



Prospek Pengembangan Usahatani Tomat di Lahan Joni Roma Farm Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka

Yohanes Irfon Hendrian¹, Sarlina Noni²

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Nipa Indonesia

Email: sarlinanoni72@gmail.com

Info Artikel

Sejarah Artikel:

Diterima: 7 Januari 2022

Direvisi: 15 Januari 2022

Dipublikasikan: Januari 2022

e-ISSN: 2089-5364

p-ISSN: 2622-8327

DOI: 10.5281/zenodo.5905570

Abstract:

Market demand for tomato commodities from year to year is increasing however, until now there are still many obstacles experienced by tomato farmers, ranging from problems of applying proper cultivation techniques, pest and disease problems to tomato crops, to problems marketing crops. This research aims to find out the Prospects for Tomato Farming Development in Joni Roma Farm Village Nita District Nita District Sikka Regency. As for the results of the research obtained that: the prospects of developing tomato farming business in Joni Roma Farm Land Nita Village Nita District Nita Sikka Regency, namely 1).increase market demand by utilizing, land area and supporting land in tomato cultivation, 2). utilizing technology and agroclimat land to improve product quality, 3) increase profits by increasing production through the utilization of labor and groups

Keywords: *the prospect of tomato farming development*

PENDAHULUAN

Permintaan pasar terhadap komoditas tomat dari tahun ke tahun semakin meningkat namun, hingga saat ini masih banyak kendala yang dialami para petani tomat, mulai dari masalah penerapan teknik budidaya yang tepat, masalah hama dan penyakit terhadap tanaman tomat, hingga masalah pemasaran hasil panen (Media, 2007). Kegiatan usahatani bertujuan agar memperoleh keuntungan maksimal, namun hal itu hanya dapat dicapai apabila penggunaan faktor produksi dalam keadaan optimal. Produksi optimal memiliki arti produksi yang dapat dicapai dengan suatu

pertimbangan atau tujuan tertentu. Salah satu tujuan usahatani adalah mencapai keuntungan maksimal. Keuntungan maksimal akan dicapai bila petani telah menggunakan faktor produksi secara efisien. Luas lahan akan mempengaruhi produksi dan keuntungan usahatani. Penentuan jumlah lahan optimal yang tepat merupakan salah satu cara meningkatkan produksi dengan tujuan mencapai keuntungan maksimal.

Joni Roma farm merupakan lokasi usahatani budidaya hortikultura. Tanaman hortikultura yang diusahakan adalah tomat dengan sistem pemulsaan, cabe, dan porang. Tanaman tomat adalah komoditas

yang mudah rusak dan petani tidak mempunyai teknologi untuk mengatasi hal tersebut, maka petani dengan terpaksa akan menerima harga jual yang berlaku dipedagang, sehingga terkadang harga jual di pasar tinggi ketika produksi tomat sedikit, namun sebaliknya jika produksi melimpah maka harga akan turun. Menuju pertanian yang modern diperlukan sarana produksi, informasi, ilmu pengetahuan dan teknologi yang berasal dari luar untuk meningkatkan kualitas petani. Hal ini tidak terlepas dari faktor sosial ekonomi petani, pendapatan petani agar dapat menentukan tingkat penerapan teknologi usahatani tomat.

Hasil produksi tomat telah dipasarkan di wilayah Maumere dan sekitarnya dan sangat diminati oleh para konsumen. Hasil produksi tomat yang dihasilkan di lahan Joni Roma Farm memiliki pesaing pasar dengan tomat import dari luar wilayah kabupaten sikka. Oleh sebab itu, untuk menjawab ketersediaan tomat di pasaran dan terbatasnya tingkat produktivitas usaha tomat masyarakat local, maka para petani semakin giat untuk melakukan budidaya tanaman tomat. Untuk itu perlu melihat prospek kedepannya tentang budidaya tomat yang diusahakan para petani local dalam menyaingi masuknya produksi tomat dari daerah lainnya. Proses produktivitas tanaman tomat yang masih rendah dibandingkan dengan jumlah penduduknya semakin bertambah mengakibatkan permintaan terhadap tomat juga semakin meningkat.

METODOLOGI PENELITIAN

Tempat Dan Waktu

Penelitian ini dilakukan di Lahan Joni Roma farm Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka waktu penelitian akan dilaksanakan pada tanggal 6 September sampai dengan 17 Desember.

Metode Penarikan Sampel

Sampel yang dipilih menggunakan metode purposive sampling adalah salah satu teknik dalam penentuan sampel yang

menggunakan pertimbangan tertentu dalam pemilihan sampel. Menurut Sugiyono (2010) pengertiannya adalah: teknik untuk menentukan sampel penelitian dengan beberapa pertimbangan tertentu yang bertujuan agar data yang diperoleh nantinya bisa lebih representative. Sampel yang diambil diantaranya adalah penanggung jawab kebun, karyawan kebun, dan para pembeli umum, sebanyak 15 orang

Teknik Analisis Data

Untuk menganalisis data menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Treats*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunitise*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Matriks Internal Faktor Analisis Strategi (IFAS) Dan Eksternal

Faktor Analisis Strategi (EFAS)

Perkembangan budidaya tomat di Lahan Joni Roma Farm Desa Nita kecamatan nita, kabupaten sikka sangat bergantung pada kondisi internal dan eksternal lingkungan pertanian. Secara umum untuk menganalisis faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam pengembangan usahatani tomat digunakan faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usahatani tomat di Kabupaten Sikka.

Pengembangan usahatani tomat di Kabupaten Sikka khususnya di Desa Nita sangat tergantung pada kondisi internal dan eksternal dalam usahatani sebagai objek yang akan dikembangkan. Untuk itu perlu dianalisis potensi pengembangan usahatani tomat di Desa Nita serta dukungan kebijakan yang diperlukan.

Identifikasi Faktor Internal

Identifikasi faktor internal dilakukan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang dihadapi dalam proses pengembangan usahatani tomat di Lahan Joni Roma Farm Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 1 Faktor Internal Pengembangan Usahatani Tomat di Lahan Joni Roma Farm Desa Nita Kecamatan Nita.

FAKTOR INTERNAL

Kekuatan (strengths) S	Kelemahan (weakness) W
1. Tersedianya areal pengembangan tomat yang luas	1. Harga yang diatur oleh para pedagang
2. Keadaan lahan yang mendukung dalam budidaya tomat	2. Kurangnya kegiatan promosi
3. Kualitas produk	
4. Tersedianya tenaga kerja terampil	
5. Kelompok tani potensial dan sangat membantu dalam membantu petani.	

Sumber, Data Primer Hasil wawancara, 2021

Dari hasil analisis Tabel di atas menunjukkan faktor internal potensi pengembangan usahatani tomat di Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka yang terdiri atas kekuatan dan kelemahan. Dimana Terdapat lima faktor kekuatan dan dua kelemahan yang telah diidentifikasi. Yang berarti petani tomat memiliki kekuatan lebih besar kalau dibandingkan kelemahan sehingga dapat meminimalkan kelemahan yang ada.

Luas lahan sangat berpengaruh terhadap produksi. Selain luas lahan juga tenaga kerja, bibit, modal dan yang lainnya. Berdasarkan hasilwawancara para

petani, lahan Joni Roma sangat cocok untuk pengembangan usahatani tomat berdasarkan tekstur tanah yang subur banyak mengandung bahan organik cocok untuk ditanami berbagai macam tanaman sesuai dengan pengembangan usahatani dan juga sangat cocok untuk budidaya tomat. Pada sistem tanaman menggunakan plastik mulsa yang sangat membantu dalam proses produksi. Dalam produksi usahatani tomat, memiliki tenaga kerja yang cukup dan ketrampilan kerja yang baik. Para tenaga kerja selalu didampingi oleh penyuluh. Para petani yang bekerja di lahan joni roma, termasuk anggota kelompok tani, sehingga jika ada kesulitan, maka para petani selalu melakukan konsultasi dengan para penyuluh. Para petani selalu mendapatkan pelatihan baik oleh dinas atau pemerintah, juga oleh lembaga swasta yang bergerak di bidang pertanian. Tersedianya areal lahan produksi sangat cocok untuk pengembangan usahatani tomat. Lokasi usaha juga sangat mudah dijangkau baik oleh para petani, penyuluh maupun para pedagang. Tomat yang dihasilkan pada lokasi ini, memiliki kualitas yang baik, karena dapat dilihat dari kondisi buah tomat yang dihasilkan, dan penanganan paska panen yang tepat. Pada umumnya harga tomat di pasar tradisional kebanyakan diatur oleh pedagang pasar. Para petani hanya datang menjual secara keseluruhan atau utuh (biasanya menggunakan kerangka peti kayu), tidak secara eceran, sehingga harga penawaran tersebut tidak berbeda antara satu pedagang dan pedagang yang lainnya pada pasar tersebut. Jika hal ini tidak disetujui, maka para petani harus terpaksa menjual sendiri, artinya mereka terpaksa membiarkan lahan pertaniannya terbengkalai atau tidak terurus. Di pasar ini terlihat adanya kekuatan pasar yang cukup tinggi yang dilakukan oleh para pedagang lokal. Di pasar lokal maumere memiliki masalah harga yang sering ditentukan oleh para pedagang atau berfluktuasi harga yang besar. Harga tomat di pasar lokal

umumnya berfluktuasi sesuai musim, dengan peningkatan produksi tomat yang disebabkan oleh para pedagang. Maka sangat diperlukan peramalan terhadap harga tomat. Hal ini dilakukan agar dapat mengurangi kerugian akibat fluktuasi harga jual tomat yang besar. Akibat fluktuasi harga tomat yang besar tersebut, dapat merugikan pihak yang berkepentingan seperti petani dan konsumen. Lahan Joni Roma tidak atau kurang mealakukan promosi. Jika banyak yang tahu tentang lahan Joni Roma Farm, dan pemasarannya, maka akan ada banyak pedagang yang datang untuk melakukan penawaran, hal ini akan berpengaruh terhadap harga pasar yang ditawarkan.

Identifikasi Faktor Eksternal

Identifikasi faktor eksternal dilakukan untuk mengetahui peluang dan ancaman dalam pengembangan usahatani tomat di Desa Nita yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 2. Faktor Eksternal Pengembangan Usahatani tomat di Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka

FAKTOR EKSTERNAL	
PELUANG	ANCAMAN
1. Permintaan pasar yang cukup besar	1. Hama dan penyakit yang menyerang
2. Agroklimat lahan yang cukup baik untuk budidaya tomat	2. Pesaing yang terdapat dari luar daerah
3. Usaha tani yang bisa memberikan keuntungan	
4. penggunaan teknologi	
5. Memiliki pelanggan-pelanggan tetap	

Sumber, Data Primer Hasil wawancara, 2021

Dari segi agroklimatologi Desa Nita, Kecamatan Nita merupakan salah satu daerah yang memiliki kondisi

agroklimatologi yang sangat bagus dalam segi penanaman hortikultura untuk bercocok tanam karena suhunya yang bagus. Budidaya tomat sangat baik di daerah ini, dapat dilihat dari pertumbuhan dan hasil panen. Perkembangan teknologi masyarakat khususnya di Desa Nita Kecamatan Nita dalam pengembangan usahatani tomat dapat membuat parapetani lebih mudah dalam mengakses informasi - informasi yang berkaitan dengan pengembangan usahatani tomat. Salah satunya adalah penggunaan plastik mulsa, teknologi pembenihan, pupuk dan penggunaan sarana produksi lainnya. Perkembangan produksi tomat, selain di pantau oleh para petani, para penyulupun selalu datang untuk memamantau kegiatan produksinya. Usaha tani tomat menguntungkan kerana dibutuhkan oleh semua masyarakat, memiliki langganan tetap, sehingga sekali panen langsung laku dibeli oleh pedagang. Permintaan tomat di kota Maumere khususnya dan kabupaten Sikka umumnya, terus meningkat setiap tahun. Permintaan tomat yang tinggi dengan dari tahun ketahun seiring dengan peningkatan kebutuhan rumah tangga dan industri makanan yang semakin pesat seperti kebutuhan suntuik rumah makan dan kuliner yang lainnyan. Joni Roma Farm memiliki pasar langganan yang tetap. Hasil produksi tomat pada lahan usahatani Joni Roma Farm, sudah memiliki pedagang-pedangan tetap, hal ini berpengaruh pada permintaan dan harga tomat. Hanya pedagang tertentu yang memiliki kerja sama pemasaran dengan lahan Joni Roma.

Hadirnya pesaing dalam pemasaran tomat dapat menjadi suatu ancaman bagi para petani tomat, banyak tomat yang didatangkan dari kabupaten atau daerah lain seperti Ende, Makasar. Hadirnya pesaing dapat mempengaruhi harga tomat pada pasar, yang dapat merugikan para petani tomat lokal. Adanya serangan hama dan penyakit yang menjadi salah satu keluhan masalah dari para petani. Serangan hama menjadi salah satu masalah

yang menyebabkan kualitas buah tomat menurun, yang mana dapat mempengaruhi harga jual.

Setelah dilakukan identifikasi faktor internal dan faktor eksternal maka selanjutnya dapat dirincikan dalam analisis faktor internal dan eksternal. Berikut ini adalah rincian mengenai faktor internal pengembangan usahatani tomat pada tabel berikut

Tabel 3. Faktor Analisis Internal (IFAS) Strategi Pengembangan Usahatani tomat di Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka

NO	FAKTOR INTERNAL	Bobot	Reting	Nilai
Kekuatan				
1	Tersedianya area pengembangan tomat yang luas	0.14	4	0,56
2	Keadaan lahan yang mendukung dalam budidaya tomat	0.14	4	0,56
3	Kualitas produk	0.14	3	0,42
4	Tersedianya tenaga terampil	0.14	4	0,56
5	Kelompok tani potensial dan sangat membantu dalam membantu petani	0.14	3	0,42
	Sub Total Kekuatan	0,7		2,52
Kelemahan				
1	Harga yang diatur oleh para pelanggan	0.16	2	0,32
2	Kurangnya kegiatan promosi	0.14	2	0,28

Sub Total Kelemahan	0,30	0,60
TOTAL INTERNAL	1	3,12

Tabel 4. Faktor Analisis Eksternal (EFAS) Strategi Pengembangan Usahatani tomat di Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka

NO	FAKTOR EKSTERNAL	Bobot	Rating	Nilai
Peluang				
1	Permintaan pasar yang cukup besar	0.15	4	0.6
2	Agroklimat lahan yang cukup baik untuk budidaya tomat	0.16	3	0.48
3	Usaha tani yang bisa memberikan keuntungan	0.13	4	0.52
4	Penggunaan teknologi	0.13	4	0.52
5	Memiliki pelanggan tetap	0.16	4	0.64
	Sub Total peluang	0,73		2,76
Ancaman				
1	Hama dan penyakit yang menyerang	0.13	2	0.26
2	Pesaing yang terdapat dari luar daerah	0.14	1	0.14
	Sub Total Ancaman	0,27		0,40
TOTAL EKSTERNAL	1			3.16

Tabel 3 dan 4 faktor kekuatan (S) mempunyai nilai kekuatan 2,52 sedangkan kelemahan mempunyai nilai 0,60 ini berarti dalam strategi pengembangan usahatani tomat masih mempunyai kekuatan lebih baik daripada kelemahan-kelemahan yang ada. Seperti halnya pada IFAS, maka pada faktor strategis Eksternal (EFAS) juga dilakukan identifikasi yang hasilnya seperti tabel 9 menunjukkan bahwa untuk faktor-faktor peluang (O) nilai skornya yaitu 2,76 dan faktor-faktor

ancaman (T) yaitu 0,40 yang berarti bahwa dalam rangka pengembangan usahatani tomat masih ada peluang untuk strategi pengembangan di Desa Nita Kecamatan Nita, kabupaten Sikka, mengingat ancamannya lebih kecil dari peluang. Dengan tersusunnya matriks Internal Faktor Analisis Strategi (IFAS) dan Eksternal Faktor Analisis Strategi (EFAS) diatas maka dapat menghasilkan nilai skor pada masing-masing faktor internal dan eksternal sebagai berikut: Kekuatan: 2,52, Kelemahan : 0,60, Peluang : 2,76 dan ancaman : 0,40

Yang dapat digambarkan dalam rumusan matriks SWOT sebagai berikut: Tabel 5. Matriks Internal Faktor Analisis Strategi (IFAS) dan Eksternal Faktor Analisis Strategi (EFAS)

	Strenght (S)	Weakness(W)
EFAS		
IFAS		
Oppoturnity (O)	Strategi (SO) = 2,52 + 2,76 = 5,28	Strategi (WO) = 0,60 + 2,76 = 3,36
Threats (T)	Strategi (ST) = 2,52 + 0,40 = 2,92	Strategi (WT) = 0,60 + 0,40 = 1

Strategi pengembangan usahatani tomat di Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka berada pada posisi kuadran I, yang dimana merupakan posisi yang paling menguntungkan bagi para petani karena pada saat ini usahatani tomat memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat dimanfaatkan strategi yang harus dilakukan dalam kondisi ini adalah mengubah strategi yang sudah ada selama ini.

Alternatif Strategi

Strategi pengembangan usahatni tomat di Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka dapat dilakukan dengan beberapa alternatif. Penentuan altenatif

strategi yang sesuai bagi suatu pengembangan yaitu dengan cara membuat matrik SWOT ini dibuat berdasarkan faktor-faktor strategi internal (kekuatan dan kelemahan) maupun eksternal (peluang dan ancaman).

Untuk merumuskan alternatif strategi ini yang diperlukan dalam pengembangan usahatani tomat digunakan analisis matriks SWOT. Matriks SWOT ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dapat dipadukan dengan kekuatan dan kelemahan internal sehingga dihasilkan rumusan strategi pengembangan usaha. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi W-T, dan juga strategi S-T.

Tabel 6. Usahatani Tomat

<p>IFAS (Situasi Iternal)</p>	<p>Kekuatan(Strenghts) 1. Tersedianya areal pengembangan yang luas 2. Keadaan lahan yang mendukung dalam budidaya tomat 3. Kualitas produk 4. Tersedianya tenaga kerja terampil 5. Kelompok tani potensial dan sangat membantu dalam membantu petani.</p>	<p>Kelemahan(Weaknes) 1. Harga yang diatur oleh para pedagang 2. Kurang nya kegiatan promosi</p>
<p>EFAS (SituasiEksternal)</p> <p>Peluang(Oppoturn ities) 1. Permintaan pasar yang cukup besar 2. Agroklimat lahan yang cukup baik untuk budidaya tomat 3. Usaha tani yang bisa memberikan keuntungan 4. penggunaan teknologi 5. Memiliki pelanggan-pelanggan tetap</p>	<p>StrategiS-O 1. Meningkatkan permintaan pasar dengan memanfaatkan luas lahan dan lahan mendukung dalam budidaya tomat 2. Memanfaatkan teknologi dan agroklimat lahan untuk meningkatkan kualitas produk 3. Meningkatkan keuntungan dengan peningkatan produksi melalui pemanfaatan tenaga kerja dan kelompok tani</p>	<p>Strategi W-O 1. Meningkatkan promosi hasil tomat dengan menggunakan aplikasi teknologi 2. Perlu pemantauan harga pasar untuk mempertahankan pelanggan-pelanggan tetap</p>
<p>Ancaman(Threts) 1. Hama dan penyakit yang menyerang 2. Pesaing yang terdapat dari luar daerah</p>	<p>StrategiS-T 1. Memanfaatkan penggunaan lahan yang optimal dalam meningkatkan kualitas tomat untuk menghadapi pesaing 2. Memanfaatkan kelompok tani yang terlatih untuk membantu mengatasi serangan hama dan penyakit dengan penggunaan pestisida yang tepat.</p>	<p>Strategi W-T 1. Meningkatkan promosi untuk menghadapi pesaing 2. Perlunya pengontrolan harga pasar untuk menstabilkan produksi tomat.</p>

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2021

Dari hasil analisis menggunakan matriks IFAS Dan EFAS maka di peroleh sebuah langkah alternative dalam meningkatkan strategi pengembangan usahatani tomat di Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka menggunakan matriks SWOT. Dengan menggunakan matriks SWOT ini dapat diketahui beberapa faktor-faktor strategi yang berupa internal dan juga eksternal dimana internal terdiri dari kekuatan dan kelemahan sedangkan eksternal terdiri dari peluang dan ancaman.

Adapun alternatif strategi pengembangan usahatani tomat yaitu:

1. Strategi S-O
 - a. Meningkatkan permintaan pasar dengan memanfaatkan luas lahan dan lahan mendukung dalam budidaya tomat
 - b. Memanfaatkan teknologi dan agroklimat lahan untuk meningkatkan kualitas produk
 - c. Meningkatkan keuntungan dengan peningkatan produksi melalui pemanfaatan tenaga kerja dan kelompok tani
2. Strategi W-O
 - a. Meningkatkan promosi hasil tomat dengan menggunakan aplikasi teknologi
 - b. Perlu pemantauan harga pasar untuk mempertahankan pelanggan-pelanggan tetap
3. Strategi S-T
 - a. Memanfaatkan penggunaan lahan yang optimal dalam meningkatkan kualitas tomat untuk menghadapi pesaing
 - b. Memanfaatkan kelompok tani yang terlatih untuk membantu mengatasi serangan hama dan penyakit dengan penggunaan pestisida yang tepat
4. Strategi W-T
 - a. Meningkatkan promosi untuk menghadapi pesaing
 - b. Perlunya pengontrolan harga pasar untuk menstabilkan

produksi tomat.

Setiap usahatani mempunyai tujuan untuk dapat bertahan dan berkembang. Tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan atau keuntungan yang diperoleh pengusaha. Tujuan ini dapat dicapai apabila dalam pengembangan melakukan strategi yang mantap untuk dapat menggunakan kesempatan dan peluang yang ada dalam pengembangan, sehingga posisi atau kedudukan usahatani tomat di pasar dapat dipertahankan sekaligus ditingkatkan.

KESIMPULAN

Prospek pengembangan usahatani tomat di Lahan Joni Roma Farm Desa Nita Kecamatan Nita Kabupaten Sikka, yaitu Meningkatkan permintaan pasar dengan memanfaatkan, luas lahan dan lahan mendukung dalam budidaya tomat, Memanfaatkan teknologi dan agroklimat lahan untuk meningkatkan kualitas produk, Meningkatkan keuntungan dengan peningkatan produksi melalui pemanfaatan tenaga kerja dan kelompok tani.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi, 2006. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. PT. Rineka Cipta. Jakarta.
- Ariyantoro, H. 2006. *Budidaya Tanaman Tomat*. Yogyakarta: PT. Citra Aji Parmana.
- Bambang, Hariadi. (2005). *Strategi Manajemen*. Jakarta.: Bayumedia
- Bungin, Burhan. 2003. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.
- David, Fred R. 2004. *Manajemen Strategis; Konsep-konsep*. PT intan Sejati.Klaten. Direktorat Jenderal Tanaman Pangan. 2010. *Budidaya kacang Tanah*.
- Muhammad. 2014. *Strategi Pengembangan Agribisnis Komoditas Sayuran di Sulawesi Selatan*. Balai Pengkajian

- Teknologi Pertanian di Sulawesi Selatan, Makassar
- Rangkuti, Freddy. (2005). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama
- Rangkuti, Freddy. 2001. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. 2016. Penentuan Strategi dengan pendekatan analisis SWOT. <https://media.neliti.com/media/publications/236263-penentuan-strategi-dengan-pendekatan-ana-ed51477b.pdf>.
- Sugiyono. 2007. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: CV. Alfabeta. Taufik,
- Subagyo, Ahmad. 2008. Studi Kelayakan Teori Dan Aplikasi, Jakarta: PT. Gramedia.