

Strategi Penguatan Penyuluhan Pertanian Terhadap Pemasaran Hasil Cabai Rawit Di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo

Strategy For Strengthening Agricultural Extension To The Marketing Of Cayenne Pepper In Paguyaman Pantai District Boalemo Regency

Liskawati Kadir⁽¹⁾, Asda Rauf⁽²⁾, Yanti Saleh^{(2)(*)}

1) Mahasiswa Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo

2) Dosen Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Negeri Gorontalo

*Penulis untuk korespondensi: yantisaleh@ung.ac.id

Naskah diterima melalui e-mail jurnal ilmiah agrisocioekonomi@unsrat.ac.id : Senin, 29 Mei 2023

Disetujui diterbitkan : Senin, 29 Mei 2023

ABSTRACT.

The aims of this study were to identify internal and external factors in strengthening agricultural extension to the marketing of cayenne pepper and to formulate a strategy to strengthen agricultural extension to marketing cayenne pepper products in Paguyaman Pantai District, Boalemo Regency. The research method used is quantitative research in the form of a survey method. This research was conducted in Paguyaman Pantai District, Boalemo Regency in December 2022 to January 2023. The data analysis used was quantitative descriptive analysis and SWOT analysis. The results of the study show that: 1) Internal and external factors that influence the strategy of strengthening agricultural extension to the marketing of cayenne pepper in Paguyaman Pantai District, Boalemo Regency consist of: internal factors, namely the land that is owned by themselves, the experience of farmers in developing cayenne pepper farming, the existence of directives from extension agents to farmers in developing cayenne pepper farming, cayenne pepper is included in the leading commodity and there are suitable soil conditions, cayenne pepper production is not optimal, selling price for cayenne pepper is unstable, cayenne pepper marketing is uncertain, cayenne pepper commodity is easily damaged and rotten, external factors, namely the support of the local government regarding cayenne pepper farming, the exhibition of horticultural agricultural products, the availability of seeds and fertilizers, the the existence of supporting facilities and infrastructure, the existence of b road cayenne pepper distribution channels, the increasing demand for cayenne pepper, Unstable weather conditions, prices for seeds and fertilizers that are increasingly difficult to reach by farmers, pests and diseases that attack, cayenne pepper prices fluctuate, competitors, limited land. 2) Strategy for strengthening agricultural extension to marketing cayenne pepper products in Paguyaman Pantai District, Boalemo Regency, which is in quadrant I supporting an aggressive strategy or SO (Strength-Opportunities) by using the strengths and opportunities they have to minimize existing weaknesses and threats so as to achieve improvement.

Keywords : strategy; strengthening; agricultural extension; marketing

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dalam penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit dan merumuskan strategi penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif berupa metode survei. Penelitian dilaksanakan di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo pada bulan Desember 2022 hingga Januari 2023. Analisis data yang digunakan yaitu Analisis SWOT dan analisis deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo terdiri atas faktor internal yaitu lahan yang digunakan milik sendiri, pengalaman petani dalam pengembangan usahatani cabai rawit, adanya arahan dari penyuluh terhadap petani dalam mengembangkan usahatani cabai rawit, cabai rawit termasuk dalam komoditas unggulan serta adanya kondisi tanah yang sesuai, hasil produksi cabai rawit belum optimal, harga jual cabai rawit yang tidak stabil, pemasaran cabai rawit tidak menentu, komoditas cabai rawit yang mudah rusak dan busuk, Faktor eksternal yaitu adanya dukungan pemerintah setempat terkait usahatani cabai rawit, adanya pameran hasil-hasil pertanian hortikultura, adanya ketersediaan bibit dan pupuk, adanya sarana dan prasarana yang mendukung, adanya jalur distribusi cabai rawit yang luas, adanya permintaan cabai rawit yang meningkat, kondisi cuaca yang tidak stabil, harga bibit dan pupuk yang semakin sulit dijangkau oleh petani, adanya serangan hama penyakit yang menyerang, harga cabai rawit yang mengalami fluktuasi, adanya pesaing, lahan yang masih terbatas. 2) Strategi penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo yakni berada pada kuadran I mendukung strategi yang agresif atau SO (*Strenght-Opportunities*) dengan menggunakan kekuatan dan peluang yang dimiliki untuk meminimalisir kelemahan dan ancaman yang ada sehingga meraih peningkatan.

Kata kunci : strategi; penguatan; penyuluhan pertanian; pemasaran

Agrisocioekonomi :

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Agribisnis merupakan sektor yang berperan dan sangat diperlukan pada pembangunan Indonesia ke depan. Peran agribisnis khususnya bidang hortikultura berkembang cukup pesat, baik dari segi produksi, industri pengolahan maupun pangsa pasar. Bahan baku terpenting hortikultura salah satunya adalah cabai, dimana sebagian penduduk menggunakan cabai sebagai bumbu dapur, kesehatan serta bahan standar industri. Indonesia hanya ada dua cabai yang dikenal, yakni cabai kecil dan cabai besar. Cabai besar adalah cabai gulung, sedangkan cabai kecil disebut cabai rawit, namun dalam budidaya cabai, masih terdapat berbagai kendala teknis dan ekonomi yang menyebabkan fluktuasi produksi cabai (Syukur, 2013).

Penyuluhan pertanian merupakan pendidikan luar sekolah petani termasuk kegiatan pengetahuan serta keahlian penyuluh yang dilakukan dengan menggali dan membimbing pengetahuan. Penyuluhan pertanian termasuk bagian penting dari pembangunan pertanian yaitu salah satu upaya pemberdayaan petani serta pelaku agribisnis lainnya agar dapat menaikkan pendapatan, kesejahteraan dan produktivitasnya. Selain itu, pengertian penyuluhan pertanian dapat didefinisikan sebagai proses penyebaran informasi yang relevan meningkatkan metode pertanian dan pengolahan tanah untuk memperbaiki produktivitas, pendapatan petani dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui kegiatan pembangunan pertanian (Bahua, 2016).

Kabupaten Boalemo merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Gorontalo, Kabupaten Boalemo adalah daerah penghasil tanaman hortikultura yakni tanaman cabai yang berada di beberapa kecamatan. Kabupaten Boalemo memiliki total luas lahan tanaman cabai rawit seluas 184 ha dan produksi sebanyak 10.833 kwintal (BPS Kabupaten Boalemo, 2021).

Kabupaten Boalemo memiliki beberapa kecamatan yang membudidayakan komoditas

hortikultura seperti cabai rawit salah satunya adalah Kecamatan Paguyaman Pantai yang terdiri dari Desa Towayu, Bukit Karya, Limbatihu, Bangga, Olibu, Apitalawu, Lito dan Desa Bubaa. Kecamatan Paguyaman Pantai adalah salah satu daerah penghasil cabai, yang dibudidayakan pada empat desa yaitu Bubaa, Lito, Limbatihu dan Apitalawu. Tahun 2018 jumlah produksi 4364,3 ton dengan luas panen 229 ha, sedangkan pada tahun 2019 jumlah produksi menurun menjadi 707,6 ton dan luas panen menurun menjadi 61 ha. Kemudian pada tahun 2020 luas panen mengalami peningkatan menjadi 86 ha tetapi jumlah produksi menurun menjadi 670,9 ton dan pada tahun 2021 luas panen mengalami penurunan menjadi 33 ha dan jumlah produksi sebesar 149,4 ton.

Berdasarkan studi lapang yang dilakukan pada penyuluh pertanian di Kecamatan Paguyaman Pantai mendapatkan hasil bahwa menurut penyuluh dilakukan penyuluhan dua kali dalam seminggu dan materi yang disampaikan tentang pengendalian hama, hal tersebut mengindikasikan materi tentang penyuluhan tersebut telah sampai kepada petani tetapi penyuluh tidak melakukan evaluasi kembali mengenai hal yang disampaikan saat penyuluhan sehingga penyuluh tidak mengetahui apakah materi tersebut dilaksanakan atau tidak. Hal ini mengakibatkan permasalahan yang dihadapi petani belum dapat teratasi. Oleh karena itu diperlukan strategi penguatan penyuluh pertanian untuk menyikapi dan mencari solusi permasalahan yang dihadapi usahatani cabai rawit. Maka dari itu peneliti tertarik menarapkan Analisis SWOT untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dalam penelitian yang berjudul Strategi Penguatan Penyuluhan Pertanian Terhadap Pemasaran Hasil Cabai Rawit.

Penguatan Penyuluhan Pertanian

Penyuluhan secara umum didefinisikan sebagai proses memberikan informasi pada publik yang belum diketahui, namun informasi yang diberikan harus terus berlanjut hingga semua yang dijelaskan benar-benar dipahami dan dihayati oleh masyarakat (Mardikanto dan Soebioto, 2019). Penyuluhan pertanian yaitu

upaya pemberdayaan petani, nelayan serta keluarganya melalui keterampilan, peningkatan pengetahuan, sikap dan kemandirian agar mau dan mampu, sanggup dan berswadaya memperbaiki/meningkatkan daya saing usaha (Maweikere dan Dumais, 2022).

Penguatan penyuluhan pertanian dapat dilakukan pada kelompok tani dengan menyediakan fasilitas pengelolaan proses belajar-mengajar, penyuluhan dan pelatihan penerapan teknologi (bahan, alat, cara) usahatani, kemampuan menganalisis pasar dan peluang usaha dan dorongan agar petani mau dan mampu melaksanakan kegiatan simpan pinjam untuk modal usaha, fasilitasi jalinan kerja sama usaha dengan kelompok tani lainnya, penyusunan rencana kerja/kegiatan, fasilitas pembagian tugas diantara sesama anggota, menganalisis potensi wilayah, mengelola usahatani secara komersial (Wardani dan Anwarudin, 2018).

Penguatan penyuluhan pertanian yang dilakukan pada kelompok tani dapat dilihat melalui peran penyuluh pertanian sebagai media penghubung dari penyuluh, sebagai fasilitator dalam hal melayani dan membantu melengkapi kebutuhan petani antara lain mengatasi masalah pada kelompok tani dan pemenuhan saprodi (Mardikanto, 2011).

Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah mengidentifikasi faktor internal dan eksternal dalam penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit dan merumuskan strategi penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo.

Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, dapat menambah ide guna membandingkan antara praktek yang diterapkan dan teori yang dipelajari berdasarkan hasil data yang diperoleh selanjutnya di lapangan.
2. Bagi pemerintah, sebagai bahan acuan dalam produksi dan pemasaran cabai rawit, serta dapat mengadopsi kebijakan pembangunan pertanian, sehingga taraf

hidup petani dapat ditingkatkan melalui pembangunan pertanian.

3. Bagi petani, dapat mendukung dalam pengembangan produksi dan pemasaran melalui penggunaan strategi penguatan penyuluhan pertanian.
4. Bagi penyuluh, dapat memperluas dan melengkapi keahlian penyuluh pertanian khususnya di bidang manajemen serta administrasi, juga bisa dijadikan sebagai fokus peningkatan SDM penyuluh.
5. Bagi pembaca, menjadi bahan referensi dan kajian meningkatkan pengetahuan dan wawasan keilmuan maupun dalam pengembangan penelitian selanjutnya.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan kurang lebih 2 bulan yaitu pada bulan Desember 2022 sampai dengan bulan Januari 2023. Penelitian bertempat di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo.

Teknik Pengambilan Sampel

Jumlah populasi penyuluh pertanian dibalai penyuluhan pertanian di Kecamatan Paguyaman Pantai sebanyak 8 orang. Objek yang diteliti adalah petani cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai. Pengambilan sampel yang dilakukan secara *non-probability sampling*, jenis *non-probability sampling* yang digunakan yaitu sampel jenuh atau sering disebut juga sensus apabila populasi relatif kecil dari 100 orang maka seluruh anggota populasi dijadikan sampel maka sampel pada penelitian ini yaitu populasi itu sendiri berjumlah 49 orang.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini yaitu observasi, kuesioner dan wawancara.

Analisis Data

Analisis data pada penelitian ini yakni analisis SWOT dan teknik analisis deskriptif kuantitatif. Analisis SWOT adalah analisis yang

mencakup upaya untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan (Internal), peluang dan ancaman (Eksternal) yang dihadapi (Purba *et al.*, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor Internal Strategi Penguatan Penyuluhan Pertanian Terhadap Pemasaran Hasil Cabai Rawit

Faktor internal merupakan identifikasi kekuatan dan kelemahan yang berpengaruh pada penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo. Adapun faktor internal yang ada di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo:

1. Lahan yang digunakan milik sendiri

Lahan merupakan salah satu faktor utama yang dibutuhkan dalam melakukan usahatani. Lahan yang ada di Kecamatan Paguyaman Pantai sudah mendukung dimana status lahan petani sebagian besar milik sendiri menjadi keuntungan bagi petani cabai rawit, dengan lahan yang tersedia petani lebih bebas dalam mengusahakan lahannya sendiri dibandingkan dengan petani penggarap dan petani yang menyewa lahan. Bila dibandingkan dengan petani penggarap maka pendapatan dari hasil usahatani cabai rawit dibagi dengan pemilik lahan. Sedangkan petani yang menyewa lahan harus membayar lahan yang disewa tersebut. Hal ini menunjukkan apabila status lahan petani milik sendiri maka mengurangi biaya produksi cabai rawit. Dari hasil penelitian 77.6% status lahan petani di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo yakni milik sendiri dan status lahan penggarap 22.4%.

2. Pengalaman petani dalam pengembangan usahatani cabai rawit

Pengalaman petani adalah salah satu faktor yang berpengaruh untuk keahlian dan keberhasilan usahatani, walaupun pendidikan informal dan formal rendah tetapi dengan adanya pengalaman berusaha yang cukup lama petani mampu menjalankan usahatani. Dari hasil penelitian pengalaman berusaha petani cabai rawit di Kecamatan Paguyaman

Pantai Kabupaten Boalemo adalah 5-15 tahun sebanyak 15 orang atau sebesar 30.6%, 16-25 tahun sebanyak 26 orang atau sebesar 53.1% dan 26-38 tahun sebanyak 8 orang atau sebesar 16.3%.

3. Adanya arahan dari penyuluh terhadap petani dalam mengembangkan usahatani cabai rawit

Pengembangan usahatani cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai telah mendapat pembinaan atau pelatihan dua kali dalam seminggu dari Balai Penyuluh Pertanian (BPP). Dengan pengalaman petani dan ditambah pengetahuan yang diberikan kepada petani oleh tim penyuluh, dalam hal ini dapat diperkirakan serangan hama dan penyakit menyerang tanaman cabai rawit.

4. Ketersediaan tenaga kerja yang memadai

Ketersediaan tenaga kerja sebagai salah satu kekuatan dalam pengembangan usahatani cabai rawit sangatlah penting. Tenaga kerja dalam usahatani cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai yaitu anggota keluarga yang merupakan tenaga kerja upahan berjumlah kurang lebih 6 orang, ketersediaan tenaga kerja dilokasi penelitian tidak menentu tetapi mudah didapatkan. Penggunaan tenaga kerja rata-rata dilakukan oleh laki-laki, terutama pada saat persiapan lahan, sedangkan tenaga kerja perempuan digunakan pada saat panen.

5. Adanya peningkatan pendapatan petani

Berdasarkan hasil penelitian, rata-rata cabai rawit dapat menguntungkan serta dapat meningkatkan pendapatan petani karena cabai rawit merupakan salah satu komoditas yang dibutuhkan oleh konsumen untuk memenuhi kebutuhan keluarga petani serta menambah cita rasa pada makanan karena memiliki rasa yang pedas. Petani di Kecamatan Paguyaman Pantai memiliki luas lahan 0,25 hingga 1,00 hektar, produksi sekitar 100 hingga 350 kg, dan harga jual Rp45.000/kg. Hal ini membuktikan budidaya cabai mendatangkan pendapatan yang baik bagi para petani di Kecamatan Paguyaman Pantai.

6. Cabai rawit termasuk dalam komoditas unggulan

Cabai rawit menjadi salah satu tanaman hortikultura yang dibutuhkan oleh masyarakat,

di Kecamatan Paguyaman Pantai cabai rawit termasuk dalam komoditas unggulan karena cabai rawit sangat dibutuhkan seluruh masyarakat. Permintaan cabai rawit terus tumbuh seiring pertumbuhan penduduk dan daya beli masyarakat. Selain itu, berkembangnya industri makanan, meningkatnya permintaan cabai rawit yang digunakan sebagai bumbu dapur lokal, terutama pada hari-hari besar keagamaan, mempengaruhi permintaan utama bumbu dapur jenis ini.

7. Adanya kondisi tanah yang baik

Cabai rawit memiliki kemampuan adaptasi cukup baik karena dapat tumbuh di dataran rendah dan dataran tinggi dengan kondisi tanah yang kering dan lembab. Berdasarkan hasil penelitian pada responden petani di Kecamatan Paguyaman Pantai, cabai rawit ditanam di dataran tinggi karena sebagian besar lahan milik petani berada di dataran tinggi seperti pengunungan sehingga kondisi lahan dan tanah di Kecamatan Paguyaman Pantai sudah sesuai.

8. Hasil produksi cabai rawit belum optimal

Hasil produksi masih kurang optimal, terdapat berbagai faktor yang sangat mempengaruhi permintaan komoditi cabai rawit dan mempengaruhi hasil produksi yang kurang optimal. Tidak mendukung budidaya cabai rawit maupun hama/penyakit yang menyerang tanaman cabai, seperti lalat buah dan wereng. Hasil produksi di Kecamatan Paguyaman Pantai belum optimal, hal ini dapat dilihat dari hasil produksi setiap minggu berbeda-beda, seperti di minggu pertama jumlahnya 120 kg selanjutnya di minggu kedua hanya bisa mendapatkan 100 kg. Hasil produksi cabai rawit belum optimal membuat petani menjadi tidak semangat mengembangkan usahatani cabai rawit karena dianggap sangat sulit perawatannya sehingga petani beralih untuk mengembangkan usahatani lainnya seperti jagung. Hal ini harus segera diantisipasi oleh petani yang ada di Kecamatan Paguyaman Pantai agar hasil produksi cabai rawit optimal kembali.

9. Harga jual cabai rawit yang tidak stabil

Pada pemasaran cabai rawit petani sering mengalami kerugian dan keuntungan dikarenakan adanya harga jual yang tidak stabil,

apabila harga cabai rawit di pasaran melonjak hingga mencapai Rp90.000/kg maka para petani mendapatkan keuntungan yang besar. Begitupun sebaliknya terkadang harga cabai rawit dipasaran langsung cepat merosot drastis bahkan mencapai Rp20.000/kg sehingga petani mengalami kerugian. Hal ini dikarenakan tidak adanya penetapan harga dasar cabai rawit yang tetap dari pemerintah sehingga harga cabai rawit ditentukan oleh besar kecilnya jumlah cabai rawit yang masuk dalam pasar. Harga cabai rawit sekarang masih tetap mengalami fluktuasi.

10. Pemasaran cabai rawit tidak menentu

Pemasaran cabai rawit tidak menentu merupakan salah satu kelemahan bagi petani yang ada di Kecamatan Paguyaman Pantai. Hal ini disebabkan karena hasil produksi tidak stabil, apabila hasil produksi hanya sekitar dibawah 100 kg tidak ada pedagang pengumpul yang menjemput hasil panen petani karena merasa rugi jika menjemput hasil panen yang sedikit, sehingga petani menjual langsung ke pasar yang ada di luar Kecamatan Paguyaman Pantai yang jarak tempuhnya sangat jauh. Apabila hasil produksi mencapai 182 kg atau lebih maka pedagang pengumpul datang langsung ke lokasi untuk menjemput hasil panen tersebut.

11. Komoditas cabai rawit yang mudah busuk dan rusak

Cabai rawit merupakan produk yang mudah rusak dan mudah busuk jika disimpan dalam waktu lama. Untuk meminimalisir kerugian petani cabai rawit di Paguyaman Pantai segera melakukan pengemasan. Pengemasan bertujuan untuk melindungi komoditas cabai rawit dari kerusakan fisik saat diangkut untuk dipasarkan. Pengemasan cabai rawit Kecamatan Paguyaman Pantai petani menggunakan karung atau dos dan petani segera menjual hasil panen pada pedagang pengumpul atau langsung di jual di pasar.

12. Posisi tawar petani lemah

Posisi tawar petani lemah menjadi salah satu kelemahan dalam pemasaran cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai. Hal ini dikarenakan adanya fluktuasi harga cabai rawit yang memiliki dampak bagi petani maupun

pedagang. Petani di Kecamatan Paguyaman Pantai tidak bisa menentukan harga sehingga harga di tentukan oleh pedagang pengumpul, hal ini mengakibatkan petani sering kali menjadi pihak yang dirugikan. Hal ini terjadi karena petani kurang memiliki daya tawar untuk berpartisipasi dalam mekanisme harga pasar.

13. Motivasi kerja petani rendah

Berdasarkan hasil penelitian di Kecamatan Paguyaman Pantai motivasi kerja petani rendah menjadi salah satu kelemahan, hal ini dikarenakan tanaman cabai rawit memerlukan perawatan yang maksimal, selain itu harga cabai rawit yang sering kali mengalami fluktuasi dan pemasaran cabai rawit tidak menentu membuat motivasi kerja yang dimiliki oleh petani yang ada di Kecamatan Paguyaman Pantai menurun.

Faktor Eksternal Strategi Penguatan Penyuluhan Pertanian Terhadap Pemasaran Hasil Cabai Rawit

Faktor eksternal merupakan identifikasi faktor-faktor dari luar yaitu peluang dan ancaman yang berpengaruh terhadap penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit. Adapun faktor eksternal yang ada di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo:

1. Adanya dukungan pemerintah setempat terkait usahatani cabai rawit

Usahatani cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai mendapat dukungan dari pemerintah daerah seperti Dinas Pertanian dan Balai Penyuluhan Pertanian dalam memberikan pupuk dan konsultasi cara untuk mengatasi hama dan penyakit yang menyerang tanaman cabai rawit, sehingga dapat menghasilkan cabai rawit yang berkualitas. Dengan ini petani dapat menambah penghasilan dalam keperluan rumah tangga.

2. Adanya pameran hasil-hasil pertanian hortikultura

Adanya pameran hasil-hasil pertanian hortikultura menjadi salah satu peluang untuk petani yang ada di Kecamatan Paguyaman Pantai, seperti kegiatan I Look Boalemo yang telah dilaksanakan di wisata pantai Bolihutuo

Kecamatan Botumoito Kabupaten Boalemo, dengan adanya pameran hasil pertanian hortikultura petani bisa memanfaatkan situasi dan hal ini mampu menambah wawasan serta motivasi kerja petani dalam usahatani cabai rawit.

3. Adanya ketersediaan bibit dan pupuk

Adanya ketersediaan bibit dan pupuk di Kecamatan Paguyaman Pantai sangat membantu petani dalam mengembangkan usahatani cabai rawit, petani memperoleh bibit dan pupuk baik dari toko maupun dipasar dengan menggunakan biaya sendiri. Jadi, ketersediaan bibit dan pupuk di Kecamatan Paguyaman Pantai sangat memadai.

4. Adanya sarana prasarana yang mendukung

Hasil observasi dan wawancara langsung di Kecamatan Paguyaman Pantai, adanya sarana dan prasarana yang mendukung menjadi faktor peluang untuk petani yang ada dilokasi penelitian. Sarana dan prasarana yang mendukung kegiatan usahatani cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai meliputi alat semprot yang digunakan untuk menyemprotkan obat hama seperti pestisida, bibit dan pupuk, tenaga kerja yang memadai dan adanya jalan tani. Hal ini tentunya semakin meringankan beban dan menguntungkan bagi petani untuk meningkatkan produksi cabai rawit sehingga pendapatan petani meningkat.

5. Adanya peningkatan kualitas produk pertanian yang diikuti peningkatan harga sehingga memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan semakin tinggi.

Adanya peningkatan kualitas produk pertanian yang diikuti peningkatan harga sehingga memiliki peluang mendapatkan keuntungan semakin tinggi menjadi faktor peluang untuk petani di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo. Apabila petani membudidayakan cabai rawit dengan sangat baik maka cabai rawit yang dihasilkan dapat berkualitas dan hasil produksinya meningkat hingga mencapai 150 kg dan apabila cabai rawit berkualitas maka memiliki peluang untuk petani mendapatkan harga yang tinggi sekitar Rp45.000/kg. Oleh karena itu petani dapat menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi melalui usahatani cabai rawit.

6. Lokasi yang mudah dijangkau

Usahatani cabai rawit petani di Kecamatan Paguyaman Pantai membudidayakan tanaman cabai rawit di pegunungan. Meskipun di pegunungan lokasi tersebut mudah dijangkau petani karena adanya jalan tani yang menjadi akses untuk proses produksi hingga panen tiba.

7. Adanya jalur distribusi cabai rawit yang luas

Distribusi cabai rawit adalah kegiatan penyampaian komoditi cabai rawit dari petani sampai ke konsumen hal ini bertujuan mendapat nilai uang sebagai balas jasa atas hasil komoditi. Proses pendistribusian dilakukan petani di Kecamatan Paguyaman Pantai setelah panen selama sehari atau lebih, tergantung cuaca. Ada dua sistem penjualan komoditi cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai yaitu:

Petani → Pengumpul

Petani → Pengumpul → Pengecer → Konsumen

8. Kondisi cuaca yang tidak stabil

Faktor yang sangat mempengaruhi harga cabai rawit di pasaran adalah pengaruh musim atau cuaca yang tidak stabil. Pada musim hujan biasanya tanaman cabai banyak terserang penyakit sehingga banyak petani yang tidak menanam cabai pada musim hujan. Apabila petani menanam cabai pada musim hujan biasanya banyak mengalami gagal panen sehingga stok cabai dipasar menjadi kurang dan harganya menjadi mahal hingga mencapai Rp90.000/kg, Kondisi cuaca yang tidak stabil merusak tanaman cabai di Kecamatan Paguyaman Pantai. Kondisi cuaca yang biasa terjadi, seperti hujan diikuti gelombang panas, menyebabkan cabai layu dan dan segera busuk.

9. Harga benih dan pupuk yang semakin sulit dijangkau oleh petani

Salah satu ancaman yang dialami petani di Kecamatan Paguyaman Pantai adalah harga dan pupuk yang semakin sulit dijangkau petani. Adapun harga benih sekitar Rp50.000/500 gram dan pupuk sekitar Rp182.000/500 gram. Hal ini sangat berdampak negatif bagi petani dalam membudidayakan usahatani cabai rawit, dengan naiknya harga pupuk dan harga bibit yang tidak murah dapat menambah beban ekonomi petani sehingga petani mengalami kerugian.

10. Adanya serangan hama penyakit yang menyerang

Kendala terbesar menanam cabai rawit biasanya hama yang mudah merusak komoditi cabai rawit. Berdasarkan hasil wawancara dengan petani responden di Kecamatan Paguyaman Pantai, beberapa masalah yang paling sering dihadapi saat budidaya cabai rawit diantaranya adalah hama lalat buah dimana, buah yang terserang membusuk dan kemudian jatuh ke tanah dan penyakit busuk buah dimana, buah yang terserang menyebabkan seluruh buah keriput dan mengering. Hal ini merupakan bagian dari ancaman bagi petani dalam melakukan kegiatan usahatani. Untuk mencegah serangan hama dan penyakit biasanya petani menyemprot tanaman cabai rawit dengan menggunakan pestisida.

11. Harga cabai rawit yang mengalami fluktuasi

Fluktuasi harga cabai rawit menjadi ancaman bagi petani karena fluktuasi harga pasar digunakan untuk menggagalkan pedagang dan memanipulasi harga. Berdasarkan penelitian yang dilakukan banyak pedagang pengumpul yang membeli hasil produksi dengan harga yang berbeda-beda. Apabila harga cabai rawit di pasaran melonjak hingga mencapai Rp90.000/kg maka petani mendapatkan keuntungan yang besar, begitupun sebaliknya terkadang harga cabai rawit dipasaran langsung cepat merosot drastis bahkan mencapai Rp20.000/kg sehingga petani mengalami kerugian. Hal ini merupakan ancaman yang dihadapi petani cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo dan tidak dapat memperoleh penghasilan berdasarkan produksi karena tidak adanya jaminan harga cabai rawit oleh pemerintah daerah, ketika harga cabai rawit naik dan tiba-tiba harga turun maka petani mengalami kerugian.

12. Adanya pesaing

Persaingan sering terjadi dalam suatu usaha, seperti usahatani cabai rawit, petani sering menjumpai pesaing baik dari dalam maupun dari luar Kecamatan Paguyaman Pantai, persaingan meliputi kualitas dan harga cabai rawit. Petani cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai terkadang sangat resah

terhadap adanya pesaing dari luar Kecamatan Paguyaman Pantai sehingga hal ini tentu menurunkan semangat petani untuk lebih meningkatkan produksi cabai rawit.

13. Lahan yang masih terbatas

Petani yang ada di Kecamatan Paguyaman Pantai memiliki luas lahan 0,25-0,50 ha sebanyak 37 orang atau sebesar 75.51% dan 0,75-1,00 ha sebanyak 12 orang atau sebesar 24.49%, sehingga luas lahan yang dimiliki petani cabai rawit tergolong masih terbatas, hal ini menjadi alasan pendapatan yang diterima petani masih rendah. Dengan adanya lahan yang masih terbatas sangat berpengaruh negatif dalam usahatani cabai rawit karena dalam budidaya cabai rawit seringkali mengalami serangan hama/penyakit sehingga hasil produksi cabai rawit tidak optimal.

Strategi Penguatan Penyuluhan Pertanian Terhadap Pemasaran Hasil Cabai Rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo

Analisis SWOT merupakan metode identifikasi secara sistematis berbagai faktor yang digunakan untuk merumuskan strategi penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo. Membuat analisis SWOT yang tepat dan akurat, perlu membuat model analisis SWOT yang sesuai dengan situasi. Matriks SWOT dapat dengan jelas menggambarkan bagaimana menyelaraskan peluang dan ancaman yang dihadapi dengan kekuatan dan kelemahannya. Berdasarkan data pendukung yang didapatkan di lapangan tentang faktor-faktor lingkungan internal dan eksternal dalam penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo maka dapat disusun dalam analisis SWOT.

Tabel 1. Analisis Internal Strategi Penguatan Penyuluhan Pertanian Terhadap Pemasaran Cabai Rawit

Faktor Internal	Bobot	Rating	Nilai
Kekuatan (Strengths)			
1. Lahan yang digunakan milik sendiri	0,11	5	0,49
2. Pengalaman petani dalam usahatani cabai rawit	0,11	5	0,52
3. Adanya arahan dari penyuluh			

terhadap petani dalam mengembangkan usahatani cabai rawit	0,09	4	0,36
4. Ketersediaan tenaga kerja yang memadai	0,10	4	0,44
5. Adanya peningkatan pendapatan petani	0,10	5	0,47
6. Cabai rawit termasuk dalam komoditas unggulan	0,10	4	0,43
7. Adanya kondisi tanah yang sesuai	0,09	4	0,36
Total Kekuatan	0,69		3,08
Kelemahan (Weaknesses)			
8. Hasil produksi cabai rawit belum optimal	0,05	2	0,09
9. Harga jual cabai rawit yang tidak stabil	0,05	2	0,13
10. Pemasaran cabai rawit tidak menentu	0,05	2	0,11
11. Komoditas cabai rawit yang mudah rusak dan busuk	0,05	2	0,13
12. Motivasi kerja petani rendah	0,04	2	0,08
13. Posisi tawar petani lemah	0,06	3	0,18
Total Kelemahan	0,31		0,71

Sumber: Data Primer setelah Diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa jumlah kekuatan di dapatkan dari perkalian bobot dan rating adalah 3,08 dan jumlah kelemahan di dapatkan dari perkalian bobot dan rating adalah 0,71. Hal ini menunjukkan kekuatan yang dimiliki petani cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo lebih besar dibandingkan kelemahan yang ada, dengan selisih nilai antara kekuatan dan kelemahan yaitu 2,37.

Tabel 2. Analisis Eksternal Strategi Penguatan Penyuluhan Pertanian Terhadap Pemasaran Cabai Rawit

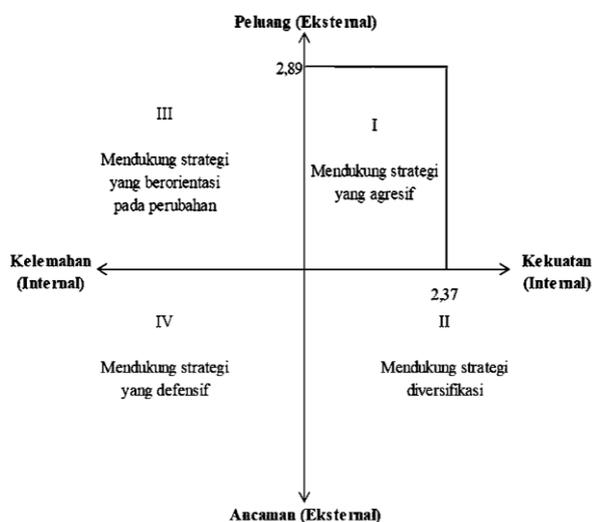
Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Nilai
Peluang (Opportunities)			
1. Adanya dukungan pemerintah setempat terkait usahatani cabai rawit	0,11	4	0,47
2. Adanya pameran hasil-hasil pertanian hortikultura	0,11	4	0,48
3. Adanya ketersediaan bibit dan pupuk	0,11	5	0,51
4. Adanya sarana dan prasarana yang mendukung	0,10	4	0,43
5. Adanya peningkatan kualitas produk pertanian yang diikuti peningkatan harga sehingga memiliki peluang untuk mendapatkan keuntungan semakin tinggi	0,11	4	0,46
6. Lokasi yang mudah dijangkau	0,10	4	0,45
7. Adanya jalur distribusi cabai rawit yang luas	0,11	5	0,51
Total Peluang	0,76		3,31
Ancaman (Threats)			
8. Kondisi cuaca yang tidak stabil	0,06	3	0,16
9. Harga bibit dan pupuk yang semakin sulit dijangkau oleh petani	0,03	1	0,04
10. Adanya serangan hama penyakit	0,03	1	0,03

yang menyerang			
11. Harga cabai rawit yang mengalami fluktuasi	0,04	2	0,07
12. Adanya pesaing	0,04	2	0,07
13. Lahan yang masih terbatas	0,04	2	0,07
Total Ancaman	0,24		0,43

Sumber : Data Primer setelah Diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 2 dapat dilihat bahwa nilai peluang adalah 3,31 yang diperoleh dari perkalian jumlah rating dengan bobot, sedangkan nilai ancaman adalah 0,43 yang diperoleh dari perkalian jumlah bobot dengan rating. Hal ini menunjukkan faktor peluang yang dimiliki petani di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo lebih besar dibandingkan faktor ancaman yang ada dengan selisih nilai 2,89.

Mengetahui strategi penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo digunakan diagram Analisis SWOT dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT Strategi Penguatan Penyuluhan Pertanian Terhadap Pemasaran Cabai Rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo

Menurut Gambar 1 kekuatan lebih besar dari kelemahan, ditunjukkan sebagai sumbu X dari grafik analisis SWOT, sehingga peluang yang dihadapi lebih besar dari ancaman, ditunjukkan sebagai sumbu Y dari grafik analisis SWOT. Selisih antara kekuatan dan kelemahan menunjukkan angka 2,37, yang merupakan jumlah kekuatan dikurangi jumlah kelemahan. Sedangkan selisih dari peluang dan ancaman adalah 2,89, nilai ini diperoleh dari nilai total peluang dikurangi nilai total ancaman. Maka strategi penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai berada pada kuadran I dan mendukung strategi yang agresif atau strategi SO (*Strengths-Opportunities*). Hal ini menunjukkan bahwa dalam strategi penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo memiliki kekuatan dan peluang untuk meminimalisir kelemahan dan ancaman yang ada di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo.

Matriks SWOT Penguatan Penyuluhan Pertanian Terhadap Pemasaran Hasil Cabai Rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai

Membuat hasil analisis lebih baik, dilakukan format matriks analisis SWOT, dalam analisis ini menggambarkan pencocokkan faktor internal (kekuatan, kelemahan) faktor eksternal (peluang, ancaman) yang di miliki responden petani cabai rawit. Empat strategi utama yaitu strategi S-O (*Strength-Opportunities*), strategi W-O (*Weakness-Opportunities*), strategi S-T (*Strength-Threats*), strategi W-T (*Weakness-Threats*) dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Matriks Analisis SWOT Responden Petani Cabai Rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai

	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
IFAS	<ol style="list-style-type: none"> Lahan yang digunakan milik sendiri. Pengalaman petani dalam usahatani cabai rawit. Adanya arahan dari penyuluh terhadap petani dalam mengembangkan usahatani cabai rawit. Ketersediaan tenaga kerja yang memadai. Adanya peningkatan pendapatan petani. Cabai rawit termasuk dalam komoditas unggulan. Adanya kondisi tanah yang baik. 	<ol style="list-style-type: none"> Hasil produksi cabai rawit belum optimal. Harga jual cabai rawit yang tidak stabil. Pemasaran cabai rawit tidak menentu. Komoditas cabai rawit yang mudah rusak dan busuk. Motivasi kerja petani rendah. Posisi tawar petani lemah.
EFAS		

Peluang (O)	Strategi S-O	Strategi W-O
<ol style="list-style-type: none"> Adanya dukungan pemerintah setempat terkait usahatani cabai rawit. Adanya pameran hasil-hasil pertanian hortikultura. Adanya ketersediaan bibit dan pupuk. Adanya sarana dan prasarana yang mendukung. Karena kualitas produk pertanian meningkat, diikuti dengan harga yang lebih tinggi, maka petani akan memiliki kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang lebih tinggi. Lokasi yang mudah dijangkau. Adanya jalur distribusi cabai rawit yang luas. 	<ol style="list-style-type: none"> Memanfaatkan pengalaman petani dalam peningkatan kualitas cabai rawit sehingga memiliki peluang mendapatkan keuntungan yang tinggi. Memanfaatkan status lahan milik sendiri dapat meningkatkan pendapatan petani dengan adanya dukungan pemerintah. Memanfaatkan permintaan cabai rawit untuk meningkatkan pendapatan petani. Memanfaatkan kondisi tanah yang sesuai untuk meningkatkan permintaan cabai rawit. Pengalaman petani dalam usahatani cabai rawit dapat di dukung dengan adanya sarana dan prasarana yang mendukung. Memanfaatkan jalur distribusi yang luas karena cabai rawit termasuk dalam komoditas unggulan. Memanfaatkan arahan dari penyuluh terhadap petani dalam mengembangkan usahatani cabai rawit melalui pameran hasil-hasil pertanian hortikultura. 	<ol style="list-style-type: none"> Adanya dukungan pemerintah setempat dapat membantu petani dalam menanggulangi komoditas cabai rawit yang mudah rusak dan busuk. Adanya permintaan cabai rawit yang meningkat dapat meningkatkan motivasi kerja petani. Adanya ketersediaan bibit dan pupuk dapat mengatasi hasil produksi cabai rawit yang belum optimal. Memanfaatkan jalur distribusi cabai rawit yang luas untuk mengatasi posisi tawar petani yang lemah. Menambah partner mitra penjualan untuk distribusi pemasaran cabai rawit ke luar daerah. Memanfaatkan pameran hasil-hasil pertanian hortikultura untuk mengatasi harga jual yang tidak stabil.
Ancaman (T)	Strategi S-T	Strategi W-T
<ol style="list-style-type: none"> Kondisi cuaca yang tidak stabil. Harga bibit dan pupuk yang semakin sulit dijangkau oleh petani. Adanya serangan hama penyakit yang menyerang. Harga cabai rawit yang mengalami fluktuasi. Adanya pesaing. Lahan yang masih terbatas. 	<ol style="list-style-type: none"> Pengalaman petani dalam usahatani cabai rawit dapat mengatasi masalah gagal panen yang di sebabkan serangan hama dan penyakit. Mempertahankan kualitas cabai rawit sebagai komoditas unggulan agar dapat mengatasi pesaing. Memanfaatkan peningkatan pendapatan petani dalam mengatasi harga bibit dan pupuk yang semakin sulit dijangkau. Mengoptimalkan cabai rawit sebagai komoditas unggulan dengan memanfaatkan lahan yang masih terbatas. Pentingnya informasi dari penyuluh pertanian mengenai fluktuasi harga cabai rawit. Memanfaatkan pengalaman petani dalam usahatani cabai rawit dalam mengoptimalkan lahan yang masih terbatas. 	<ol style="list-style-type: none"> Mengoptimalkan luas lahan yang masih terbatas dan mengatasi persoalan hasil produksi yang belum optimal. Adanya pesaing dan harga jual cabai rawit yang tidak stabil dapat di antisipasi dengan petani harus mendapat informasi pasar. Harga cabai rawit yang mengalami fluktuasi atau tidak stabil dapat diatasi dengan meningkatkan kualitas cabai rawit. Harga bibit dan pupuk yang semakin sulit dijangkau oleh petani dapat diatasi dengan adanya dukungan pemerintah setempat dengan melakukan peminjaman modal. Pentingnya dukungan pemerintah dan penyuluh pertanian untuk mengatasi kurangnya motivasi kerja dengan adanya lahan yang masih terbatas.

Sumber : Data Primer Setelah Diolah, 2023

Berdasarkan Tabel 3 hasil analisis SWOT diperoleh strategi alternatif yang dapat dilakukan petani di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo yaitu strategi S-O (*Strenght-Opportunities*), strategi W-O (*Weakness-Opportunities*), strategi S-T (*Strenght-Threats*) dan strategi W-T (*Weakness-Threats*).

1. Strategi S-O (*Strenght-Opportunities*)

- Memanfaatkan pengalaman petani dalam peningkatan kualitas cabai rawit sehingga memiliki peluang mendapatkan keuntungan yang tinggi.
- Memanfaatkan status lahan milik sendiri dapat meningkatkan pendapatan petani dengan adanya dukungan pemerintah.

- Memanfaatkan permintaan cabai rawit untuk meningkatkan pendapatan.
- Memanfaatkan kondisi tanah yang sesuai untuk meningkatkan permintaan cabai rawit.
- Pengalaman petani dalam usahatani cabai rawit dapat di dukung dengan adanya sarana dan prasarana yang mendukung
- Memanfaatkan jalur distribusi yang luas karena cabai rawit termasuk dalam komoditas unggulan.
- Memanfaatkan arahan penyuluh terhadap petani dalam mengembangkan usahatani cabai rawit melalui pameran hasil-hasil pertanian hortikultura.

2. Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)
 - a. Adanya dukungan pemerintah setempat dapat membantu petani dalam menanggulangi komoditas cabai rawit yang mudah rusak dan busuk
 - b. Adanya permintaan cabai rawit yang meningkat dapat meningkatkan motivasi kerja petani.
 - c. Adanya ketersediaan bibit dan pupuk dapat mengatasi hasil produksi cabai rawit yang belum optimal.
 - d. Memanfaatkan jalur distribusi cabai rawit yang luas untuk mengatasi posisi tawar petani yang lemah.
 - e. Menambah partner mitra penjualan untuk distribusi pemasaran cabai rawit ke luar daerah.
 - f. Memanfaatkan pameran hasil-hasil pertanian hortikultura untuk mengatasi harga jual yang tidak stabil.
3. Strategi W-T (*Weakness-Threats*)
 - a. Mengoptimalkan luas lahan yang masih terbatas dan mengatasi persoalan hasil produksi yang belum optimal.
 - b. Adanya pesaing dan harga jual cabai rawit yang tidak stabil dapat diantisipasi dengan petani harus mendapat informasi pasar.
 - c. Harga cabai rawit yang mengalami fluktuasi atau tidak stabil dapat diatasi dengan meningkatkan kualitas cabai rawit.
 - d. Harga bibit dan pupuk yang semakin sulit dijangkau oleh petani dapat diatasi dengan adanya dukungan pemerintah setempat dengan melakukan peminjaman modal.
 - e. Pentingnya dukungan pemerintah dan penyuluh pertanian untuk mengatasi kurangnya motivasi kerja dengan adanya lahan yang masih terbatas.
4. Strategi S-T (*Strenght-Threats*)
 - a. Pengalaman petani dalam usahatani cabai rawit dapat mengatasi masalah gagal panen yang di sebabkan oleh serangan hama dan penyakit.
 - b. Mempertahankan kualitas cabai rawit sebagai komoditas unggulan agar dapat mengatasi pesaing.
 - c. Memanfaatkan peningkatan pendapatan petani dalam mengatasi harga bibit dan pupuk yang semakin sulit dijangkau.
 - d. Mengoptimalkan cabai rawit sebagai komoditas unggulan dengan memanfaatkan lahan yang masih terbatas.
 - e. Pentingnya informasi dari penyuluh pertanian mengenai fluktuasi harga cabai rawit.
 - f. Memanfaatkan pengalaman petani dalam usahatani cabai rawit dalam mengoptimalkan lahan yang masih terbatas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan Strategi Penguatan Penyuluhan Pertanian Terhadap Pemasaran Hasil Cabai Rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo diperoleh kesimpulan:

1. Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi strategi penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo yaitu:
 - a. Faktor internal kekuatan meliputi lahan yang digunakan milik sendiri, pengalaman petani dalam pengembangan usahatani cabai rawit, adanya arahan dari penyuluh terhadap petani dalam mengembangkan usahatani cabai rawit, ketersediaan tenaga kerja yang memadai, adanya peningkatan pendapatan petani, cabai rawit termasuk dalam komoditas unggulan serta adanya kondisi tanah yang sesuai. Faktor kelemahan meliputi hasil produksi cabai rawit belum optimal, harga jual cabai rawit yang tidak stabil, pemasaran cabai rawit tidak menentu, komoditas cabai rawit yang mudah rusak dan busuk, motivasi kerja petani rendah, posisi tawar petani lemah.

- b. Faktor eksternal peluang meliputi adanya dukungan pemerintah setempat terkait usahatani cabai rawit, adanya pameran hasil-hasil pertanian hortikultura, adanya ketersediaan bibit dan pupuk, adanya sarana dan prasarana yang mendukung, adanya jalur distribusi cabai rawit yang luas serta adanya permintaan cabai rawit yang meningkat. Faktor ancaman meliputi kondisi cuaca yang tidak stabil, harga bibit dan pupuk yang semakin sulit dijangkau oleh petani, adanya serangan hama penyakit yang menyerang, harga cabai rawit yang mengalami fluktuasi, adanya pesaing serta lahan yang masih terbatas.
2. Strategi penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo yaitu berada pada kuadran I mendukung strategi yang agresif atau SO (*Strenght-Opportunities*) dengan menggunakan kekuatan dan peluang yang dimiliki untuk meminimalisir kelemahan dan ancaman sehingga meraih kemajuan.

Saran

1. Penguatan penyuluhan pertanian terhadap pemasaran hasil cabai rawit di Kecamatan Paguyaman Pantai Kabupaten Boalemo lebih ditingkatkan lagi, terutama dalam memahami lingkungan internal dan eksternal sehingga mampu meningkatkan jumlah produksi untuk menambah penghasilan dan kesejahteraan petani.
2. Di harapkan kepada penyuluh dapat lebih ditingkatkan lagi terutama dalam hal memperhatikan harga cabai rawit yang tidak menentu atau berfluktuasi sehingga petani tidak mengalami kerugian.
3. Untuk pihak pemerintah diharapkan agar bisa menetapkan harga dasar cabai dan lebih memperhatikan kondisi petani cabai rawit karena usahatani cabai rawit dapat memberikan nilai ekonomi tinggi yang dapat berpengaruh terhadap pembangunan daerah dan memerikan tambahan penghasilan bagi para petani.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Boalemo. 2021. Kecamatan Paguyaman Pantai Dalam Angka 2022.
- Bahua, M.I. 2016. *Kinerja Penyuluh Pertanian*. Deepublish: Yogyakarta.
- Mardikanto, T. 2011. *Sistem Penyuluhan di Indonesia*. University Press: Surakarta.
- Mardikanto, T. & P. Soebiato. 2019. *Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Alfabeta: Bandung.
- Maweikere, A.J.M. & J.N.K. Dumais. 2022. Peran Penyuluh Pertanian Dalam Kelompok Tani di Desa Malenos Baru Kecamatan Amurang Timur Kabupaten Minahasa Selatan. *Agri-Sosioekonomi*, Vol. 18 No. 1. Hal. 37-42.
- Purba, T.U., N.F. Waney., & T.M. Katiandagho. 2023. Strategi Pengembangan Wisata Tuur Ma'asering do Kelurahan Kumelembuai Kecamatan Tomohon Timur Kota Tomohon. *Agri-Sosiekonomi*, Vol. 19 No. 1. Hal. 91-100.
- Syukur. 2013. *Sukses Panen Cabai Tiap Hari*. Penebar Swadaya: Jakarta.
- Wardani. & O. Anwarudin. 2018. Peran Penyuluh Terhadap Penguatan Kelompok Tani Dan Regenerasi Petani di Kabupaten Bogor Jawa Barat. *Journal Tabaro Agriculture Science*, Vol. 2 No. 1. Hal. 191-200.