4, Vol. 9 No. 2.
- Ramada, Agus (2010). Panduan Lengkap Agribisnis Vanili. Yogyakarta: Lily Publisher.
- Freddy Rangkuti. (2016). Teknik membedah Kasus Bisnis Analisis Swot. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Setiawan, I. (2012). Agribisnis Kreatif: Pilar Wirausaha Masa Depan, Kekuatan Dunia Baru Menuju Kemakmuran Hijau. Jakarta: Penebar Swadaya.