STRATEGI PENGEMBANGAN PEPAYA CALIFORNIA DI DESA KESAMBIRAMPAK KECAMATAN KAPONGAN KABUPATEN SITUBONDO

SKRIPSI

Oleh :
Syamsul Huda Arrum Dhoni
NIM : 202023045

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ABDURACHMAN SALEH SITUBONDO
2025

STRATEGI PENGEMBANGAN PEPAYA CALIFORNIA DI DESA KESAMBIRAMPAK KECAMATAN KAPONGAN KABUPATEN SITUBONDO

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Strata Satu (S-1) Jurusan Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

Oleh :
Syamsul Huda Arrum Dhoni

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ABDURACHMAN SALEH SITUBONDO
2025

STRATEGI PENGEMBANGAN PEPAYA CALIFORNIA DI DESA KESAMBIRAMPAK KECAMATAN KAPONGAN KABUPATEN SITUBONDO

SKRIPSI

Oleh :
Syamsul Huda Arrum Dhoni

Dipersiapkan dan disusun dibawah bimbingan :

Dosen Pembimbing Utama :	Dosen Pembimbing Anggota :
Dr. Puryantoro, S.P, M.P	**Ir. Andina Mayangsari**

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL	: Strategi Pengembangan Pepaya California Di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo.
NAMA	: Syamsul Huda Arrum Dhoni
NIM	: 202023045
PROGRAM STUDI	: Agribisnis

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian Pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Sains dan Teknologi Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

Situbondo, 20 Agustus 2025
Menyetujui,

Dosen Pembimbing Utama	Dosen Pembimbing Anggota
Dr. Puryantoro, S.P, M.P	**Ir. Andina Mayangsari, M.**
NIDN.0721058801	**NIDN.0009066601**

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Abdullah Muhlis., S.P., M.P.
NIDN.0728049401

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Syamsul Huda Arrum Dhoni
NIM : 202023045
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Universitas : Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul Strategi Pengembangan Pepaya California Di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo adalah hasil karya saya sendiri. Dalam proses penyusunan karya ini, saya telah menggunakan bantuan teknologi kecerdasan buatan (Artificial Intelligence/AI) sebagai alat pendukung. Penggunaan teknologi tersebut dilakukan dengan tetap mematuhi etika akademik, tidak melakukan plagiarisme, serta memastikan bahwa seluruh isi karya telah diverifikasi, diedit, dan disesuaikan dengan pemahaman serta analisis pribadi saya.

Saya juga menyatakan bahwa:

1. Karya tulis ini sepenuhnya bebas dari plagiarisme, baik secara keseluruhan maupun sebagian.
2. Segala referensi dan sumber yang digunakan telah dicantumkan dengan jelas dan sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah.
3. Penggunaan AI hanya bersifat sebagai alat bantu, seperti pengolahan data, penyusunan draf, atau penyempurnaan bahasa, tanpa menggantikan proses berpikir kritis, analisis, dan pengambilan keputusan yang sepenuhnya saya lakukan sendiri.

Apabila di kemudian hari ditemukan pelanggaran terhadap pernyataan ini, saya siap menerima konsekuensi sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Abdurachman Saleh Situbondo.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Situbondo, 20 Agustus 2025
Yang membuat pernyataan,

materai

Syamsul Huda Arrum Dhoni

NIM: 202023045

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

JUDUL : Strategi Pengembangan Pepaya California Di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo.

NAMA : Syamsul Huda Arrum Dhoni

NIM : 202023045

PROGRAM STUDI : Agribisnis

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana …….. pada Program Studi Agrbisnis Fakultas Pertanian Universitas Abdurachman Saleh Situbondo pada ……. (hari, tanggalbulan-tahun).

Dewan Penguji

1. Ketua Penguji	Nama NIDN	.....ttd.....
2. Anggota I	Nama NIDN	.....ttd.....
3. Anggota II	Nama NIDN	.....ttd.....

Mengesahkan
Dekan,

Ir. Andina Mayangsari, M.M.
0009066601

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Abdurachman Saleh Situbondo, yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Syamsul Huda Arrum Dhoni
NIM : 202023045
Alamat : Jl. Banyuwangi, Kp. Krajan, Kesambi Rampak, Kec. Kapongan, Kabupaten Situbondo, Jawa Timur

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian, Sains dan Teknologi

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Abdurachman Saleh Situbondo, hak bebas royalti non eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya penulis yang berjudul "Strategi Pengembangan Pepaya California Di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo" beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (Database), merawat dan mempublikasikan tugas akhir penulis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik hak cipta.

Dibuat : Di Situbondo
Pada Tanggal : 20 Agustus 2025

Yang menyatakan

Materai 10000

Syamsul Huda Arrum Dhoni

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini guna memenuhi persyaratan mencapai gelar Sarjana Pertanian Program Studi Agribisnis pada Fakultas Pertanian Universitas Abdurachman Saleh Situbondo. Karya ini tidak akan berhasil tanpa bimbingan, arahan dan kerjasama dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini perkenankanlah penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Muhammad Yusuf Ibrahim, S.H.,M.H. selaku Rektor Universitas Abdurachman Saleh Situbondo.
2. Bapak/Ibu ..... selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Abdurachman Saleh Situbondo.
3. Bapak Dr Puryantoro., S.P., M.P selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah membimbing saya.
4. Ibu Ir. Andina Mayangsari selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah membimbing hingga skripsi ini selesai.
5. Orang tua dan keluarga yang telah mendukung dan memotivasi saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Teman-teman yang bersedia menghibur, memotivasi dan mendukung dalam pengerjaan skripsi saya.
7. Almamaterku tercinta Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

Penulis berharap karya skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berartibagi pihak – pihak yang membutuhkan.

Situbondo, 20 Agustus 2025

Syamsul Huda Arrum Dhoni

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur yang mendalam dan hormat yang tulus, saya persembahkan karya skripsi ini kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa, Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya yang telah memberikan kemudahan serta kekuatan dalam menyelesaikan penelitian ini.
2. Kedua orang tua tercinta, atas doa, kasih sayang dan dukungan tanpa henti. Terima kasih atas segala pengorbanan dan dorongan yang tiada ternilai selama ini.
3. Dosen Pembimbing, Dr Puryantoro., S.P., M.P dan Ir. Andina Mayangsari, M. M, atas bimbingan, nasihat, serta motivasi yang sangat berarti dalam proses penyusunan skripsi ini.
4. (nama dosen penguji) selaku Penguji yang telah meluangkan waktu dalam ujian sidang skripsi dan memberikan masukan serta saran demi kemajuan penyelesaian penelitian dan penulisan skripsi ini;
5. Seluruh dosen dan staf di Fakultas Pertanian Sains dan Teknologi, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo, atas ilmu, bantuan, dan fasilitas yang telah mendukung kelancaran studi saya.
6. Teman-teman seperjuangan yang telah memberikan semangat, dukungan moral, dan kebersamaan yang berharga selama masa perkuliahan hingga selesainya penelitian ini.
8. Bapak Adzima selaku pemilik usaha budidaya Pepaya california yang telah bersedia menjadi subjek penelitian serta memberikan informasi yang sangat penting dalam mendukung penyelesaian skripsi ini. Semoga hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi positif bagi kemajuan ilmu pengetahuan serta peningkatan kesejahteraan masyarakat.

MOTTO

“Mustahil adalah bagi mereka yang tidak pernah mencoba”

(Jim Goodwin)

"Angan-angan yang dulu mimpi belaka,
Kita gapai semua yang tak disangka"
(Hindia)

“selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarkan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan. Mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi gelombang-gelombang itu yang nanti akan bisa kau ceritakan”

ABSTRAK

Syamsul Huda Arrum Dhoni, 202023045, Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Sains dan Teknologi, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo, Strategi Pengembangan Pepaya California Di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo.

Budidaya adalah suatu usaha yang melibatkan pengelolaan sumber daya hayati, seperti tanaman maupun hewan untuk menghasilkan produk yang bermanfaat bagi manusia dengan tujuan melestarikan dan mengelola hasil yang bisa memenuhi kebutuhan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran usaha budidaya Pepaya California dan menganalisa strategi pengembangan dan peningkatan daya saing pada usaha budidaya Pepaya California milik Bapak Adzima. Lokasi penelitian terletak di usaha milik Bapak Adzima tepatnya di Kecamatan Kapongan Data yang dikumpulkan dianalisa secara deskriptif kualitatif dengan pendekatan marketing mix dan analisa SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa posisi strategi usaha ini berada pada posisi kuadran 1 dengan nilai IFAS 1,37 dan nilai EFAS 0,98 sehingga pengembangan Pepaya california yang tepat yaitu dengan mempertahankan kualitas bibit pepaya california, menjaga produktivitasnya yang tinggi dan mampu memanfaatkan peluang pasar yang ada untuk meningkatkan permintaan buah pepaya california pada usaha budidaya milik Bapak Adzima.

Kata kunci : Budidaya, Pemasaran, Pepaya California

ABSTRACT

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI ii

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS iii

HALAMAN PENGESAHAN iv

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS v

HALAMAN KATA PENGANTAR vi

HALAMAN PERSEMBAHAN vii

HALAMAN MOTTO viii

ABSTRAK ix

***ABSTRACT* ..... x**

DAFTAR ISI xi

DAFTAR TABEL xvi

DAFTAR GAMBAR xvii

DAFTAR LAMPIRAN xviii

BAB I. PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Rumusan Masalah 4

1.3 Tujuan Penelitian 5

1.4 Manfaat Penelitian 5

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA 6

2.1 Penelitian Terdahulu 6

2.2 Landasan Teori 8

2.2.1 Pepaya California 8

2.2.2 Budidaya pepaya california 9
2.2.3 Karakteristik Usaha 10
2.2.4 Konsep Strategi Usaha 11
2.2.5 Pengembangan Usaha 11
2.3 Analisis SWOT 13
2.3.1 Pengertian SWOT 13
2.3.2 Kerangka Pemikiran 15
2.3.3 Hipotesis 17
BAB III. METODE PENELITIAN 18
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian 18
3.2 Metode Pengumpulan Sampel 18
3.3 Jenis dan Sumber Data 18
3.3.1 Jenis Data 19
3.3.2 Sumber Data 19
3.4 Metode Pengumpulan Data 19
3.4.1 Observasi 19
3.4.2 Wawancara 20
3.5 Metode Analisis Data 20
3.5.1 Internal Factors Analysis Strategy (IFAS) 20
3.5.2 Externall Factors Analysis Strategy (EFAS) 21
3.5.3 Diagram SWOT 22
3.5.4 Matriks Analisis SWOT 23
3.5.5 Definisi Operasional 25
BAB IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN 27
4.1 Gambaran Umum Penelitian 27
4.2 Sejarah Berdiri 28

4.3 Struktur Organisasi 28

BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN 30

5.1 Analisis Lingkungan Usaha 30

5.1.1 Lingkungan Internal 30

5.1.2 Lingkungan Eksternal 34

5.2 Analysis Matriks Internal Strategic Faktor Analysis Summary (IFAS) 38

5.3 Analysis Matriks Eksternal Strategic Faktor Analysis Summary (EFAS) . 40

5.4 Diagram SWOT 42

5.5 Matrik SWOT 43

5.7 Pembahasan Strategi Pengembangan 45

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN 46

6.1 Kesimpulan 46

6.2 Saran 46

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Produksi Buah Pepaya Setiap Provinsi (2021-2023) 2
Tabel 1.2 Produksi Buah Pepaya Setiap Kabupaten (2021-2022) 2
Tabel 3.1 Matriks IFAS..... 20
Tabel 3.2 Matriks EFAS..... 21
Tabel 3.3 Matriks Analisis SWOT..... 23
Tabel 5.1 Lingkungan Internal 29
Tabel 5.2 Lingkungan Eksternal 33
Tabel 5.3 Matrik IFAS 37
Tabel 5.4 Matrik EFAS 40
Tabel 5.5 Matrik SWOT..... 42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Tanaman pepaya calfornia 8
Gambar 2.2 Tanaman pepaya biasa 8
Gambar 2.3 Kerangka pemikiran..... 15
Gambar 3.1 Diagaram matriks SWOT 22
Gambar 4.1 Lokasi Budidaya 26
Gambar 4.2 Lokasi Budidaya 27
Gambar 4.3 Struktur Organisasi 28
Gambar 5.1 Bibit Pepaya California 30
Gambar 5.2 Hasil Budidaya Pepaya California..... 31
Gambar 5.3 Penyakit Tepung Pada Daun Pepaya 36
Gambar 5.4 Penyakit Busuk Buah Pepaya 36
Gambar 5.5 Penyakit Busuk Akar Dan Pangkal Batang 36
Gambar 5.6 Penyakit Bintik Hitam 37
Gambar 5.7 Diagram SWOT..... 41

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang terkenal dengan sebutan negara agraris, karena sebagian besar penduduknya bekerja di sektor pertanian. Selain itu, indonesia sangat berpotensi besar dalam bidang pertanian dan perkebunan. Selain memiliki iklim tropis, indonesia juga memiliki tanah yang subur dalam mendukung potensi pertanian dan perkebunan di Indonesia. Holtikultura di Indonesia juga dapat meningkatkan pendapatan petani Indonesia. Dengan wilayah yang sangat luas dan iklim yang mendukung membuat Indonesia menjai daerah yang berpotensi untuk mengembangkan hortikultura baik di dataran rendah maupun dataran tinggi. Hal tersebut menjadi peluang besar untuk pengembangan budidaya buah-buahan tropis. Luas lahan pertanian di Indonesia mencapai 68,3 juta hektar atau sekitar 33% dari luas daratan. Selain itu indonesia juga unggul dalam hasil pertanian dan perkebunan salah satunya adalah pepaya california.

Pepaya california adalah buah tropis yang merupakan hasil pemuliaan dari pepaya asli indonesia yaitu pepaya calina. Pepaya ini dikembangkan oleh Prof. Sriani Sujiprihati dari Institut Pertanian Bogor (IPB). Adapun ciri-ciri dari pepaya california yaitu berbentuk lonjong dan memanjang, memiliki warna hijau muda dan kekuningan, dagingnya kenyal, dan bobotnya bisa mencapai 0,8-2 kg/buah. Selain itu, pepaya juga terkenal dengan gizinya yang tinggi dan dapat memperlancar proses pencernaan. Pepaya mengandung 85-90% air, 10-13% gula, 0,6% protein, vitamin A, vitamin B1, vitamin B2, vitamin C dan memiliki kadar lemak yang sangat rendah yaitu hanya 0,1%. Tumbuhan pepaya memiliki daya adaptasi yang sangat baik terhadap bermacam jenis tanah di Indonesia salah satunya di Kabupaten Situbondo. Sektor pertanian di Kabupaten Situbondo masih di dominasi oleh beberapa komoditi unggulan seperti padi dan jagung yan menjadi bahan pangan masyarakat Kabupaten Situbondo. Namun buah pepaya california sudah tersebar di berbagai daerah di Kabupaten Situbondo. Banyak petani yang sudah memperoleh keuntungan besar dari budidaya buah pepaya california ini.

Tabel 1.1 Produksi buah pepaya setiap provinsi di Indonesia tahun 2021-2023

Provinsi	Pepaya (Ton)		
	2021	2022	2023
Jawa Timur	253.700	250.325	349.998
Jawa tengah	142.034	121.173	125.866
Nusa Tenggara Timur	103.647	109.094	116.321
Jawa Barat	124.66	126.227	110.751
Lampung	87.378	39.226	92.513

Sumber : Badan Pusat Statistik (2021-2023)

Pada tabel 1 menunjukkan bahwa data statistik produksi setiap tahunnya mengalami kenaikan. Provinsi Jawa Timur menjadi salah satu penyumbang ekspor buah pepaya california terbesar yaitu 349.998 ton pada tahum 2023. Provinsi kedua penghasil buah pepaya california terbesar di Indonesia ditempati Provinsi Jawa Tengah sebesar 125.866 ton pada tahun 2023. Pada urutan ketiga terdapat Nusa Tenggara Timur dengan hasil hasil produksi sebesar 116.321 ton buah pepaya pada tahun 2023. Terdapat 4 daerah di Nusa Tenggara Timur dengan penghasilan Buah Pepaya terbesar yaitu Nagekeo, Manggarai Barat, Manggarai Timur, dan Timor Tengah Selatan. Di urutan keempat terdapat Provinsi Jawa Barat dengan 110.751 ton hasil produksi buah pepaya tahun 2023. Sedangkan Provinsi Lampung menempati urutan kelima dengan menghasilkan 92.513 ton buah pepaya pada tahun 2023. Pulau jawa termasuk menjadi penghasil buah pepaya tertinggi karena penyebarannya sudah lumayan luas seperti pada daerah Boyolali, Klaten, Cilacap, Semarang, Wonosobo, Wonogiri, Tegal.

Tabel 1.2 Produksi buah pepaya setiap Kabupaten di Jawa Timur tahun 2021-2022

Provinsi	Pepaya (Ton)	
	2021	2022
Malang	554.288	737.913
Jember	270.846	535.141
Banyuwangi	407.684	146.788
Jombang	233.907	111.968
Situbondo	4.349	4.476

Sumber : Badan Pusat Statistik (2021-2022)

Pada tabel 2 menunjukkan bahwa setiap Kabupaten terdapat peningkatan dan penurunan produksi buah pepaya pada setiap tahun. Situbondo berada di urutan terendah penghasil produksi pepaya di Jawa Timur. Hal tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor seperti kurangnya minat masyarakat dalam menjadi petani

pepaya, kurangnya pengetahuan masayarakat dalam proses penanaman pepaya, dan kurangnya keyakinan untuk mencoba hal baru karena mayoritas masyarakat di Situbodo cenderung bercocok tani padi dan jagung. Malang menjadi Kabupaten di Jawa Timur dengan produksi buah pepaya terbanyak yaitu 737.917 ton pada tahun 2022. Selain iklim yang cocok, malang juga menjadin penghasil buah terbanyak di Indonesia. Di urutan kedua terdapat Jember dengan hasil produksi mencapai 535.141 ton buah pepaya pada tahun 2022. Banyuwangi menempati urutan ketiga dengan hasil produksi buah pepaya sebesar 146.788 ton di tahun 2022, pada tabel diatas dapat dilihat Banyuwangi mengalami penurunan produksi buah pepaya yang sebelumnya sangat besar produksinya pada tahuan 2021. Di urutan keempat terdapat Jombang dengan hasil produksi buah pepaya sebesar 111.968 ton pada tahun 2022. Jombang juga mengalami penurunan pada tahun 2022, sedangkan pada tahun 2021 sangat besar sekali produksinya mencapai 233.907 ton. (Sumber : Badan Pusat Statistik 2021-2023)

Pada keterangan di atas dapat dilihat bahwa masih rendahnya budidaya pepaya di Kabupaten Situbondo. Selain minat masyarakat, ketertarikan juga menjadi hal penting dalam mengembangkan budidaya pepaya california. Kabupaten Situbondo mempunyai ketinggian antara 0-1.250 m/dpl, temperatur tahunan 24,7℃ - 27,9℃, Serta curah hujan rata-rata pertahun 994-1503 mm (sumber : Badan Pusat Statistik Kabupaten Situbondo). Hal tersebut dapat dikatakan bahwa Kabupaten Situbondo sangat cocok jika dilakukan budidaya buah pepaya california.

Di kecamatan Kapongan tepatnya Desa Kesambirampak merupakan salah satu desa dengan lahan pertanian dan perkebunan yang memadai. Ketersediaan lahan tersebut menjadi faktor penting masyarakat dalam bertani maupun melakukan budidaya hortikultura. Peluang tersebut ternyata dimanfaatkan oleh Bapak Fauzan Adzima, dimana peluang tersebut diawali dengan mencoba budidaya pepaya california tepatnya di Jl. Sekarputih, Sarse, Kesambi Rampak, Kecamatan Kapongan, Kabupaten Situbondo. Usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan ini dimulai sejak tahun 2023 dan tetap bertahan hingga saat ini. Budidaya tersebut dilakukan di lahan milik sendiri dengan menggunakan teknik budidaya konvensional. Bapak fauzan sangat mmemperhatikan budidaya

miliknya, mulai dari pemilihan benih, perawatan serta pemberian pupuk. Benih yang akan ditanam harus benih yang bagus dan berkualitas. Perawatan yang dilakukan seperti pada awal pertumbuhan pepaya california, pemupukan adalah hal yang sangat penting. Setelah itu dilakukan penyulaman yakni setelah tanaman berumur 1 bulan dilakukan penanaman kembali dengan tujuan untuk mengganti tanaman yang tidak tumbuh atau mati sehingga jumlah tanman tetap optimal. Setelah itu dilakukan perawatan lanjutan seperti pemberian pupuk setiap 3-4 bulan sekali, penyiraman, dan rutin membersihkan gulma hingga akhirnya sampai ke masa panen.

Pepaya california memasuki masa panen setelah tanaman berumur 7-9 bulan. Dalam satu bulan, pepaya california dapat dipanen hingga empat kali panen. Namun dalam budidaya tersebut tentunya Bapak Fauzan mengalami beberapa masalah seperti kurangnya perhatian pemerintah. Jumlah produksi yang relatif kecil dibanding komoditi lain membuat pemerintah cenderung lebih memperhatikan yang lain daripada pepaya california. Selain itu kurangnya modal, terbatasnya lahan, jangkauan pemasaran yang sempit mengakibatkan usaha budidaya ini belum dapat memberikan pengaruh dan keuntungan yang besar dibandingkan usaha di wilayah lain. Berdasarkan masalah yang timbul tersebut, penulis sangat tertarik untuk mengangkat permasalahan mengenai budidaya pepaya california dan semakin mendalami mengenai usaha milik Bapak Fauzan dengan judul " Strategi Pengembangan Pepaya California di desa Kesambirampak Kecamatan kapongan Kabupaten Situbondo".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka dapat dirumuskan masalah, yaitu :

1. Apa saja faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan budidaya pepaya california di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha budidaya pepaya california di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten situbondo?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha budidaya pepaya california di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo.
1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha budidaya pepaya california di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaaat bagi pembaca sebagai berikut:

1. Bagi penulis

   Untuk mengetahui cara pengembangan usaha budidaya pepaya california lebih rinci.
2. Bagi pengusaha

   Sebagai sumbangan pemikiran bagi pengusaha untuk meningkatkan pengembangan budidaya pepaya california.
3. Bagi pembaca

   Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pembaca yang berminat untuk melakukan penelitian lebih luas lagi dalam pengembangan tentang budidaya pepaya california.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian Desi Lestari (2023) dengan judul "Analisis Strategi Pengembangan Budidaya Pepaya California Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam". Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan budidaya pepaya california di Pekon Kotaagung serta menganalisis bagaimana tingkat kesejahteraan petani pepaya california di Pekon Kotaagung. Penelitian ini menggunakan analisis reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT adalah strategi yang tepat untuk digunakan dalam pengembangan budiaya california di Pekon Kotaagung, dengan memperhatikan ruang lingkup tanaman seperti ekologi tanaman, fisiologi tanaman, dan pemulihan tanaman. Serta kesejahteraan petani pepaya california di Pekon Kotaagung menunjukaan adanya peningkatan yang positif yang dapat dilihat dari BPS yang telah memenuhi 4 indikator.

Penelitian Rahmaniah, Muhammad Arhim, Kimuddin, dan Rizky Ariesty (2022) dengan judul "Strategi Pengembangan Usaha (Pepaya California) Studi kasus Kelompok Tani Buraq mandar Desa Bukit Samang Kecamatan sendana Kabupaten Majene". Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis lingkungan internal dan eksternal usaha pepaya california kelompok tani Buraq Mandar , serta merumuskan strategi pengembangan usaha yang dapat diterapkan kelompok tani Buraq Mandar. Metode analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah adalah analisis IFE dan EFE, analisis SWOT, dan analisis QSPM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal yang dimiliki adalah produk yang berkualitas, tenaga kerja lokal, ketersediaan lahan, modal kuat, manajemen masih kurang, dan produksi belum optimal. Sedangkan faktor eksternalnya adalah konsumsi buah meningkat, permintaan tinggi, dukungan pemerintah, perubahan cuaca dan produk substitusi. Dari hasil penilaian QSPM bahwa prioritas strategi untuk pengembangan usaha adalah menjaga kualitas dan meningkatkan hasil produksi, memaksimalkan pemeliharaan tanaman, memperbaiki kemmapuan kelompok tani dan perbaikan manajemen pemasaran.

Penelitian Fahrur Rozi (2023) dengan judul "Strategi Pengembangan Agribisnis Pepaya dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Sayur Matua Kecamatan Naga Juang". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha kebun pepaya di Desa Sayur Matua Kecamatan Naga Juang serta untuk mengetahui pendapatan masyarakat Desa Sayur Matua Kecamatan Naga Juang. Analisi data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan redaksi data, penyajian data, dan verifikasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa stratgei yang dilakukan pada pengembangan agribisnis pepaya di Desa Matua adalah dengan memilih bibit pepaya yang unggul, menentukan lokasi penanaman, melakukan pemupukan yang bagus dan teratur untuk membantu pertumbuhan pepaya gar menghasilka buah yang bagus dan berkualitas. Kelemahan budidaya pepaya california adalah modal yang kurang, lokasi perkebunan yang jauh dan terpencar dan alat alat yang digunakan masih alat tradisional. Strategi yang bisa dilakukan adalah dengan meningkatkan pemahaman petani tentang pengetahuan akan budidaya pepaya california agar dapat meningkatkan pendapatan serta kesejahteraan masyarakat yang lebih baik.

Penelitian Randa Achmad Efendi (2021) dengan judul "Strategi Pengembangan Pemasaran Pepaya California (*Carica Papaya L*) di Kelurahan Maharani Kecamatan Rumbai Barat Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis karakteristik petani dan profil usaha di kelurahan Maharani serta menganalisis faktor internal dan eksternal pemasaran pepaya california di Kelurahan Maharani. Analisi data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan redaksi data, penyajian data, dan verifikasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis SWOT terletak pada kuada ke III yaitu (*Weakness* dan *Opportunities*) yang menunjukkan bahwa dalam pemasaran menghadapi peluang pasar yang sangaat besar dengan meminimalkan masalah internal pemasaran sehingga dapat merebut peluang yang lebih baik.

Penelitian Mutiah NST (2023) dengan judul "Analisis Saluran Pemasaran Dan Profitabilitas Pepaya California (*Carica Papaya L*) Di Desa Runding Kecamatan Panyabungan Barat Kabupaten Mandaling Natal Provinsi Sumatera Utara. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis bentuk saluran pemasaran dari petani/produsen serta menganlisa marjin pemasaran dan *farmer share* pada pepaya

california di Desa Runding Kecataman Panyabungan Barat Kabupaten Mandailing Natal. Analisis data yang digunakan adalah anlisis deskriptif dan analisis marjin. Hail penelitian menunjukkan bahwa saluran pemasaran yang terdapat di Desa Runding Kecamatan Penyabungan Barat terdiri dari 2 saluran yaitu 1) petani → pedagang pengumpul I → pedagang ngecer → konsumen dan saluran pemasaran. 2) petani → pedagang pengumpul II → pedagang besar → pedagang pengecer → konsumen.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pepaya California

Meskipun bernama pepaya california, pepaya teresebut dikembangkan di Kota Bogor yaitu berasal dar pepaya calina. Pepaya california merupakan pepaya unggul hasil pemuliaan yang memakan waktu cukup lama untuk proses varietas. Tanaman ini adalah salah satu komoditas pertanian daerah tropis yang berpotensi untuk dikembangkan di Indonesia. Menurut Novita (2016) pepaya california dihasilkan dari proses pemuliaan tanaman pepaya oleh tim Pusat Kajian Tropika (PKHT) Institut Pertanian Bogor. Tinggi pohon pepaya california hanya berkisar antara 2 meter atau lebih. Dengan daging buah yang lebih tebal dari pepaya biasanya bobotnya berkisar antara 800 gram sampai 1,24 kg per buah. Keunggulan pepaya california adalah cepat berbuah dan daya simpan buahnya yang lebih lama dari pepaya pada umumnya. Selain itu tanaman pepaya california sangat mudah untuk dibudidayakan. Berdasarkan taksonominya pepaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

Kingdom : Plantae
Subkingdom : Tracheobionta
Super divisi : Magnoliophyta
Kelas : Magnoliopsida
Sub kelas : Dilleniidae
Ordo : Viovales
Famili : Caricaceae
Genus : Carica
Spesies : Carica papaya L

Berikut ini adalah gambar perbedaan antara pepaya california dengan pepaya pada umumnya.



Gambar 2.1 Tanaman pepaya california



Gambar 2.2 Tanaman pepaya biasa

Dari gambar diatas dapat dilihat banyak perbedaan dari kedua tanaman pepaya mulai dari ukuran pohon dan bentuk buah. Selain itu masa panen dari kedua jenis pepaya juga berbeda. Pepaya california memiliki masa panen yang lebih cepat daripada varietas pepaya lain.

2.2.2 Budidaya pepaya california

Pepaya califronia adalah tanaman yang sangat mudah ditemui di lingkungan sekitar. Selain mudah ditanam, buah pepaya juga memiliki rasa yang nikmat sehingga banyak peminatnya. Budidaya pepaya california meliputi :

a. Pembibitan dan penyemaian

   Bibit pepaya california dihasilkan dari biji yang disemai. Pentingnya memilih bibit yang berkualitas guna menghasilkan kualitas yang baik dan panen yang melimpah. Sebelum ditanam di kebun, biji harus disemai yang dilakukan 2-3

bulan sebelum bibit dipindah ke kebun. Setelah biji selesai di semai dan tumbuh bibit maka bibit pepaya california siap untuk dipindah ke kebun.

b. Persiapan lahan

Selain bibit, lahan juga menjadi faktor penting dalam budidaya pepaya california. Sebelum bibit ditanam, lahan yang akan ditempati harus dibersihkan terlebih dahulu dari gulma dan rumput liar. Selanjutnya adalah membuat vedengan dengan lebar 2 meter dan tinggi 20-30 cm dari permukaan tanah. Jarak antar bedengan yaitu 540-60 cm. Selanjutnya buatlah lubang tanam dengan diameter 50 cm dan kedalaman lubang 60 cm. Jarak antar tanaman pepaya adalah 2,5 x 2,5 m.

c. Penanaman dan pemeliharaan

Bibit yang sudah disemai dapat ditanam ke lubang tanaman di lahan yang telah dibuat. Tanamlah bibit yang bagus dan berkualitas. Pemupukan dilakukan 3 bulan sekali. Pupuk susulan yang diberikan berupa pupuk kandang sebanyak 10-15 kg per batang atau ditambah dengan pupuk NPK dengan dosis 100-150 kg untuk satu musim tanam. Pupuk ditabur secara merata di sekeliling batang dengan jarak 50 cm dari batang.

d. Panen

Panen pertama tanaman pepaya biasanya pada umur 6-7 bulan atau sekitar 5,5 bulan setelah bunga mekar. Buah pepaya yang sudah siap dipanen biasanya buah pepaya yang sudah matang. Kematangan biasanya dapat dilihat dari warnanya yang mulai menguning. Usia produktif tanaman pepaya berkisar 30 bulan setelah panen pertama atau sekitar 3 tahun sejak awal penanaman.

2.2.3 Karakteristik Usaha

Karakteristik usaha meliputi asal usul usaha, modal dan skala usaha. Menurut Mudjiarto (2021) wirausaha adalah individu yang mempunyai watak dan sifat untuk berprestasi lebih tinggi dari individu lainnya. Memulai usaha membutuhkan semangat dan tekad yang kuat untuk keberlangsungan usaha. Indikator yang digunakan dalam mengukur usaha yaitu :

1. Identifikasi usaha

   Meliputi lama usaha, skala usaha, modal, dan sejarah berdirinya usaha.

2. Aspek produksi

Meliputi sumber bibit, proses budidaya dan komponen lainnya.

3. Tenaga kerja
4. Aspek pemasaran

2.2.4 Konsep Strategi Usaha

Menurut Fred *dalam* Firdamayanti (2021) strategi adalah cara untuk mencapai tujuan jangka panjang. Manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai ilmu tentang perumusan, pelaksanaan, dan evaluasi keputusan-keputusan lintasan fungsi yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya. Strategi berasal dari bahasa Yunani *strategeia* (stratus = militer dan ag = memimpin), artinya seni untuk menjadi jenderal. Konsep tersebut sangan berkesinambungan dengan situasi pada zaman dulu yang sering terjadi perang agar dapat selalu menang dalam perang. Strategi merujukl pada suatu cara agar dapat membuat bisnis berkembang.

Menurut Rangkuti (2018) menyatakan bahwa "strategi adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut dan prioritas alokasi sumber daya. Artinya stategi digunakan dan dilakukan untuk sebuah usaha agar berkembang. Dengan membentuk strategi, usaha yang dijalankan akan lebih terarah. Dengan strategi, seorang pemilik usaha dapat membaca arah usaha kedepannya bagaimana dengan membaca keadaan lingkungan dan minat konsumen.

Dari penjelasan beberapa ahli diatas dapat dilihat bahwa betapa pentingnya strategi bagi suatu usaha. Dengan strategi yang bagus, suatu perencanaan bagi usaha dapat berjalan dengan baik. Strategi mencakup pertimbangan dan penyesuaian terhadap individu atau kelompok yang berkesinambungan dengan suatu usaha. Menurut Hariadi *dalam* Megawati (2021) mengemukakan bahwa langkah strategi yang terencana maupun tidak masih tetap unggul untuk bersaing dan menarik perhatian konsumen, selain itu dengan strategi dapat bersaing dalam pasar dan tetap bertahan di era pasar yang semakin luas.

2.2.5 Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan usaha dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan, meningkatkan efisiensi, dan bertahan dalam daya saing yang ketat. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan berbagai cara seperti : 1) Meningkatkan produksi dan menjaga kualitas

produk 2) Membuka pasar baru dan meningkatkan penjualan 3) Menciptakan produk baru 4) Meningkatkan efisiensi 5) Mengembangkan strategi yang sudah direncanakan. Menurut Windiana (2022) pengembangan usaha yaitu upaya untuk meningkatkan profitabilitas guna menghasilkan keuntungan yang banyak. Pengembangan usaha merupakan kewajiban dan tanggung jawab seorang pemilik usaha untuk kelancaran usahanya.

Pengembangan usaha sangat berpengaruh banyak terhadap suatu usaha. Selain untuk proses peningkatan kemmapuan, pengembangan usaha dilakukan untuk mencapai tujuan dan taktik bisnis. Menurut Glos *dalam* Dharmawati (2019) mengemukakan bahwa pengembangan usaha adalah keseluruhan kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang masuk dalam perniagaan dan industri yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan dan memperbaiki kualitas hidup mereka.

Ada beberapa strategi yang dapat dilakukan dalam upaya untuk mengembangkan usaha diantaranya :

1. Strategi diversifikasi

   Meliputi pengembangan produk baru, membuka pasar baru, dan mengembangkan bisnis ke bidang lainnya.

2. Strategi penetrasi pasar

   Meliputi peningkatan penjualan pasar, peningkatan promosi dan pemasaran, meningkatkan kualitas produk.

3. Strategi pengembangan produk

   Meliputi pengembangan produk baru, meningkatkan kualitas produk, dan mengembangkan produk yang lebih inovatif.

4. Strategi pengembangan jaringan

   Meliputi mengembangkan jaringan bisnis agar lebih luas, membangun kerjasama dengan perusahaan lain, dan mengembangkan jaringan distribusi.

5. Strategi pengembangan sumber daya manusia

Yakni mengembangkan kemapuan dan keterampilan karyawan, meningkatkan motivasi kerja karyawan, dan mengembangkan program pelatihan karyawan

6. Strategi pengembangan teknologi

   Seperti mengembangkan teknologi baru dan mengembangkan sistem informasi agar lebih baik

7. Strategi pengembangan merek

   Meliputi pengembangan merek yang kuat, meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap merek.

8. Strategi pengembangan jasa

   Meliputi memberikan jasan dengan baik dan meningkatkan kualitas jasa.

9. Strategi pengembangan kerjasama

   Dengan cara mengembangkan kerjasama dengan perusahaan lain, membangun jaringan bisnis dan membangun kerjasama yang efektif.

10. Strategi pengembangan inovasi

    Mengembangkan inovasi yang lebih baik, meningkatkan kemampuan inovasi, dan mengembangkan strategi inovasi yang lebih bagus.

2.3 Analisis SWOT

2.3.1 Pengertian SWOT

Menurut Rangkuti (2018) analisis SWOT adlah metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strenght),* kelemahan (*weakneses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT terdiri dari identifikasi berbagai faktor untuk menemukan strategi pengolahan. Analisis ini didasari pada logika sang pemilik usaha.

Menurut Jogiyanto *dalam* Mashuri (2020) Analisis SWOT ada;ah teknik menghadapi situasi dalam pengambilan keputusan. Dengan melakukan analisis SWOT seorang pemilik usaha dapat mengidentifkasi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki, mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi, mengembangkan strategi untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang, mengembangkan strategi untuk mengatasi kelemahan dan ancaman.

Manfaat dari analisis SWOT adalah membantu mengidentifikasi kompetitif, membantu meningkatkan tim dan bisnis, membantu mengantisipasi hal-hal yang

akan terjadi pada bisnis, membantu merencanakan sesuatu secara bijak, membantu mengambil keputusan dalam mengembangkan strategi dan rencana bisnis, membantu menciptakan posisi bisnis yang kuat dalam pasar. Terdapat 4 unsur dalam analisis SWOT diantaranya :

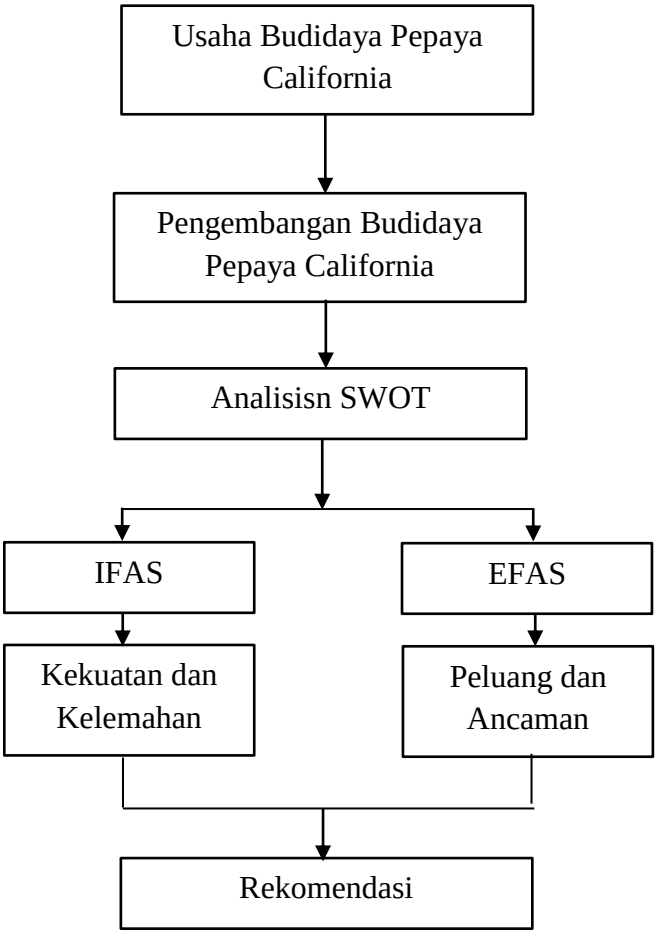
1. *Strength* (Kekuatan) adalah faktor pendukung yang membuat bisnis bertambah maju. Dalam suatu usaha/bisnis tentunya membutuhkan kekuatan dari berbagai faktor guna menunjang kelancaran bisnis tersebut. Seperti memiliki karyawan yang solid dan berpengalaman, mempunyai produk yang diminati konsumen, modal yang cukup, dan memiliki reputasi yang baik di pasar.
2. *Weakness* (Kelemahan) kelemahan dalam analisis SWOT adalah hal yang dapat menyebabkan kemunduran suatu bisnis seperti kurangnya modal usaha, kurangnya kemampuan dalam memasarkan produk, kurangnya pengelolaan resiko dan kurangnya pengembangan produk.
3. *Opportunities* (Peluang) merupakan peluang yang dapat dimanfaatkan oleh pemilik bisnis untuk keberlanjutan bisnisnya. Seperti meningkatnya produk atau jasa, munculnya teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi. Selain itu pemilik bisnis juga dapat mengidentifikasi atau membaca keadaan pasar guna memanfaatkan peluang yang ada.
4. *Threat* (Ancaman) merupakan hal-hal yang jadi penghambat dalam bisnis yang sedang dijalankan. Seperti persaingan di pasar yang semakin meningkat, biaya produksi yang semakin mahal dan munculnya krisis ekonomi yang menyebabkan permintaan akan konsumen berkurang.

Analisis SWOT ialah alat untuk membantu dalam struktur masalah suatu dengan melakukan analisis lingkungan yang strategis, yang biasa disebut lingkungan internal (*Internal Factors Analysis Summary* (IFAS)) yaitu kesimpulan dari analisis beberapa faktor internal yang berpengaruh dalam keberlangsungan suatu usaha. Unsur IFAS meliputi kekuatan (*Strenght*) dan kelemahan (*Weakness*). EFAS atau yang disebut dengan lingkungan eskternal (*External Factors Analysis Summary* (EFAS)) merupakan kesimpulan analisis faktor eksternal yang juga berpengaruh dalam keberlangusngan suatu usaha. Unsur EFAS meliputi peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*).

Analisis IFAS dan EFAS dilakukan untuk menganalisis faktor internal dan eksternal dalam suatu perusahaan, yang kemudian akan diperoleh strateg atau perencanaan untuk mempertahankan suatu perusahaan atau organisasi tertentu.

2.3.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka pikir merupakan suatu struktur yang dilakukan untuk mengorganisir dan menghubungkan konsep-konsep dalam suatu topik dan masalah tertentu. Usaha milik Bapak Fauzan yang merupakan sebuah budidaya pepaya california maka dalam usahanya dalam meningkatkan produksi dan minat pasar, Bapak Fauzan dalam usahanya perlu menerapakan analisis SWOT. Hal tersbut diharapkan dapat membantu jalannya usaha dan memastikan kondisi dan juga aspek-aspek seperti kekuatan kelemahan produk yang sedang ditawarkan. Selain itu analisis SWOT juga dilakukan untuk menganalisis ancaman apa saja yang mungkin angkan terjadi. Selain ancaman, Bapak Fauzan juga dapat memeprhatikan adanya peluang apa saja yang harus dimanfaatkan dalam meningkatkan usahanya dia pasar. Gambar kerangka berfikir sebagai berikut :



Gambar 2.3 Kerangka pemikiran

2.3.3 Hipotesis

Berdasarkan pada latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian dan landasan teori yang digunakan maka dibuat hipotesis sebagai berikut :

1. Faktor internal adalah terbatasnya modal dan kurangnya lahan tanam serta faktor eksternal adalah kurangnya perhatian pemerintah dengan jangkauan pemasaran yang sempit mempengaruhi budidaya pepaya california di Desa Kesambirampak, Kecamatan Kapongan, Kabupaten Situbondo.
2. Strategi pengembangan pada budidaya pepaya california adalah ST(*Strenght-Threats*) di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo.

BAB III. METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan tempat usaha milik Bapak Fauzan Adzima yang terletak di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo. Pemilihan lokasi penelitian ini secara sengaja dilakukan di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan. Dengan luas lahan 200 m^2, Bapak Fauzan mampu mempertahankan usahanya dari tahun 2023. Namun hal tersebut masih belum menggunakan strategi pengembangan usaha yang maksimal. Oleh karena itu, peneliti sangat tertarik untuk mengembangkan usaha budidaya pepaya california agar lebih baik dan mempunyai jangkauan pasar yang luas. Waktu pelaksanaan dilakukan pada bulan januari – maret 2025.

3.2 Metode Pengumpulan Sampel

Metode pengumpulan sampel yang digunakan adalah adalah *purposive sampling* (pengambilan dilakukan secara sengaja) dengan mengambil dan mengumpulkan informasi dari pemilik usaha itu sendiri yaitu Bapak Fauzan Adzima. Pihak eskternal yang terlibat dalam penelitian adalah konsumen yang membeli hasil budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan. Menurut Sugiyono (2017) *Purposive sampling* adalah suatu metode pengambilan sampel yang dilakukan dengan cara memilih sampel berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan dari penelitian yang dilakukan. Karakteristik dari *purposive sampling adalah* sampel dipilih berdasarkan kriteria tertentu, sampel tidak dipilih secara acak, dan sampel dipilih untuk memenuhi tujuan penelitian. Terdapat kriteria pengambilan sampel pada penelitian ini yaitu 1) pihak internal (Bapak Fauzan Adzima) sebagai pemilik usaha, memilih Bapak fauzan sebagai narasumber karena Bapak fauzan sebagai pemilik usaha tentunya mempunyai informasi banyak tentang usaha yang dibutuhkan oleh penulis. 2) pihak luar (eksternal) yaitu konsumen Bapak Fauzan sebanyak 3 orang yang merupakan pembeli pemasok dan penjual buah. Memilih 3 orang konsumen tersebut karena merupakan konsumen yang sering membeli dan bekerja sama dengan Bapak Fauzan Adzima dalam pemasaran pepaya california.

3.3 Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan data kualitatif.

1. Data Kuantitatif

Menurut Sugiyono (2019) data kuantitatif adalah metode penelitian yang dalam uraiannya itu runtut, terencana dengan matang sejak awal hingga sampai pada desain penelitian. Selain itu, penelitian kuantitatif dapat berupa angka-angka yang akan diukur dengan alat uji yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti. Yang termasuk data kuantitatif pada penelitian ini adalah luas lahan, matriks EFAS dan IFAS.

2. Data Kualitatif

Menurut Sugiyono (2019) metode penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang dimaksudkan untuk lebih memahami masalah-masalah yang terjadi dan dialami oleh subjek penelitian seperti tindakan, pendapat, motivasi yang dideskripsikan dalam bentuk kata atau kalimat pada suatu konteks dengan metode alamiah. Data kualitatif dalam penelitian ini adalah gambaran umum objek penelitian milik Bapak Fauzan Adzima, sejarah singkat usaha dan karakteristik usaha.

3.3.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang dikumpulkan secara langsung dari sumbernya seperti pemilik usaha, responden dan objek penelitian. Data primer dapat berupa wawancara, kuesioner, dan observasi. Menurut Sugiyono (2019) Data primer ialah sumber data yang langsung diberikan kepada pengumpul data dan di kumpulkan sendiri oleh peneliti langsung.

3.4 Metode Pengumpulan Data

3.4.1 Observasi

Observasi merupakah metode dalam mengumpulkan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat hal-hal penting yang akn diteliti. Menurut Sugiyono (2019) observasi adalah teknik pengumpulan data dengan ciri yang spesifik dibandingkan teknik lain. Observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga objek alam yang lain seperti tempat penelitian. Tujuan dilakukan observasi adalah

untuk mengumpulkan data yang akurat dan menganalisis kejadian atau fenomena yang sedang di teliti. Observasi pada penelitian ini adalah melakukan pengamatan langsung ke tempat penelitian dan mengamati bagaimana budidaya pepaya california yang sedang diteliti.

3.4.2 Wawancara

Wawancara adalah metode dalam penelitian dengan mengumpulkan data dengan cara berbicara langsung dengan responden atau narasumber untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan. Menurut Sugiyono (2018) Wawancara adalah kegiatan pengumpulan data untuk menemukan permasalahan dari narasumber penelitian. Wawancara yang dilakuka dalam penelitian ini adalah dengan bertanya langsung kepada pemilik usaha dan dengan membagikan kuesioner untuk diisi. Menurut Sugiyono (2019) kuisioner merupakan pengumpulan data dengan cara membagikan seperangkat pertanyaan maupun pernyataan tertulis kepada responden. Dalam penelitian ini peneliti akan memberikankuesioner kepada pihak responden terpilih.

3.5 Metode Analisis Data

3.5.1 Internal Factors Analysis Strategy (IFAS)

IFAS merupakan alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor dari dalam (internal) yang mempengaruhi sutu kinerja perusahaan. Rangkuti (2018) mengemukakan bahwa analisis perlu dilakukan untuk mendapatkan potret kelebihan dan kekurangan suatu perusahaan.

IFAS dapat disusun dengan cara dibawah ini:

1. Menentukan faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam kolom 1 tabel IFAS. Susun masing-masing 5-10 faktor dari kekuatan dan kelemahan.
2. Berikat bobot pada setiap faktor tersebut pada kolom 2, dengan 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi dari skor total = 1,00. Faktor tersebut diberi bobot didasarkan pada pengaruh posisi strategis perusahaan.
3. Berikan rating pada kolom 3 untuk masing-masing faktor dengan skala mulai dari 4 (sangat kuat) dampai dengan 1 (lemah), berdasarkan pengaruh faktor terhadap kondisi perusahaan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel

yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai dari +1 sampai dengan +4 dengan membandingkannya dengan rata-rata pesaing utama. Sedangkan berlaku sebaliknya terhadap variabel yang bersifat negatif.

4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan nilai pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4.
5. Kolom 5 digunakan untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor tersebut dipilih.

Tabel 3.1 Matrik IFAS

Faktor internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Kualitas bibit pepaya			
2. Jaringan Pemasaran			
3. Produktivitas yang cukup besar			
4. Potensi SDM			
5. Modal sendiri			
Kelemahan			
1. Terbatasnya modal			
2. Kurangnya inovasi			
3. Kurangnya kemampuan promosi			
4. Kurangnya lahan budidaya			
			NILAI IFAS

Sumber : Rangkuti, 2018

3.5.2 Externall Factors Analysis Strategy (EFAS)

EFAS adalah alat analisis dalam penelitian yang digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor luar (eksternal) yang mempengaruhi suatu perusahaan. EFAS terdiri dari beberapa langkah yaitu 1) mengidentifikasi faktor-faktor dari luar yang mempengaruhi kinerja perusahaan 2) mengevaluasi setiap faktor untuk menentukan faktor tersebut adalah peluang atau ancaman 3) mnentukan bobot untuk setiap faktor 4) menghitung skor EFAS untuk

menentukan posisi perusahaan merupakan peluang atau ancaman. Menurut Rangkuti (2018) metode menyusun EFAS yaitu :

1. Menyusun faktor peluang dan ancaman
2. Berikan bobot pada setiap faktor strategis pada kolom 2, dengan skala 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting) berdasarkan kemungkinan memberikan dampak pada faktor strategis.
3. Berikan rating pada kolom 3 untuk masing masing faktor dengan skala mulai dari 4 (sangat kuat) sampai dengan 1 (lemah), berdasarkan pengaruh faktor tesebut terhadap kondisi perusahaan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang termasuk kategori peluang) diberi nilai dari +1 sampai dengan +4 dengan membandingkan rata-rata pesaing. Berlaku sebaliknya untuk variabel negatif.
4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4.

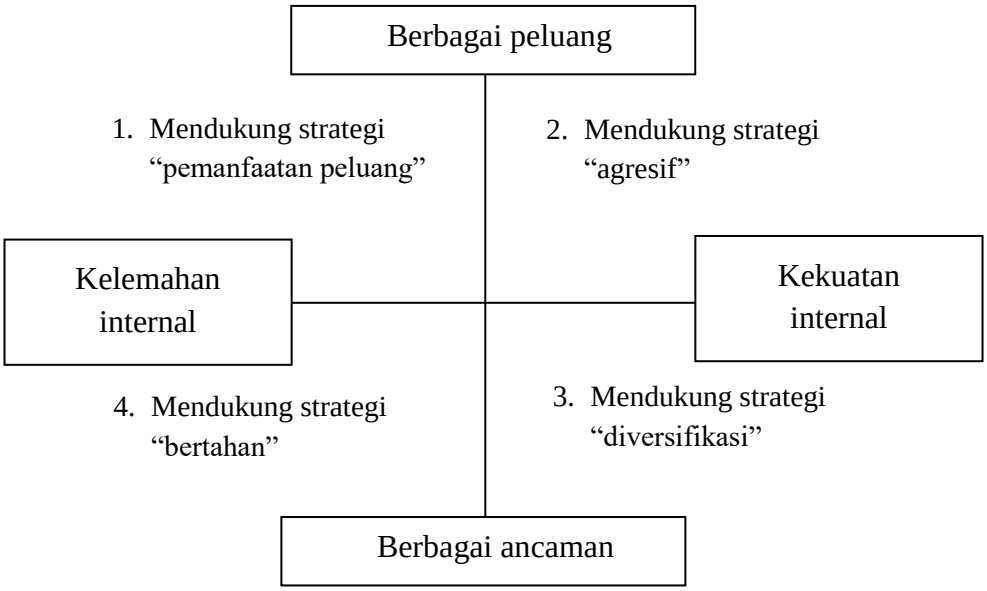
Tabel 3.2 Matriks EFAS

Faktor internal	Bobot	Rating	Skor
Ancaman			
1. Dukungan dari pemerintah			
2. Peluang pasar			
3. Kondisi lingkungan			
4. Meningkatnya pesanan pepaya california			
Ancaman			
1. Munculnya pesaing baru			
2. Persaingan harga			
3. Ancaman hama dan penyakit			
			NILAI EFAS

Sumber : Rangkuti, 2018

3.5.3 Diagram SWOT

Diagram SWOT adalah diagram yang menunjukkan posisi suatu usaha dengan titik potong X dan Y. Dimana nilai dari sumbu X dihasilkan dari selisih antara total kekuatan dan total kelemahan. Nilai Y dihasilkan dari selisih total peluang dan total ancaman. Menurut Rangkuti (2018), analisi SWOT terbagi menjadi empat kuadran utama dengan strategi berbeda setiap kuadran.



Gambar 3.1. Diagram Matriks SWOT

Kuadran 1. Merupakan situasi yang menguntungkan. Dapat dikatakan bahwa perusahaan memiliki peluang dan kekuatan yang dapat dimanfaatkan. Strategi yang harus dijalankan ketika dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan perkembangan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran 2. Dalam situasi ini, perusahaan memiliki kekuatan untuk menghadapi berbagai ancaman. Strategi yang harus diterapkan adalah strategi diversifikasi (produk/pasar) dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang.

Kuadran 3. Perusahaan menghadapi peluang besar tetapi berada di pihak lain. Perusahaan menghadapi beberapa kendala (kelemahan internal). Strategi yang dapat diterapkan adalah meinimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang baik di pasar.

kuadran 4. Merupakan situasi yang tidak menguntungkan (merugikan), dalam situasi ini perusahaan mengalami berbagai ancaman dan kelemahan internal.

3.5.4 Matriks Analisis SWOT

Dalam membuat suatu rencana harus mengevaluasi faktor eksternal dan internal terlebih dahulu. Analisis yang dilakukan harus menghasilkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Menurut Fahmi (2014) untuk menganalisis lebih dalam perihal SWOT maka perlu dilihat faktor eksternal dan internalnya. Pada analisis ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis yaitu SO, WO, ST, dan WT.

Tabel 3.3 Matriks Analisis SWOT

IFAS **EFAS**	***Strenght* (S)** Daftar semua kekuatan kekuatan yang dimiliki	***Weakness* (W)** Daftar semua kelemahan yang dimiliki
***Opportunities* (O)** Tentukan faktor peluang eksternal	**Strategi (SO)** Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	**Strategi (WO)** Strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
***Threats* (T)** Tentukan faktor ancaman eksternal	**Strategi (ST)** Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	**Strategi (WT)** Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Keterangan :

1. Strategi SO (*Strenght-Opportunity*)
   Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan dengan memanfaatkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebanyak mungkin.
2. Strategi ST(*Strenght-Threath*)
   Startegi ini dibuat berdasarkan bagaimana perusahaan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.
3. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)
   Strategi ini dibuat berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara mengurangi kelemahan yang ada.

4. Strategi WT (*Weakness-Threath*)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensif* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang dimiliki perusahaan dan menghindari ancaman.

3.5.5 Definisi Operasional

1. Pepaya californiia (*Carica Papaya L*) merupakan sebuah jenis pepaya unggulan dari Indonesia yang mempunyai nilai jual dan penting untuk dibudidaya.
2. Strategi pengembangan usaha pepaya california merupakan suatu rencana yang dilakukan yang kemudian berguna untuk kemajuan suatu usaha.
3. Pengembangan usaha pepaya california adalah proses kegiatan yang mencakup peluang pertumbuhan usaha dan pelaksanaan peluang pertumbuhan.
4. Analisis SWOT adalah metode yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada suatu usaha.
5. Kekuatan (*Strength*) merupakan faktor internal positif yang sangat menguntungkan bagi perusahaan. Seperti modal yang kuat, kemampuan manajemen yang baik, merek yang terkenal dan inovasi yang tinggi.
6. Kelemahan (*Weakness*) adalah faktor internal perusahaan yang dapat berpengaruh buruk pada kinerja suatu perusahaan. Seperti modal yang sedikit, kemampuan manajemen yang kurang dan jaringan pasar yang sempit.
7. Peluang (*Opportunities*) ialah faktor eksternal perusahaan yang dapat bermanfaat pada kinerja perusahaan. Seperti terbarukannya teknologi untuk pengembangan produk, kemunculan pasar abru dan peluang ekspor, dan perubahan ekonomi yang memungkinkan perusahaan memperluas pasarnya.
8. Ancaman (*Threat*) merupakan faktor ekesternal negatif perusahaan yang dapat menyebabkan buruknya kinerja perusahaan. Seperti perubahan regulasi yang membatasi operasi organisasi, munculnya pesaing baru, dan bencana alam yang tidak terduga yang memungkinkan dapat berpengaruh pada operasi organisasi.
9. IFAS (*Internall Factors Analysis Strategy*) adalah alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal suatu perusahaan.

10. EFAS (*External Factors Analysis Strategy*) adalah alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal suatu perusahaan.
11. Diagram SWOT adalah diagram yang menunjukkan posisi suatu usaha dengan titik potong X dan Y. Dimana nilai dari sumbu X dihasilkan dari selisih antara total kekuatan dan total kelemahan. Nilai Y dihasilkan dari selisih total peluang dan total ancaman.

BAB IV. GAMBARAN UMUM DAERAH PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Penelitian

Salah satu desa yang terletak di Kabupaten Situbondo adalah Desa Kesambirampak. Desa Kesambirampak terletak tepatnya di Kecamatan kapongan Kabupaten Situbondo, Jawa Timur. Dengan luas wilayah 291.871 ha (291.817 m2), desa ini sebagian besar merupakan tanah datar dengan ketinggian 0-35 meter dari permukaan laut. Desa ini juga terletak dekat dengan Jalan Nasional Rute 1 yang memiliki jumlah penduduk sekitar 5.173 jiwa dengan mayoritas pekerjaannya sebagai petani.

Akses untuk menuju Desa Kesambirampak sangat mudah dan dapat dilalui transportasi roda 2 maupun roda 4. Dengan jarak desa ke kabupaten lumayan dekat sekitar 6,5 km. Lokasi budidaya pepaya california berada tepat di Desa Kesambirampak.



Gambar 4.1 Lokasi Budidaya (dokumentasi pribadi, 2025)



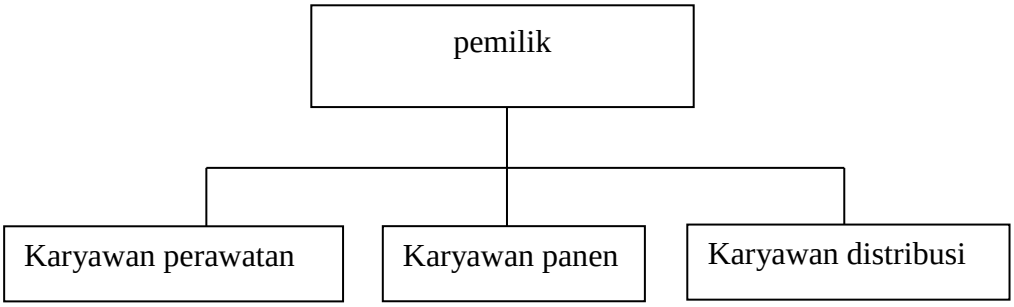
Gambar 4.2 Lokasi Budidaya (dokumentasi pribadi, 2025)

4.2 Sejarah Berdiri

Budidaya pepaya california yang dimiliki Bapak Fauzan Adzima ini adalah usaha yang bergerak di bidang perkebunan/pertanian khususnya komoditas buah-buahan (pepaya california). Budidaya ini dibentuk oleh Bapak fauzan Adzima tepatnya di tahun 2023. Terlaksananya budidaya ini karena budidaya tersebut tergolong langkah di Kabupaten Situbondo khususnya pada Desa Kesambirampak. Selain itu, jika harus membeli dari kebun orang lain dan menjualnya kembali, laba yang didapat sedikit dan tidak maksimal. Oleh karena itu, Bapak Fauzan memiliki rencana untuk membudidayakan pepaya california sendiri agar untung yang di dapat lebih maksimal.

4.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan cenderung sederhana karena merupakan usaha yang dilakukan perorangan. Struktur organisasi dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 4.3 Struktur Organisasi

Bapak Fauzan adalah seorang pemilik dan pemimpin di budidaya pepaya california yang mempunyai peran dalam mengambil keputusan dan perencanaan dalam usaha budidayanya. Pengambilan keputusan dalam usaha merupakan hal yang sangat penting karena dapat berpengaruh pada kesuksesan dan tercapainya suatu tujuan usaha. Selain itu, pengambilan keputusan juga dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas, meningkatkan kesuksesan bisnis, menghadapi tantangan dan risiko usaha. Selain pengambilan keputusan, perencanaan merupakan elemen penting dalam suatu usaha. Selain untuk pengoptimalan sumber daya, perencanaan juga dapat mengurangi kesalahan dalam usaha, meningkatkan pendapatan, meningkatkan reputasi, mengantisipasi risiko, mengambil peluang dan mencapai kesuksesan usaha. Selain itu, Bapak fauzan juga bertugas untuk mengawasi 2 karyawan yang dimiliki. 2 karyawan tersebut memiliki tugas berbeda yaitu perawatan dan pada saat panen. Karyawan perawatan bertugas untuk merawat dan memantau perkembangan pepaya california seperti pemberian pupuk dan penyiraman. Karyawan distribusi adalah seseorang yang bertugas untuk mendistribusikan hasil produksi. Selain itu bagian distribusi juga bertugas untuk mengantarkan hasil panen kepada pengepul/penjual yang telah memesan buah pepaya california. Karyawan panen bertugas untuk membantu Bapak fauzan dalam memanen buah pepaya california serta mengelompokannya berdasarkan kualitas dan fisik buah.

BAB V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis Lingkungan Usaha

5.1.1 Lingkungan Internal

Analisis ini bertujuan untuk memaparkan penjelasan mengenai faktor kekuatan dan faktor kelemahan yang terjadi dan dihadapi selama melakukan budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan yaitu :

Tabel 5.1 Lingkungan Internal

No	Kekuatan	No	Kelemahan
1	Kualitas bibit pepaya	1	Terbatasnya modal
2	Jaringan Pemasaran	2	Kurangnya inovasi
3	Potensi SDM	3	Kurangnya kemampuan promosi
4	Produktivitas yang cukup besar	4	Kurangnya lahan budidaya
5	Modal sendiri		

Sumber : Data Primer Diolah (2025)

1. Kekuatan

Faktor ini adalah bagian dari faktor internal (dalam) yang sangat penting dalam mempengaruhi suatu usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan. Faktor kekuatan internal ini perlu digunakan dan di maksimalkan agar dapat mencapai suatu tujuan usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan. Faktor kekuatan internal tersebut antara lain :

a. Kualitas Bibit Pepaya

Pemilihan bibit pepaya dalam usaha budidaya pepaya california merupakan hal penting yang perlu diperhatikan. Dengan kualitas bibit pepaya yang bagus dan berkualitas akan menghasilkan tanaman dan buah dengan kualitas premium. Kualitas bibit pepaya biasanya dapat dilihat dari fisik bibit dan ukuran bibit. Bibit pepaya yang berkualitas biasanya dapat dilihat dari warna daun yang normal, tidak kering dan dan tidak berkerut.



Gambar 5.1 Bibit pepaya california

b. Jaringan Pemasaran

Dalam suatu usaha, jaringan pemasaran merupakan elemen penting untuk keberlangsungan usaha. Dalam budidaya pepaya california, jaringan pemasaran merupakan faktor yang harus dimaksimalkan. Dengan jaringan pasar yang banyak dan luas dapat menjadi akar kesuksesan usaha budidaya pepaya milik Bapak Fauzan. Jaringan pemasaran dapat menjadi alat untuk memperkenalkan suatu komoditi atau produk kepada banyak orang. Kegiatan pemasaran yang telah dilakukan oleh Bapak Fauzan sudah mencakup luar kota. Jaringan pasar dalam kota juga lumayan banyak seperti pedagang buah dan lain-lain. Bapak Fauzan juga memliki konsumen yang loyal, dalam artian konsumen tersebut telah berlangganan membeli buah pepaya milik Bapak Fauzan dalam jumlah yang lumayan besar dan hal tersebut harus dimanfaatkan secara maksimal.

c. Potensi SDM

Dalam usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan ini, potensi SDM sangat berperan penting dalam keberhasilan usahanya. Meskipun terlihat mudah hanya menanam pepaya, tapi menjalankan budidaya ini harus dijalani dengan keterampilan, kesabaran dan ketelatenan. Selain itu, pelaku usaha harus bisa menerapkan teknik budidaya yang baik dan benar. Dalam budidaya ini dibutuhkan pengetahuan tentang bagaimana merawat dan mengelola bibit pepaya dari kecil hingga akhirnya panen. Seorang pelaku usaha budidaya pepaya california harus mengerti hal-hal seperti penyiraman, pemberian pupuk dan memantau pertumbuhan pepaya agar terhindar dari hama atau penyakit. Dalam

menjalankan budidaya ini, Bapak fauzan dibantu oleh 3 orang karyawannya yang bertugas merawat pohon pepaya seperti menyiram tanaman, pemberian pupuk, panen dan mendistribusikan hasil panen. Bapak Fauzan sebagai pemilik budidaya secara rutin memantau kinerja 3 orang pekerja tersebut dan memberikan arahan serta tugas yang dibebankan pada masing-masing pekerja. Hal itu dilakukan demi meminimalisir terjadinya kesalahan yang akhirnya berdampak pada keberhasilan usaha.

d. Produktivitas yang cukup besar

Budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan memiliki hasil budidaya yang lumayan besar dan banyak. Dalam satu pohon buah pepaya california dapat menghasilkan 10-20 buah pepaya. Dengan lahan kurang lebih 200m yang dimilik Bapak fauzan mampu menghasilkann 2 sampai 3 ton buah pepaya setiap dengan berat 1 buah pepaya rata-rata sekitar 0,8 – 1,5 kg. Besarnya panen yang dihasilkan dapat menjadi keunggulan bagi usaha budidaya milik Bapak fauzan dan hal tersebut dapat menjadi acuan sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen.



Gambar 5.2 Budidaya Pepaya California Bapak Fauzan (2025)

2. Kelemahan

Salah satu faktor yang dapat berperan penting dalam suatu usaha yaitu faktor kelemahan. Sebab faktor ini dapat menjadi masalah dan menghambat jalannya usaha budidaya milik Bapak Fauzan. Faktor kelemahannya antara lain :

a. Terbatasnya Modal

Dalam suatu usaha, modal adalah hal penting yang harus dipertimbangkan bahkan sebelum memulai usaha. Dalam usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan ini modal yang digunakan adalah modal sendiri tanpa campur tangan orang lain. Banyak kelebihan ketika menggunakan modal sendiri seperti bebas dalam mengambil keputusan dan menetapkan strategi usaha. Namun terbatasnya modal juga dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha.

b. Kurangnya Inovasi

Untuk bersaing dengan usaha lain harus bisa berinovasi dan mencoba hal yang baru. Kurangnya inovasi dapat berpengaruh pada kemampuan daya saing dan kesuksesan usaha. Bapak Fauzan selaku pemilik usaha diharapkan mampu untuk berinovasi lebih dalam usahanya. Di era modern seperti saat ini, pelaku usaha dituntut untuk mengikuti zaman agar tidak punah. Dengan inovasi baru dapat menjadi ketertarikan untuk orang lain. Serta pesatnya teknologi dapat memudahan pelaku usaha dalam berinovasi.

c. Kurangnya Kemampuan Promosi

Kurangnya kemampuan promosi pada suatu usaha khususnya budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan ini, dapat mempengaruhi kemajuan usahanya. Karena dengan promosi menjadi perantara untuk konsumen bisa mengenal suatu produk. Dengan promosi yang baik, konsumen dapat mengetahui tentang suatu produk mulai dari bentuk, spesifikasi dan kecocokan harga dengan produk yang ditawarkan. Kurangnya promosi yang dilakukan oleh bapak adzima, diperantarai oleh pengetahuan Bapak Fauzan yang kurang tentang promosi tersebut. Selain itu kurangnya pengetahuan tentang teknologi membuat Bapak Fauzan kurang dalam melakukan promosi. Selama ini bapak adzima hanya mengandalkan Facebook dan Whatsapp untuk mempromosikan produknya. Padahal di zaman yang sudah modern ini platform seperti tiktok banyak digunakan oleh kebanyakan orang. Bapak Fauzan masih kurang dalam memanfaatkan kemajuan teknologi. Sehingga promosi yang dilakukan sangat kurang sekali dan masih banyak yang belum mengenal budidaya pepaya california yang Bapak Fauzan lakukan.

d. Kurangnya Lahan Budidaya

Dalam menjalankan suatu usaha khusunya dalam hal budidaya pepaya california tentunya diperlukan lahan yang cukup. Lahan yang digunakan oleh Bapak Fauzan dalam budidaya california miliknya masih tergolong kurang. Lahan yang digunakan oleh Bapak Fauzan seluas kurang lebih 200 m. Luas lahan yang digunakan akan berpengaruh terhadap hasil komoditas yang di budidaya. Semakin luas lahan yan digunakan, maka semakin banyak buah pepaya yang dihasilkan.

5.1.2 Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal suatu usaha sangat berpengaruh dalam membantu mewujudkan tercapainya tujuan usaha. Mempelajari lingkungan eksternal sangat penting sebelum memulai suatu usaha guna mengidentifikasi peluang yang ada dan ancaman yang mungkin terjadi pada budidaya pepaya california milik Bapak fauzan. Di bawah ini adalah komponen lingkungan eksternal antara lain.

Tabel 5.2Lingkungan Eksternal

No	Peluang	No	Ancaman
1	Dukungan dari pemerintah	1	Munculnya pesaing baru
2	Peluang pasar	2	Persaingan harga
3	Kondisi lingkungan	3	Ancaman hama dan penyakit
4	Meningkatnya pesanan pepaya california		

Sumber : Data Primer Diolah (2025)

1. Peluang

Peluang adalah faktor penting yang dapat mempengaruhi kemajuan suatu usaha budiaya pepaya california milik Bapak Fauzan. Faktor peluang ini dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin guna mencapai tujuan suatu usaha yang telah direncanakan. Faktor peluang tersebut yaitu :

a. Dukungan dari pemerintah

Dalam suatu usaha, dukungan pemerintah sangat diperlukan khusunya pada budidaya pepaya california milik Bapak fauzan. Dukungan pemerintah dapat membantu berjalannya suatu usaha. Keberhasilan dan kegagalan suatu usaha dapat dipengaruhi oleh dukungan pemerintah itu sendiri. Bentuk dukungan pemerintah pada budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan seperti melalui berbagai program dan inisiatif seperti pengembangan bibit unggul, pelatihan

petani dan dukungan pemasaran produk. Dukungan pemasaran yang biasanya dilakukan pemerintah adalah memasarkan hasil panen pepaya california seperti membentuk kerjasama dengan pasar lokal supermarket, maupun restoran. Selain itu bentuk dukungan dari pemerintah adalah pemberdayaan masyarakat dengan menyalurkan bantuan modal dan pelatihan keterampilan.

b. Peluang pasar

Peluang pasar untuk buah pepaya dapat dikatakan lumayan tinggi. Karena sedikit orang yang melakukan budidaya pepaya california. Hal tersebut menjadi faktor utama banyaknya permintaan buah pepaya california. Bapak Fauzan memasarkan komoditasnya ke luar kota, tidak hanyak di dalam kota. Adanya peluang pasar yang cukup tinggi dimanfaatkan Bapak Fauzan dengan baik. Dengan pasar yang luas maka dapat meningkatkan permintaan dan meningkatkan kemajuan suatu usaha.

c. Kondisi lingkungan

Keadaan lahan yang digunakan dalam budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan sudah sangat pas dengan yang dibutuhkan pohon pepaya california. Dengan suhu yang sangat pas dan sinar matahari yang memadai, membuat pohon pepaya tumbuh subur. Pepaya california adalah tumbuhan yang senang dengan cahaya matahari tapi juga membutuhkan air yang pas. Untuk pertumbuhannya, tanaman pepaya cocok dengan curah hujan yang berkisar antara 1.500 mm – 2.000 mm per tahun. Namun pada saat musim kemarau, biasanya tumbuhan pepaya akan mengalami penurunan kualitas karena panas matahri berlebih dapa mengganggu pembentukan bunga menjadi tidak subur. Pada musim kemarau, Bapak fauzan melakukan pengairan atau penyiraman agar tanaman pepaya tetap tumbuh subur.

d. Meningkatnya pesanan pepaya california

Semakin banyaknya permintaan akan pepaya california dapat menjadi peluang besar bagi Bapak Fauzan. Faktor yang mempengaruhi permintaan buah pepaya semakin banyak seperti pada indomaret terdapat buah pepaya yang sudha siap makan, acara maulid dan lain-lain. Bapak fauzan memanfaatkan peluang tersebut dengan mempromosikan komoditasnya melalui WhatssApp maupun Facebook.

2. Ancaman

Ancaman adalah faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan suatu usaha khususnya budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan. Beberapa faktor yang menjadi bagian dari ancaman perlu diatasi secara benar dan maksimal agar tidak menjadi masalah dalam kemajuan suatu usaha. Beberapa faktor ancman tersebut antara lain :

a. Munculnya pesaing baru

Ancaman yang paling sering terjadi dalam suatu usaha adalah munculnya pesaing baru. Munculnya pesaing baru dapat menjadi penghambat berkembangnya suatu usaha, karena pelanggan dapat berpindah tempat ke pesaing tersebut. Yang bisa dilakukan oleh Bapak Fauzan dalam mengatasi hal tersebut adalah dengan memaksimalkan produknya. Harga yang diberikan juga berpegaruh dalam mempertahankan pelanggan. Mmepertahankan posisi dengan buah pepaya yang lebih baik dari pesaing. Harga yang lebih terjangkau dari pesaing dan pelayanan baik yang diberikan menjadi faktor utama bertahannya seorang pelanggan.

b. Persaingan harga

Selain munculnya pesaing baru yang dapat menjadi ancaman pada usaha budidaya milik Bapak Fauzan, persaingan harga juga menjadi hal yang sangat serius bagi suatu usaha. Dalam dunia pasar, setiap pemilik usaha tentunya berlomba-lomba untuk menjadikan usahanya lebih unggul daripada yang lain. Mulai dari membentuk harga yang lebih murah dari yang lainnya. Munculnya harga yang lebih murah daripada usaha milik Bapak Fauzan dapat mengurangi permintaan konsumen pada budidaya milik Bapak fauzan. Oleh karena itu sebagai pelaku usaha, Bapak Fauzan harus menerapkan strategi pasar dan memantau keadaan harga-harga dari pesaing.

c. Ancaman hama dan penyakit

Dalam melakukan usaha khususnya budidaya pepaya california seperti milik Bapak Fauzan. Ancaman hama dan penyakit dapat menjadi masalah yang sangat serius jika tidak segera ditangani. Hama dan penyakit yang melanda budidaya pepaya dapat menjadi kerugian bagi pemilik budidaya. Hama yang dapat terjadi pada pohon pepaya cuku banyak dan dapat menghambat penghasilan buah

pepaya. Hama dan penyakit yang biasanya terjadi pada pohon pepaya seperti pada gambar berikut :



Gambar 5.3 Penyakit tepung pada daun pepaya



Gambar 5.4 Penyakit busuk buah



Gambar 5.5 Penyakit busuk akar dan pangkal batang



Gambar 5.6 Penyakit bintik hitam

5.2 *Internal Factors Analysis Summary* (IFAS)

IFAS adalah faktor yang mempertimbangkan suatu usaha untuk membuat strategi bisnis khusunya pada budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan. Faktor internal terdiri dari dua kategori yaitu kekuatan dan kelemahan. Faktor kekuatan dibedakan menjadi emapat rating yaitu 1, 2, 3, 4. Pada rating tersebut menunjukkan bahwa semakin besar nilai yang dihasilkan, maka semakin besar juga kekuatan yang dimiliki suatu usaha. Faktor kelemahan dapat diklasifikasikan dalam 4 rating yaitu 1, 2, 3, 4. Pada rating tersebut menunjukkan bahwa semakin kecil rating yang dihasilkan pada faktor kelemahan, menunjukkan besarnya kelemahan yang terjadi pada suatu usaha dan sebaliknya. Penilaian pada faktor kekuatan dan kelemahan didapat dari data kuesioner penelitian yang telah diolah.

Tabel 5.3 Matrik IFAS

Faktor internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Kualitas bibit pepaya	0,16	3	0,48
2. Jaringan Pemasaran	0,09	3	0,27
3. Produktivitas yang cukup besar	0,12	4	0,56
4. Potensi SDM	0,12	4	0,56
5. Modal sendiri	0,13	3	0,36
Sub Total	**0,62**		**2,23**
Kelemahan			
1. Terbatasnya modal	0,08	2	0,16
2. Kurangnya inovasi	0,10	3	0,30
3. Kurangnya kemampuan promosi	0,08	2	0,16
4. Kurangnya lahan budidaya	0,12	2	0,24
Sub Total	**0,38**		**0,86**
Total Skor	**1**		**3,09**

Sumber : Data primer diolah (2025)

Pada tabel 8 menunjukkan faktor IFAS (kekuatan dan kelemahan) dari usaha budidaya pepaya califronia milik Bapak Fauzan. Pada usaha tersebut terdapat 5 kekuatan yang dapat dimanfaatkan seperti yang tercantum pada tabel diatas. Faktor kekuatan paling tinggi yang dimiliki pada budidaya pepaya california milik Bapak fauzan yaitu produktivitas yang cukup besar dengan skor 0,56. Hal tersebut dikarenakan pada budidaya yang dilakukan Bapak Fauzan memiliki produktivitas yang cukup tinggi. Hal tersebut juga menjadi daya tarik bagi konsumen yang ingin membeli hasil budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan. Pada urutan kedua terdapat potensi SDM denga nilai yang sama yaitu 0,56. Potensi SDM pada suatu budidaya sangat penting, karena dibutuhkan seseorang yang terampil dan ahli di bidangnya. Selain itu seseorang tersebut harus mengerti mengenai pepaya california. Selanjutnya di urutan ketiga yaitu kualitas bibit pepaya dengan skor 0,48. Untuk menghasilkan buah pepaya yang berkualitas tentunya dibutuhkan bibit pepaya yang bagus. Dengan bibit pepaya yang berkualitas akan menghasilkan buah pepaya yang bagus. Dan sebaliknya, jika bibit pepaya yang digunakan itu tidak bagus dan kurang maksimal maka akan mempengaruhi hasil panen dari buah pepaya itu sendiri. Modal sendiri berada pada urutan ke empat dengan skor 0,36. Dengan menggunakan modal sendiri, dapat mengurangi beban daripada menggunakan modal orang lain. Dengan modal sendiri lebih tenang dalam menjalankan usaha dan tidak ada yang perlu dikhawatirkan. Pada urutan ke lima yaitu jaringan pemasaran dengan skor 0,27. Jaringan pemasaran yang luas dapat berpengaruh baik pada suatu usaha. Proses pemasaran adalah proses pengenalan usaha terhadap khlayak konsumen. Jika jaringan pemasaran yang dilakukan kurang baik maka keberlangsungan suatu usaha juga akan terganggu.

Pada usaha budidaya pepaya california milik Bapak fauzan memiliki 4 kelemahan yang perlu dicari jalan keluarnya agar keberlangsungan usahanya tetap terjaga. Skor terbesar dalam usaha budidaya milik Bapak Fauzan adalah kurangnya inovasi dengan skor 0,30. Kurangnya inovasi pada budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan menjadi penghambat berjalannya suatu usaha. Suatu usaha jika tidak melakukan inovasi tidak akan mampu beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di pasar, tidak dapat mengikuti perkembangan dan tidak

dapat memanfaatkan peluang yang ada. Skor tertinggi kedua 0,24 yaitu kurangnya lahan budidaya. Dalam usaha budidaya, lahan adalah elemen nomor satu. Jika lahan yang digunakan sangat memadai maka akan berpengaruh pada hasil budidaya. Dan sebaliknya, jika lahan yang digunakan sangat minim maka hasil budidaya tidak maksimal. Pada urutan ketiga terdapat terbatasnya modal dengan skor 0,16. Dalam suatu usaha, modal adalah hal yang sangat penting. Jika modal yang digunakan sudah maksimal maka dalam menjalankan budidaya menjadi lancar. Seperti dalam budidaya pepaya california dibutuhkan perawatan pohon pepaya dari hama dan penyakit yang tentunya dibutuhkan modal untuk keperluan perawatan. Jika modal yang ada itu terbatas maka perawatan pohon pepaya juga terganggu. Pada urutan terakhir yaitu kurangnya kemampuan promosi dengan skor 0,16. Jika dalam suatu usaha kurang dalam melakukan promosi maka masyarakat tidak akan mengenal usaha apa yang dilakukan. Pada usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan kurang dalam memanfaatkan teknologi seperti Tiktok untuk mempromosikan usahanya. Di era yang modern ini, penggunaan Tiktok menjadi nomor satu yang sering digunakan masyarakat. Promosi di Tiktok dapat dilakukan dengan membuat konten konten menarik sehingga penonton tertarik dan bisa berkeinginan untuk membeli.

5.3 *ExternalFactors Analysis Summary* (EFAS)

EFAS adalah matriks yang memberikan penjelasan tentang pengaruh dari faktor eskternal yang mungkin terjadi pada suatu usaha. Faktor tersebut terbagi menjadi dua kategori diantaranya faktor peluang dan ancaman. Pada faktor peluang dibagi menjadi empat penilaian yaitu 1, 2, 3, 4. Angka tersebut menunjukkan bahwa semakin besar nilai yang diberikan, maka semakin besar juga peluang yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Pada faktor ancaman dibagi menjadi empat penilaian yaitu 1, 2, 3 dan 4. Angka tersebut menunjukkan bahwa semakin kecil nilai yang diberikan, maka semakin besar ancaman yang mungkin terjadi bagi perusahaan tersebut. Pembobotan pada peluang dan ancaman didapat dari data kuesioner yang telah diolah seperti tabel dibawah ini :

Tabel 5.4 Matrik EFAS

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Dukungan dari pemerintah	0,12	1	0,12
2. Peluang pasar	0,20	4	0,80
3. Kondisi lingkungan	0,19	4	0,76
4. Meningkatnya pesanan pepaya california	0,11	3	0,33
Sub Total	**0,62**		**2,01**
Ancaman			
1. Munculnya pesaing baru	0,13	3	0,39
2. Persaingan harga	0,11	2	0,22
3. Ancaman hama dan penyakit	0,14	3	0,42
Sub Total	**0,38**		**1,03**
Total Skor	**1**		**3,04**

Sumber : Data primer diolah (2025)

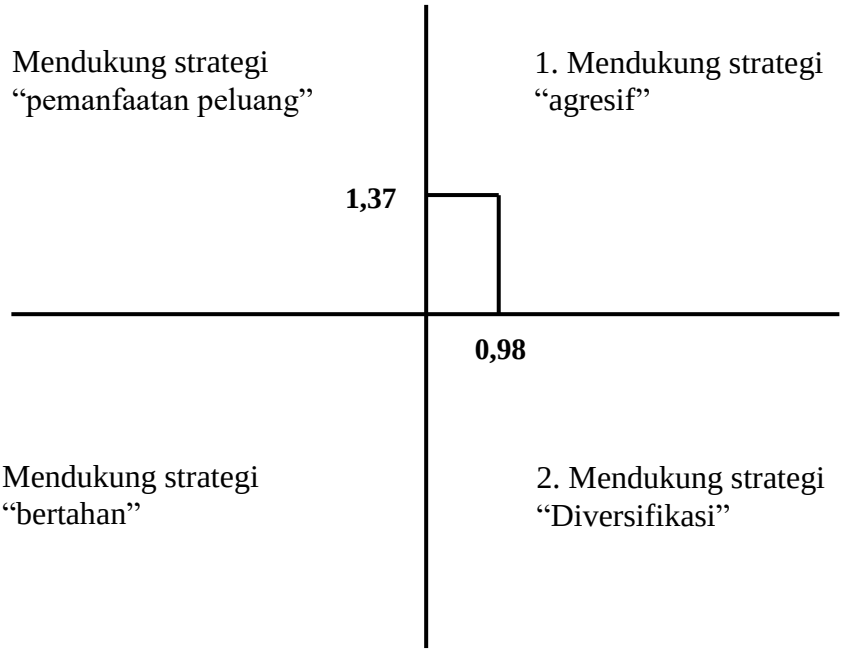
Pada tabel 9 diatas dapat dilihat bahwa usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan memiliki 4 peluang yang dapat dimanfaatkan untuk kemajuan usahanya. Faktor peluang dengan skor paling tinggi 0,80 yaitu peluang pasar. Permintaan akan buah pepaya di pasar sangat berpotensi untuk usaha Bapak Fauzan karena permintaannya cukup tinggi. Pada urutan kedua yaitu kondisi lingkungan dengan skor 0,76. Kondisi lingkungan yang ditempati Bapak fauzan sebagai lahan budidaya sudah sangat baik. Dengan suhu dan cuaca yang sangat cocok jika ditanami pohon pepaya. Kondisi tersebut menjadi peluang yang besar dalam keberlangsungan budidaya pepaya california milik Bapak fauzan. Meningkatnya pesanan pepaya california berada pada urutan ketiga dengan skor 0,33. Meningkatkan permintaan akan buah pepaya baik di luar maupun di dalam kota menjadi peluang yang harus dimanfaatkan oleh Bapak Fauzan. Pada urutan terakhir dengan skor 0,12 yaitu dukungan dari pemerintah. Dukungan dari pemerintah bisa berupa bantuan modal dan pelatihan keterampilan.

Sedangkan faktor ancaman pada budidaya pepaya california milik Bapak fauzan terdapat 3 faktor yang dijelaskan dalam tabel 9 diatas. Faktor ancaman dengan skor paling tinggi yaitu ancaman hama dan penyakit (0,42). Terjadinya hama dan penyakit pada pohon pepaya menjadi hal yang sangat serius jika tidak ditangani dengan cepat dan benar. Hama dan penyakit dapat berpengaruh pada penghasilan buah pepaya ketika panen dan dapat menyababkan kerugian bagi pemilik usaha. Pada urutan kedua dengan skor 0,39 yaitu munculnya pesaing

baru. Dalam suatu usaha pasti muncul beberapa ancaman seperti pesaing baru. Pesaing baru dapat menjadi hal yang dapat mematahkan semangat sekaligus dapat memaksa seorang pelaku usaha untuk merencanakan strategi apa yang akan dilakukan selanjutnya agar usaha tetap berjalan dengan lancar. Persaingan harga berada di urutan terakhir dengan skor 0,22. Dengan munculnya pesaing baru, tentunya harga juga ikut bersaing. Hal tersebut bisa menjadi penghambat berjalannya suatu usaha. Karena mayoritas konsumen tentunya akan lebih memilih harga yang lebih murah. Hal tersebut juga menjadi faktor menurunnya penghasilan suatu usaha.

5.4 Diagram SWOT

Pada diagram SWOT, sumbu X didapat dari total nilai IFAS (total skor kekuatan – total skor kelemahan). X = S – W = 2,23 – 0,86 = 1,37. Untuk sumbu Y didapat dari total nilai EFAS (total skor peluang – total skor ancaman). Y = O – T = 2,01 – 1,03 = 0,98.



Gambar 5.7 Diagram SWOT

Sumber : Data primer diolah (2025)

Berdasarkan gambar diagram SWOT diatas, menunjukkan bahwa usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan berada di kuadran 1 dengan nilai IFAS 1,37 dan nilai EFAS 0,98. Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa keadaan usaha budidaya milik Bapak Fauzan mendukung stratgei agresif. Dimana strategi

tersebut mendukung usaha budidaya pepaya california ini untuk memaksimalkan segala kekuatan dan peluang yang ada untuk mencapai kesuksesan usaha. Oleh karena itu, kekuatan dan peluang yang ada pada usaha budidaya pepaya california sebaiknya bisa dimanfaatkan dengan baik oleh Bapak Fauzan.

5.5 Matrik SWOT

Matrik SWOT adalah alat yang digunakan pada usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan untuk membentuk strategi usaha. Matrik SWOT ini dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman eskternal yang akan di hadapi dan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang telah dimiliki.

Tabel 5.5 Matrik SWOT

IFAS / EFAS	**Kekuatan (S)** 1. Kualitas bibit pepaya 2. Jaringan pemasaran 3. Produktivitas yang cukup tinggi 4. Potensi SDM 5. Modal sendiri	**Kelemahan (W)** 1. Terbatasnya modal 2. Kurangnya inovasi 3. Kurangnya kemampuan promosi 4. Kurangnya lahan budidaya
Peluang (O) 1. Dukungan dari pemerintah 2. Peluang pasar 3. Kondisi lingungan 4. Meningkatnya pesanan pepaya california	**Strategi SO** Mempertahankan kualitas bibit pepaya yang digunakan, mempertahankan produktivitas tetap tinggi, mampu memanfaatkan peluang pasar guna meningkatkan permintaan pesanan akan buah pepaya california. (S1, S3, O2, O4)	**Strategi WO** Membentuk kerja sama untuk menambah modal, menciptakan inovasi baru, memanfaatkan teknologi untuk promosi, memperluas lahan budidaya sehingga mampu memenuhi peluang pasar yang ada. (W1, W2, W3, W4, O2)
Ancaman (T) 1. Munculnya pesaing baru 2. Persaingan harga	**Strategi ST** Mempertahankan kualitas bibit pepaya dan memperluas jaringan	**Strategi WT** Menciptakan inovasi baru, meningkatkan promosi, memperluas lahan

3. Ancaman hama dan penyakit	pemasaran sehingga mampu bertahan dalam persaingan harga dan munculnya pesaing baru. (S1, S2, T1, T2)	budidaya dan mengatasi pesaing baru, persingan harga, ancaman hama dan penyakit. (W2, W3, W4, T3)

Sumber : Data primer diolah (2025)

Berdasarkan tabel 10 diatas menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat didasarkan pada kombinasi faktor internal dan faktor eksternal, kombinasi tersebut dapat ditunjukkan dalam diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut :

1. Strategi SO (*Strenght-Opportunity*)

Strategi pada usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan dengan memanfaatkan segala kekuatan dan peluang yang seperti mempertahankan kualitas bibit pepaya california, menjaga produktivitasnya yang tinggi dan mampu memanfaatkan peluang pasar yang ada untuk meningkatkan permintaan buah pepaya california (S1, S3, O2, O4). Strategi tersebut harus terus dilakuan demi terciptanya kesuksesan sebuah usaha.

2. Strategi ST (*Strenght-Threat*)

Strategi pada budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan dengan menerapkan dan menggunakan seluruh kekuatan untuk mengatasi segala ancaman dan masalah seperti mempertahankan kualitas bibit dan memperluas jaringan pemasaran untuk bisa bersaing dengan pesaing baru dan mampu bertahan dalam persaingan harga (S1, S2, T1, T2).

3. Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan dengan menutupi dan mengatasi segala kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada seperti membentuk kerjasama guna menambah modal, menciptakan inovasi baru, memanfaatkan teknologi untuk promosi dan memperluas lahan budidaya sehingga mampu memenuhi peluang pasar yang ada (W1, W2, W3, W4, O2).

4. Strategi WT (Weakness-Threat)

Strategi pada budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan dengan mengatasi segala kelamahan dan ancaman yang ada pada usaha tersebut. Seperti menciptakan inovasi baru, meningkatkan promosi sehingga mampu mengatasi

adanya pesaing baru, persaingan harga dan adanya ancaman hama dan penyakit (W2, W3, W4, T3).

5.7 Pembahasan Strategi Pengembangan Pepaya California

Beradasarkan analisis SWOT diatas diketahui bahwa usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan didapatkan hasil bahwa posisi usaha berada pada kuadran 1 dengan nilai IFAS 1,37 dan nilai EFAS 0,98. Dimana pada kuadran 1 ini, mendukung strategi yang agresif. Pada kuadran 1 ini menggunakan strategi SO yang berdasarkan jalan pikiran suatu usaha dengan memanfaatkan seluruh kekuatan pada usaha umtuk memanfaatkan peluang seluruhnya. Strategi terbaik yang dapat diciptakan dalam strategi SO seperti :

1. Mempertahankan kualitas bibit pepaya yang digunakan, dengan cara melakukan penyiraman teratur agar media tanam lembap serta melakukan pemupukan dengan pupuk daun dan NPK. Selain itu, perlu untuk menjaga kebersihan lahan dan memilih benih pepaya yang berkualitas. Menurut manajemen pertanian, pemupukan dan perawatan bibit sangat diperlukan untuk keberhasilan suatau budidaya.
2. Mempertahankan produktivitas tetap tinggi. Hal tersebut bisa dilakukan dengan melakukan perawatan tanaman seperti pemangkasan, pemupukan, penyiraman dan penggemburan tanah. Selain itu perlu adanya perawatan buah dan pencegahan hama seperti penjarangan buah dan pembungkusan buah. Seperti pada penelitian terdahulu oleh Randa Achmad Efendi (2021) dengan judul "Strategi Pengembangan Pemasaran Pepaya California (*Carica Papaya L*) di Kelurahan Maharani Kecamatan Rumbai Barat Kota Pekanbaru Provinsi Riau. Produktivitas dapat dipertahankan dengan merawat tanaman pepaya california.
3. Mampu memanfaatkan peluang pasar guna meningkatkan permintaan pesanan akan buah pepaya california milik Bapak Fauzan (S1, S3, O2, O4). Hal tersebut dilakukan dengan menggunakan media sosial untuk mempromosikan suatu usaha seperti WA, Facebook dan Instagram. Pada Penelitian Mutiah NST (2023) dengan judul "Analisis Saluran Pemasaran Dan Profitabilitas Pepaya California (*Carica Papaya L*) Di Desa Runding Kecamatan Panyabungan Barat Kabupaten Mandaling Natal Provinsi Sumatera Utara. Memanfaatkan peluang pasar dengan melakukan analisis pasar, riset pelanggan dan promosi.

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Faktor Internal seperti kualitas bibit pepaya yang bagus dan jaringan pemasaran berpengaruh dalam budidaya pepaya california di Desa Kesambirampak. Sedangkan aktor Eksternal seperti peluang pasar dan kondisi lingkungan berpengaruh dalam budidaya pepaya california di Desa Kesambirampak.
2. Strategi pengembangan budidaya pepaya california SO yaitu : mempertahankan kualitas bibit pepaya california, menjaga produktivitasnya yang tinggi dan mampu memanfaatkan peluang pasar yang ada untuk meningkatkan permintaan buah pepaya california pada usaha budidaya pepaya california milik Bapak Fauzan.

6.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada budidaya pepaya califronia milik Bapak Fauzan, saran yang dapat diberikan adalah :

1. Pemilik usaha budidaya pepaya califronia diharapkan mampu menganalisa kondisi internal dan eksternal pada usahanya. Seperti mampu melihat ancaman dan kelemahan yang bisa berdampak buruk pada usahanya. Serta diharapkan mampu untuk memanfaatkan pelaung dan kekuatan demi kesusesan usahanya.
2. Strategi pengembangan pada budidaya pepaya california adalah SO (*Strenght-Opportunity*) seperti mempertahankan kualitas bibit pepaya california, menjaga produktivitasnya yang tinggi dan mampu memanfaatkan peluang pasar yang ada untuk meningkatkan permintaan buah pepaya california di desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan, Kabupaten Situbondo.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistika Provinsi Jawa Timur. (2023). *Produksi Buah Pepaya California Provinsi Jawa Timur 2021-2023.*

Efendi, R, A. 2021. *Strategi Pengembangan Pemasaran Pepaya California (Carica Papaya L) di Kelurahan Maharani Kecamatan Rumbai Barat Kota Pekanbaru Provinsi Riau.*

Jorgiyanto. 2005. Dalam Jurnal Mashuri, Dwi. 2020. Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. Diakses Pada Tanggal 29 April 2025. file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/205-Article%20Text-954-2-10-20200413.pdf

Lestari, D. (2023). *Analisis Strategi Pengembangan Budidaya Pepaya California Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Islam.*

Fahmi, Irham. 2014. *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi.* Bandung : Alfabeta.

Rozi, F. *Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Pepaya Dalam Meningkatkan Pendapatan masyarakat Desa Sayur Matua Kecamatan Naga Juang.*

Firdamayanti, Erni, Mutmainnah. 2021. Strategi Pemasaran Pupuk Kotoran Sapi Balai Penyuluhan Pertanian (BPP) Kecamatan Sendana Kota Palopo. Wanatani: Jurnal Ilmu Pertanian, Vol. 1, No. 2.

Gloss ett all. 2012. *Dalam Jurnal* Dharmawati, Made. 2019. *Kewirausahaan,* Jakarta: Raja Grafindo Persada. https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=1137037&__cf_chl_tk=jiunPqENalBY6Qf.XoN40aGhLQj4NY48UW7WBMElEgk1721298323-0.0.1.1-4521

Hariadi. 2005. *Dalam jurnal* Megawati, Elizabert. 2021. Manajemen Strategi Dalam Meningktakab Daya Saing PT POS (PERSERO) Indonesia di Kota Makasar. *http://repository.unhas.ac.id/id/eprint/17755/2/E21116304_skripsi_bab*

Mujiarto. 2006. *Dalam jurnal* Fajri, Nurul. 2014. *Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan dan Modal Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kelontong di Pasar Peunayong Kota Banda Aceh.*

Novita. 2016. Bertanam Varietas Unggul Pepaya California. Pustaka Baru Press, Yogyakarta.

NST, M. 2023. *Analisis Saluran Pemasaran Dan Profitabilitas Pepaya California (Carica Papaya L) Di Desa Runding Kecamatan Panyabungan Barat Kabupaten Mandaling Natal Provinsi Sumatera Utara*.

Rahmaniah, Arhim, Kaimuddin. (2022). *Strategi Pengembangan Usaha Pepaya California (Studi Kaus Kelompok Tani Buraq mandar Desa Bukit Samang Kecamatan Sendana Kabupaten Majene).*

Rangkuti, Freddy. (2018). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, dan OCAI. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.https://www.scribd.com/document/436008930/Analisis-SWOT-Rangkuti-2017-pdf*

Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kuantitatif dan R&D.* Alfabets Bandung.

Sugiyono. 2019. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kuantitatif dan R&D.* Alfabets Bandung.

Windiana, Magdalena. 2022. Pengertian dan Strategi Pengembangan Usaha. https://seller.bukalapak.com/info/blog/seller-guide/118884pengembangan-usaha-adalah-pengertian-dan-pengembangan-usaha

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

KUESIONER

Strategi Pengembangan Usaha Pepaya California Di Desa Kesambirampak Kecamatan Kapongan Kabupaten Situbondo.

I. Identitas Responden Petunjuk : Berikan (x) pada kotak jawaban sesuai dengan identitas anda.

Indentitas Responden					
Nama					
Jenis Kelamin			Pria		Wanita
Pendidikan Terakhir			SD		SLTP
			SARJANA		PRASARJANA
Umur					
Jumlah Anggota Keluarga					

II. Kuesioner Membahas Usaha Pepaya California

1. Sejak kapan berdirinya usaha budidaya pepaya california?
2. Berapa jumlah modal yang diperlukan untuk membuka usaha budidaya pepaya california?
3. Darimanakah sumber modal yang anda gunakan dalam budidaya pembesaran pepaya california?
4. Berapakah harga jual pepaya california?
5. Berapakah pendapatan usaha pepaya california?
6. Berapa lama proses budidaya pepaya california?
7. Berapa jumlah produksi pepaya california sekali panen?
8. Berapa banyak pepaya california yang mampu terjual dalam perbulan?
9. Apakah budidaya pepaya california sudah mensejahterakan?
10. Berapa Besar permintaan konsumen terhadap pepaya california?

11. Sudah berapa luas jaringan Pasarnya?
12. Apakah ada yang membuat harga pepaya california tidak stabil?
13. Dimana saja daerah pemasaran produk pepaya california?
14. Adakah upaya anda menarik pembeli (promosi/iklan)?
15. Bagaimana anda mengatasi selera pasar yang tidak menentu?
16. Apakah ada peran pemerintah dalam membantu budidaya pepaya california?
17. Dalam pemasarannya apakah anda menjalin kemitraan/kerjasama?
18. Berapa jumlah tenaga kerja yang anda miliki saat ini?
19. Berapa jam tenaga kerja anda bekerja dalam satu hari?
20. Berapa gaji tenaga kerja anda setiap bulannya?

KUISIONER SWOT

Tentukan rating dan bobot dari masing-masing faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) berikut ini dengan menggunakan tanda (x) pada pilihan Saudara yang dianggap paling sesuai berikut terdiri dari:

Rating sebagai berikut :

- Rating 4 : Sangat Tinggi
- Rating 3 : Tinggi
- Rating 2 : Rendah
- Rating 1 : Sangat Rendah

Bobot sebagai berikut :

- Bobot 0,20 : Sangat Kuat
- Bobot 0,15 : Di atas Rata-rata
- Bobot 0,10 : Rata-rata
- Bobot 0,05 : Di Bawah Rata-rata

Identitas responden

No	Nama	Peran
1	Bapak Fauzan	Pemilik USaha
2	Ibu Mila	Konsumen
3	Yon hadi	Konsumen
4	Bpk. Fendi	Konsumen

A. Rating

A. Rating Faktor Internal	Fauzan	Mila	Yon	Fendi
1. Kekuatan				
a. Kualitas bibit pepaya california				
b. Potensi SDM				
c. Jaringan Pemasaran				
d. Produktivitas yang cukup tinggi				
e. Modal Sendiri				
2. Kelemahan				
a. Keterbatasan Modal				
b. Kurangnya inovasi				
c. Kurangnya kemampuan promosi				
d. Kurangnya lahan				
B. Rating Faktor Eksternal				
1. Peluang				

a. Dukungan dan perhatian pemerintah

b. Peluang pasar yang cukup tinggi
c. Kondisi lingkungsn yang cocok
d. Meningkatnya pesanan untuk pepaya california

2. Ancaman

a. Munculnya pesaing baru
b. Persaingan harga antar pesaing
c. Ancaman hama & penyakit

B. Bobot

A. Rating Faktor Internal	Fauzan	Mila	Yon	Fendi
1. Kekuatan				
a. Kualitas bibit pepaya california				
b. Potensi SDM				
c. Jaringan Pemasaran				
d. Produktivitas yang cukup tinggi				
e. Modal Sendiri				
2. Kelemahan				
a. Keterbatasan Modal				
b. Kurangnya inovasi				
c. Kurangnya kemampuan promosi				
d. Kurangnya lahan				
B. Rating Faktor Eksternal				
1. Peluang				
a. Dukungan dan perhatian pemerintah				
b. Peluang pasar yang cukup tinggi				
c. Kondisi lingkungan yang cocok				
d. Meningkatnya pesanan untuk pepaya california				
2. Ancaman				
a. Munculnya pesaing baru				
b. Persaingan harga antar pesaing				
c. Ancaman hama & penyakit				

Lampiran 2. Hasil Rating

INDIKATOR	RATING				TOTAL	RATA-RATA
Kekuatan	1	2	3	4		
Kualitas bibit pepaya california	3	3	3	3	12	3
Potensi SDM	2	3	3	4	12	3
Jaringan Pemasaran	4	4	4	4	16	4
Produktivitas yang cukup tinggi	4	4	4	4	16	4
Modal Sendiri	3	3	4	2	12	3
Kelemahan						
Keterbatasan Modal	2	2	2	2	8	2
Kurangnya inovasi	3	3	3	3	12	3
Kurangnya kemampuan promosi	2	2	3	1	8	2
Kurangnya lahan	1	2	2	3	8	2
Peluang						
Dukungan dan perhatian pemerintah	1	1	1	1	4	1
Peluang pasar yang cukup tinggi	4	4	4	4	16	4
Kondisi lingkungan yang cocok	4	4	4	4	16	4
Meningkatnya pesanan untuk pepaya	3	3	3	3	12	3
Ancaman						
Munculnya pesaing baru	2	2	4	4	8	3
Persaingan harga antar pesaing	2	2	2	2	8	2
Ancaman hama & penyakit	3	3	3	3	12	3

Lampiran 3. Bobot

INDIKATOR	RATING				TOTAL	RATA-RATA
Kekuatan	1	2	3	4		
Kualitas bibit pepaya	0,20	0,10	0,20	0,15	0,65	0,16
Potensi SDM	0,10	0,10	0,10	0,05	0,35	0,09
Jaringan Pemasaran	0,10	0,10	0,15	0,15	0,5	0,12
Produktivitas yang cukup tinggi	0,15	0,10	0,10	0,15	0,5	0,12
Modal Sendiri	0,15	0,10	0,15	0,20	0,60	0,13
Kelemahan						
Keterbatasan Modal	0,10	0,10	0,10	0,05	0,035	0,08
Kurangnya inovasi	0,10	0,10	0,10	0,10	0,40	0,10
Kurangnya kemampuan promosi	0,10	0,05	0,10	0,10	0,35	0,08
Kurangnya lahan	0,15	0,10	0,10	0,15	0,5	0,12
Peluang						
Dukungan dan perhatian pemerintah	0,15	0,10	0,15	0,10	0,5	O,12

Peluang pasar yang cukup	0,20	0,20	0,20	0,20	0,80	0,20
Kondisi lingkungan yang cocok	0,15	0,10	0,10	0,10	0,45	0,11
Meningkatnya pesanan untuk pepaya california	0,15	0,10	0,10	0,10	0,45	0,11
Ancaman						
Munculnya pesaing baru	0,15	0,10	0,10	0,10	0,45	0,11
Persaingan harga antar pesaing	0,10	0,10	0,10	0,15	0,5	0,12
Ancaman hama & penyakit	0,16	0,10	0,10	0,20	0,56	0,14

Lampiran 4. Perhitungan Skor Faktor Internal

Kekuatan	Rating	Bobot	Skor
S1	3	0,16	0,48
S2	3	0,09	0,27
S3	4	0,12	0,56
S4	4	0,12	0,56
S5	3	0,13	0,36
			2,23
Kelemahan			
W1	2	0,08	0,16
W2	3	0,10	0,30
W3	2	0,08	0,16
W4	2	0,12	0,24
			0,86
Variabel	**X = S - W**	**= 2,23 – 0,86**	**X= 1,37**

Lampiran 5. Perhitungan Skor Faktor Eksternal

Kekuatan	Rating	Bobot	Skor
O1	1	0,12	0,12
O2	4	0,20	0,80
O3	4	0,19	0,76
O4	3	0,11	0,33
			2,01
Kelemahan			
T1	3	0,13	0,39
T2	2	0,11	0,22
T3	2	0,14	0,42
			1,03
Variabel	**Y = O - T**	**= 2,01 – 1,37**	**Y= 0,64**

Lampiran 6. Dokumentasi



Gambar 1. Lahan Budidaya Pepaya California



Gambar 2. Bibit Pepaya California



Gambar 3. Hasil Budidaya Pepaya California