Journal Education and Government Wiyata ISSN 2986-5131
Volume 4 Nomor 3, Agustus 2026 (982-997)
https://journal.wiyatapublisher.or.id/index.php/e-gov

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI CABAI RAWIT DI DESA BAUMATA TIMUR, KECAMATAN TAEBENU KABUPATEN KUPANG (Studi Kasus CV NTT MANIS)

Putra Melviandi Thobias Ledoh[1], Johanna Suek[2], Jullyo G, Rohi[3]
Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Nusa Cendana, Indonesia[1,2,3]
E-mail: putra5644k@gmail.com[1]

ABSTRACT

Cayenne pepper is a horticultural commodity with high economic value, yet it remains vulnerable to price fluctuations due to its inelastic and seasonally dependent supply. Kupang Regency is recorded as the second-largest producer of cayenne pepper in East Nusa Tenggara after Rote Ndao, holding a strategic position given its direct border with Kupang City, whose own production is minimal. This condition opens up a fairly wide market opportunity for local farming businesses, one of which is CV NTT Manis in Baumata Timur Village, Taebenu Subdistrict. Even so, the business still faces internal constraints such as limited capital and production facilities, as well as external constraints such as climate change and pest attacks. This study aims to analyze the farm income of CV NTT Manis, identify internal factors that constitute strengths and weaknesses, identify external factors that constitute opportunities and threats, and formulate the most appropriate development strategy.The research was conducted from July to August 2025 using a case study approach with purposive sampling, involving five informants consisting of the business owner and field workers. The data were processed through quantitative analysis to measure income feasibility, combined with descriptive qualitative analysis using the IFE, EFE, IE, and SWOT matrices to formulate alternative strategies. The results show that on an effective land area of 600 m², CV NTT Manis produced 368 kg of cayenne pepper in one planting season. At a selling price of Rp50,000/kg, total revenue reached Rp18,400,000, while production costs amounted to Rp14,930,000, resulting in a net income of Rp3,470,000 per planting cycle — a figure indicating that the farming business remains profitable and worth developing further. The IFE score was recorded at 2.79, supported by strengths in the availability of a borewell and drip irrigation, while the EFE score stood at 2.60, with the main opportunities being high local market demand and the potential to supply the Free Nutritious Meals Program (MBG). Mapping these two scores places CV NTT Manis in Cell V of the IE Matrix (hold and maintain) as well as Quadrant I of the SWOT diagram, which points toward an aggressive growth strategy (SO Strategy). It can be concluded that CV NTT Manis is in a favorable position to continue developing, supported by solid internal strengths and external opportunities that remain open. The priority strategies recommended include optimizing drip irrigation technology and the

independent water source, leveraging the company's track record in supplying the MBG Program to expand market reach, restructuring the distribution system through a drop-point scheme, and increasing the use of organic fertilizer to improve the calcareous soil structure while reducing dependence on chemical fertilizers.

Keywords: *Bird`S Eye Chilli Farming Development Strategy: Swot Anlysis And Farm Income*

ABSTRAK

Cabai rawit merupakan komoditas hortikultura bernilai ekonomi tinggi namun rentan terhadap fluktuasi harga, mengingat sifat penawarannya yang inelastis dan bergantung pada musim. Kabupaten Kupang tercatat sebagai penghasil cabai rawit terbesar kedua di NTT setelah Rote Ndao, dengan posisi strategis karena berbatasan langsung dengan Kota Kupang yang produksinya minim. Kondisi ini membuka peluang pasar cukup besar bagi pelaku usahatani setempat, salah satunya CV NTT Manis di Desa Baumata Timur, Kecamatan Taebenu. Meski begitu, usaha ini masih menghadapi kendala internal seperti keterbatasan modal dan sarana produksi, maupun kendala eksternal seperti perubahan iklim dan serangan hama. Penelitian ini bertujuan menganalisis pendapatan usahatani CV NTT Manis, mengidentifikasi faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan, faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman, serta merumuskan strategi pengembangan yang paling sesuai. Penelitian dilaksanakan Juli–Agustus 2025 dengan pendekatan studi kasus dan purposive sampling, melibatkan lima informan yang terdiri dari pemilik usaha dan tenaga kerja lapangan. Data diolah melalui analisis kuantitatif untuk mengukur kelayakan pendapatan, dipadukan dengan analisis kualitatif deskriptif menggunakan matriks IFE, EFE, IE, dan SWOT untuk menyusun alternatif strategi. Hasilnya, pada lahan efektif 600 m², CV NTT Manis menghasilkan 368 kg cabai dalam satu musim tanam. Dengan harga jual Rp50.000/kg, total penerimaan mencapai Rp18.400.000, sedangkan biaya produksi sebesar Rp14.930.000, sehingga pendapatan bersih yang diperoleh Rp3.470.000 per siklus tanam — angka yang menunjukkan usahatani ini masih menguntungkan dan layak dikembangkan. Skor IFE tercatat 2,79, ditopang kekuatan pada ketersediaan sumur bor dan irigasi tetes, sementara skor EFE berada di 2,60, dengan peluang utama berupa permintaan pasar lokal yang tinggi dan potensi suplai ke Program Makan Bergizi (MBG). Pemetaan kedua skor ini menempatkan CV NTT Manis pada Sel V Matriks IE (hold and maintain) sekaligus Kuadran I diagram SWOT, yang mengarah pada strategi pertumbuhan agresif (Strategi SO).Dapat disimpulkan, CV NTT Manis berada pada posisi menguntungkan untuk terus dikembangkan, didukung kekuatan internal yang solid dan peluang eksternal yang masih terbuka. Strategi prioritas yang direkomendasikan meliputi optimalisasi teknologi irigasi dan sumber air mandiri, pemanfaatan rekam jejak suplai ke Program MBG untuk perluasan pasar, penataan sistem distribusi melalui skema drop point, serta peningkatan penggunaan pupuk organik untuk memperbaiki struktur tanah berkapur dan mengurangi ketergantungan pada pupuk kimia.

.

Journal Education and Government Wiyata ISSN 2986-5131
Volume 4 Nomor 3, Agustus 2026 (982-997)
https://journal.wiyatapublisher.or.id/index.php/e-gov

Kata kunci: *Strategi Pengembangan, Usahatani Cabai Rawit, Analisis Swot, Pendapatan Usahatani.*

PENDAHULUAN

Cabai rawit merupakan salah satu komoditas hortikultura paling strategis di Indonesia dengan nilai ekonomi tinggi (Alif, 2017). Komoditas ini memiliki prospek yang sangat baik jika dikembangkan dengan tepat, karena memegang peranan penting dalam kehidupan sehari-hari, terutama untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dan pelengkap gizi masyarakat. Lebih lanjut, apabila dibudidayakan dengan orientasi nilai bisnis, hasil panen komoditas ini dapat menembus pasar dengan mudah (Lubis, et al., 2019). Namun, tata niaga cabai rawit sangat rentan terhadap dinamika pasar yang memicu ketidakstabilan harga. Adanya ketidakstabilan harga ini berhubungan erat dengan kondisi produksi maupun penawaran cabai rawit di lapangan yang berfluktuasi. Umumnya, penawaran komoditas pertanian bersifat inelastis karena sangat bergantung pada faktor alam, sehingga siklus produksinya cenderung musiman (Swastika, et al., 2022).

Di tingkat regional, Provinsi Nusa Tenggara Timur (NTT) memiliki potensi agroklimat yang sangat mendukung untuk pengembangan komoditas ini. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2024, komoditas cabai rawit merupakan salah satu komoditas hortikultura strategis yang dibudidayakan secara luas di berbagai wilayah Nusa Tenggara Timur. Secara keseluruhan, total luas panen cabai rawit di Provinsi Nusa Tenggara Timur mencapai 1.431,07 hektare dengan total volume produksi sebesar 10.880,402 ton. Dalam konstelasi produksi tersebut, Kabupaten Rote Ndao tercatat sebagai sentra dengan hasil panen tertinggi, yakni mencapai 3.891,318 ton dari luas lahan 45,55 hektar.

Sementara itu, Kabupaten Kupang yang menjadi lokasi penelitian ini, memberikan kontribusi yang sangat signifikan dan menempati urutan kedua sebagai produsen terbesar di tingkat provinsi. Pada tahun 2024, Kabupaten Kupang mencatatkan luas panen sebesar 142,4 hektare dengan total produksi mencapai 1.473,670 ton dan tingkat produktivitas yang tergolong tinggi yaitu 10,35 ton/hektare. Tingginya angka produksi di Kabupaten Kupang ini memiliki peran rantai pasok yang sangat vital. Hal ini dikarenakan letak geografisnya yang berbatasan langsung dengan Kota Kupang sebagai pusat aktivitas ekonomi dan permukiman padat penduduk. Berdasarkan data yang sama, Kota Kupang hanya memiliki luas panen cabai rawit sebesar 1,91 hektare dengan volume produksi yang sangat minim, yakni hanya 33,808 ton. Ketimpangan antara tingginya permintaan konsumsi harian di Kota Kupang dengan rendahnya kemampuan produksi internal kota tersebut menjadikan mayoritas hasil panen cabai

rawit dari Kabupaten Kupang secara strategis terserap habis untuk memenuhi ceruk pasar ibukota. Kondisi ini memberikan jaminan peluang pasar yang sangat terbuka lebar bagi para pelaku usahatani cabai rawit di Kabupaten Kupang, termasuk CV NTT Manis.

CV NTT Manis sebagai salah satu pelaku usaha di bidang pertanian telah mengembangkan usahatani cabai di Desa Baumata Timur, Kecamatan Taebenu, Kabupaten Kupang. Pengembangan usahatani ini diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian lokal, membuka lapangan kerja, serta meningkatkan pendapatan petani setempat. Namun dalam proses pengembangannya, terdapat berbagai tantangan yang harus dihadapi baik dari aspek internal maupun eksternal.

Secara internal, pengembangan usahatani cabai sering kali dihadapkan pada keterbatasan modal, kurangnya pengetahuan teknis, serta rendahnya penggunaan teknologi pertanian modern. Sementara itu, dari sisi eksternal, terdapat tantangan seperti fluktuasi harga pasar, perubahan iklim, dan serangan hama penyakit tanaman yang dapat menghambat produktivitas. Menghadapi tantangan internal dan eksternal tersebut, CV NTT Manis memerlukan rumusan strategi pengembangan usahatani. Maka dari itu, pendekatan analisis SWOT digunakan dalam penelitian ini untuk membedah secara langsung kekuatan dan kelemahan di dalam manajemen usahatani, serta memetakan peluang dan ancaman. Evaluasi dari keempat faktor inilah yang nantinya akan menghasilkan alternatif strategi yang tepat sasaran bagi kelangsungan usaha. Berdasarkan uraian permasalahan yang telah dikemukakan, maka penulisan ingin mengetahui lebih jauh lagi tentang Strategi Pengembangan Usahatani Cabai di CV NTT Manis. Tujuan penelitian ini adalah untuk Menganalisis pendapatan usahatani, Mengidentifikasi faktor-faktor internal yang menjadi kekuatan dan kelemahan dalam pengembangan usahatani cabai rawit dan Mengidentifikasi faktor-faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman pengembangan usahatani cabai rawit serta Mengidentifikasi Strategi pengembangan usahatani cabai di CV NTT Manis.

METODE

Penelitian dilaksanakan di CV NTT Manis Desa Baumata Timur Kecamatan Taebenu, Kabupaten Kupang. Metode yang digunakan adalah metode purposive sampling dengan penentuan pemilik dan tenaga kerja operasional lapangan . Data yang dikumpulkan terdiri atas data primer dan data sekunder.. Terdapat beberapa fase utama dalam metode analisis ini yaitu:

1. Analisis pendapatan usahatani
2. Internal Factor Evaluation (IFE).untuk menentukan faktor internal

3. External Factor Evaluation (EFE) untuk menentukan cara-cara penentuan faktor strategi eksternal
4. Matriks Internal Eksternal (IE) untuk memetakan posisi perusahaan menggunakan Matriks Internal-Eksternal (IE)
5. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi usahatani dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum

Objek penelitian ini dilakukan pada CV NTT Manis, sebuah perusahaan agribisnis yang berlokasi di Desa Baumata Timur, Kecamatan Taebenu, Kabupaten Kupang. Perusahaan ini dirintis pada tanggal 5 Juni 2016 oleh Yohn Teddy Asamou, seorang praktisi pertanian yang merupakan alumni program pelatihan *Arava International Center for Agriculture Training* (AICAT) di Israel tahun 2015-2016.Berbekal pengalaman mengenai pertanian lahan kering dan manajemen air modern dari Israel, perintis usaha memulai operasional awal di Kelurahan Tarus dengan lahan seluas 2x25 meter persegi.

Volume Produksi dan Produktivitas

Lahan untuk menanam cabai rawit di CV. NTT Manis terdiri dari 20 bedengan, masing-masing berukuran 30 m² (panjang 30 meter × lebar 1 meter), sehingga total luas lahan efektif yang digunakan mencapai 600 m². Pada setiap bedengan ditanam 120 pohon, menjadikan total populasi tanaman sebanyak 2.400 pohon di seluruh lahan.

Tabel 4.1 Volume Produksi dan Produktivitas

No	Parameter Produksi	Nilai / Satuan
1	Luas Lahan Efektif	600 m²
2	Luas per Bedeng	30 m² / bedeng
3	Jumlah Bedengan	20 Bedeng
4	Populasi per bedeng	120 Pohon
5	Total Populasi Tanaman	2.400 Pohon
6	Produktivitas Tanaman	153,33 gram / pohon
7	Frekuensi Panen	3 Kali / minggu
8	Durasi Masa Panen	16 Minggu (4 Bulan)
9	Total Hari Panen	48 Kali Panen
10	Volume Panen Harian	7,666 kg / 1 kali panen
11	Total Volume Produksi	368 kg / 1 musim tanam

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Selama masa produktif, tanaman dipanen sebanyak 3 kali per minggu selama 16 minggu (4 bulan), menghasilkan total 48 kali panen dalam satu siklus tanam. Rata-rata volume panen harian yang diperoleh dari lapangan adalah 7,666 kg/hari, dengan rentang aktual berkisar antara 5 hingga 10 kg per satu kali panen. Dengan mengalikan total frekuensi panen (48 kali) dengan rata-rata volume harian tersebut, diperoleh total volume produksi sebesar 368 kg per musim tanam.

Sementara itu, untuk melihat produktivitas dari sisi tanaman secara individu, total bobot produksi sebesar 368.000 gram dibagi dengan jumlah populasi tanaman, yakni 2.400 pohon. Dari pembagian tersebut, diperoleh nilai produktivitas sebesar 153,33 gram per pohon untuk satu siklus produksi. Angka ini menggambarkan rata-rata kemampuan satu pohon cabai rawit

dalam menghasilkan buah selama masa tanam berlangsung, dan bisa dijadikan acuan pembanding untuk siklus tanam berikutnya.

Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang relatif tidak berubah meskipun terjadi perubahan jumlah volume produksi dalam satu periode usaha. Komponen biaya tetap dalam penelitian ini terdiri atas biaya administrasi berupa Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) serta biaya penyusutan berbagai sarana produksi yang memiliki umur pemakaian lebih dari satu musim.

Tabel 4. 2 Biaya Tetap Pada Usahatani Cabai Rawit CV NTT Manis

No	Komponen Biaya Tetap	Jumlah (Unit)	Nilai Beli Awal (Rp)	Umur Ekonomis	Nilai Penyusutan per Siklus (Rp)
1	Pompa Listrik Sumur Bor	1	1,500,000	6 Musim (3 Tahun)	250,000
2	Instalasi Pipa & Emitter Tetes	1 Paket	2,400,000	6 Musim (3 Tahun)	400,000
3	Cangkul & Alat Olah Tanah	2	160,000	2 Musim Tanam (1 Tahun)	80,000
4	Hand Sprayer (Semprot Hama)	1	400,000	4 Musim Tanam (2 Tahun)	100,000
5	Ember, Timbangan, & Gunting	1 Paket	100,000	2 Musim Tanam (1 Tahun)	50,000
6	Pajak Bumi & Bangunan (PBB)	-	-	Realisasi Administrasi	50,000
TOTAL BIAYA TETAP (FC)					930,000

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan Tabel 4.2, Komponen biaya tetap terbesar berasal dari instalasi pipa dan emitter tetes dengan nilai penyusutan sebesar Rp400.000 per siklus atau sekitar 43,01% dari total biaya tetap. Tingginya biaya penyusutan pada komponen ini menunjukkan bahwa sistem irigasi tetes merupakan investasi utama dalam kegiatan budidaya yang dilakukan. Penggunaan irigasi tetes umumnya bertujuan meningkatkan efisiensi penggunaan air dan pupuk sehingga dapat mendukung produktivitas tanaman secara lebih optimal. Secara keseluruhan, struktur biaya tetap dalam penelitian ini didominasi oleh investasi pada sarana irigasi, yaitu pompa listrik sumur bor serta instalasi pipa dan emitter tetes, yang secara bersama-sama mencapai sekitar 69,89% dari total biaya tetap. Kondisi ini menunjukkan bahwa keberhasilan usaha tani sangat bergantung pada ketersediaan infrastruktur irigasi yang memadai. Oleh karena itu, pemanfaatan dan pemeliharaan sarana tersebut perlu dilakukan secara optimal agar umur ekonomis alat dapat tercapai dan biaya penyusutan per siklus tetap efisien.

Biaya Variabel

Tabel 4. 3 Biaya Variabel Pada Usahatani Cabai Rawit CV NTT Manis

No	Bahan / Input Saprodi	Volume	Harga Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Benih Cabai Rawit Unggul (PT Bisi)	3 Bungkus	150,000	450,000
2	Pupuk Kandang Fermentasi	60 Karung	25,000	1,500,000
3	Pupuk Kimia Kompleks NPK & Mikro	1 Paket	1,500,000	1,500,000
4	Mulsa Plastik Hitam Perak (MPHP)	1 rol	700,000	700,000
5	Pestisida & Insektisida Cair	1 Paket	450,000	450,000
6	Listrik Operasional Pompa Irigasi	6 Bulan	233,333	1,400,000
Total Biaya Saprodi				6,000,000
Biaya Tenaga Kerja (4 orang)				
7	Pengolahan Lahan & Bedengan	12 HKO	80,000	960,000
8	Pemasangan Mulsa & Irigasi	8 HKO	80,000	640,000
9	Persemaian & Penanaman Bibit	8 HKO	80,000	640,000
10	Pemeliharaan (Gulma & Pupuk)	24 HKO	80,000	1,920,000
11	Pemanenan & Sortir Kemasan	48 HKO	80,000	3,840,000
Total Biaya Tenaga Kerja		100 HKO		8,000,000
Total Biaya Variabel				12,000,000

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan data pada tabel 4.3, diketahui bahwa total biaya variabel

yang dikeluarkan selama satu siklus produksi usahatani cabai rawit sebesar Rp14.000.000. Biaya variabel merupakan biaya yang besarnya berubah mengikuti tingkat aktivitas produksi dan habis digunakan dalam satu kali siklus usaha. Dalam penelitian ini, biaya variabel terdiri atas biaya sarana produksi (saprodi) dan biaya tenaga kerja yang secara langsung mendukung proses budidaya hingga panen. Komponen biaya sarana produksi (saprodi) mencapai Rp6.000.000 atau 50% dari total biaya variabel. Komponen biaya saprodi lainnya adalah listrik operasional pompa irigasi sebesar Rp1.400.000 atau sekitar 11,67% dari total biaya variabel. Selain biaya saprodi, biaya tenaga kerja merupakan komponen penting dalam usahatani cabai rawit. Berdasarkan tabel, total biaya tenaga kerja mencapai Rp8.000.000 dengan kebutuhan tenaga kerja sebanyak 100 Hari Kerja Orang (HKO). Selanjutnya, kegiatan pemeliharaan tanaman, yang meliputi pengendalian gulma, pemupukan, dan perawatan rutin lainnya, memerlukan biaya sebesar Rp1.920.000 atau sekitar 16% dari total biaya variabel dengan kebutuhan 24 HKO. Besarnya biaya ini menunjukkan bahwa pemeliharaan merupakan faktor penting dalam menjaga pertumbuhan dan produktivitas tanaman cabai rawit. Sementara itu, kegiatan pengolahan lahan dan pembuatan bedengan memerlukan biaya sebesar Rp960.000 atau 8% dari total biaya variabel, sedangkan kegiatan pemasangan mulsa dan irigasi serta persemaian dan penanaman bibit masing-masing membutuhkan biaya sebesar Rp640.000 atau 5,33% dari total biaya variabel.

Pendapatan

Tabel 4. 4 Analisis Pendapatan Usahatani Cabai Rawit Pada Luas Lahan 600 m2

No	Indikator	Hasil
1	Total Volume Produksi	368 kg
2	Harga Jual Produk	Rp 50.000 / kg
3	Total Penerimaan (TR)	Rp18,400,000
4	Total Biaya Produksi (TC)	Rp14,930,000
5	Pendapatan Bersih (π)	Rp3,470,000

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan tabel 4.4, diketahui bahwa total volume produksi cabai rawit yang dihasilkan selama satu musim tanam mencapai 368 kg pada luas lahan 600 m^2. Produksi tersebut merupakan hasil akumulasi panen yang dilakukan secara bertahap selama masa panen. Tingkat produksi yang diperoleh menunjukkan bahwa tanaman cabai mampu menghasilkan output yang cukup baik dengan dukungan penggunaan sarana produksi, sistem irigasi, serta pemeliharaan yang dilakukan selama proses budidaya. Berdasarkan perhitungan antara total penerimaan dan total biaya produksi, diperoleh pendapatan bersih atau keuntungan (π) sebesar Rp3.470.000 per siklus tanam. Nilai keuntungan tersebut diperoleh dari selisih antara total penerimaan sebesar Rp18.400.000 dengan total biaya produksi sebesar Rp14.930.000. Hasil ini menunjukkan bahwa usaha tani cabai rawit yang

dijalankan masih mampu memberikan keuntungan finansial kepada petani setelah seluruh biaya produksi diperhitungkan.

Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal bertujuan untuk mengidentifikasi secara mendalam faktor-faktor yang menjadi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) di dalam operasional usahatani CV NTT Manis. Identifikasi ini menjadi pondasi untuk mengetahui sejauh mana kesiapan internal perusahaan dalam memenangkan persaingan pasar.

Kekuatan (*Strengths*)

Berdasarkan hasil observasi lapangan dan wawancara, CV NTT Manis memiliki keunggulan kompetitif yang kuat pada aspek teknis budidaya dan manajerial, meliputi:

1. Penerapan Teknologi Presisi (Irigasi Tetes dan Mulsa Plastik): CV NTT Manis tidak lagi menggunakan cara konvensional
2. Ketersediaan Air Mandiri (Sumur Bor): Keunggulan paling vital yang menjamin keberlanjutan produksi sepanjang tahun adalah adanya sumber air mandiri melalui sumur bor bertenaga listrik
3. Kualitas SDM yang Terdidik: Latar belakang perintis usaha yang merupakan alumni pelatihan pertanian di Israel (AICAT) memberikan wawasan teknis dan manajerial yang modern
4. Memiliki Basis Pelanggan Tetap: Perusahaan telah berhasil membangun sistem pemasaran hubungan (*relationship marketing*) yang solid, terbukti dengan adanya lebih dari 200 pelanggan tetap.

Kelemahan (*Weakness*)

Meskipun memiliki operasional yang solid, masih terdapat celah kelemahan internal yang menghambat optimalisasi keuntungan dan layanan:Akses Jalan yang Kurang Memadai: Kondisi infrastruktur jalan menuju lokasi lahan budidaya masih kurang baik. Hal ini menyulitkan mobilitas kendaraan pengangkut sarana produksi maupun distribusi hasil panen keluar dari area kebun.

Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal dilakukan untuk memetakan dinamika di luar kendali perusahaan yang dapat dimanfaatkan sebagai peluang (*opportunities*) sekaligus memitigasi risiko yang muncul sebagai ancaman (*threats*).

Peluang (Opportunities)

Lingkungan bisnis di luar CV NTT Manis menawarkan prospek yang sangat menjanjikan untuk pertumbuhan usaha:

1. Permintaan Pasar Lokal yang Tinggi: Tingkat konsumsi cabai rawit di wilayah Kupang sangat tinggi.
2. Tren Harga Jual yang Kompetitif: Struktur biaya produksi CV NTT Manis yang efisien (menggunakan pompa listrik, bukan BBM) memungkinkan perusahaan untuk tetap mencetak laba meskipun harga cabai di pasaran sedang jatuh ke titik terendah.

3. Potensi Pasar Program Makan Bergizi (MBG): CV NTT Manis memiliki rekam jejak yang baik karena telah berhasil menjadi penyuplai komoditas melon dan semangka untuk Program MBG
4. Kemitraan Teknis dengan PT Bisi: Adanya pendampingan dan konsultasi teknis secara gratis dari perusahaan benih ternama (PT Bisi) merupakan peluang besar.

Ancaman (Threats)

Dinamika eksternal juga membawa sejumlah ancaman nyata yang dapat mengganggu target produksi dan profitabilitas perusahaan:

1. Serangan Hama Spesifik (Lalat Buah dan Trips): Berdasarkan evaluasi di lapangan, respons perusahaan terhadap pengendalian hama ini masih tergolong rendah, yang berpotensi menyebabkan penurunan kualitas panen jika tidak segera ditangani secara komprehensif.
2. Cuaca Ekstrem: Perubahan iklim global memicu anomali cuaca seperti panas yang terlalu terik atau hujan badai yang tidak menentu
3. Kenaikan Harga Pupuk dan Obat-obatan Pertanian: Ketergantungan pada input produksi buatan pabrik (pupuk kimia, pestisida, insektisida) menghadapkan perusahaan pada ancaman inflasi harga saprodi.
4. Persaingan Produsen Luar Daerah: Pasar lokal Kupang seringkali dibanjiri oleh pasokan cabai dari produsen luar daerah (seperti dari Pulau Jawa atau daerah lain di NTT) pada saat musim panen raya.

Strategi Pemasaran Cabai CV. NTT Manis

Analisis Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)

Tabel 4. 5 Matriks IFE

No.	Faktor Strategis Internal	Bobot	*Rating*	Skor
A. Kekuatan (*Strengths*)				
1	Penerapan teknologi	0.138	3.8	0.52
2	Ketersediaan air mandiri	0.15	4	0.6
3	Kualitas SDM terdidik	0.132	3.8	0.5
4	Memiliki pelanggan tetap	0.108	3.4	0.37
	Subtotal Kekuatan	0.528		1.99
B. Kelemahan (*Weakness*)				
1	Akses jalan	0.138	1.4	0.19
2	Jarak distribusi pelanggan	0.132	1.6	0.21
3	Kondisi fisik tanah	0.113	1.8	0.2
4	Keterbatasan varietas	0.089	2.2	0.2
	Subtotal Kelemahan	0.472		0.80
TOTAL SKOR IFE		**1.00**		**2.79**

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 4.1, diperoleh total skor bobot rata-rata untuk faktor internal CV NTT Manis sebesar 2,79. Nilai ini mengindikasikan bahwa posisi internal usahatani tergolong kuat. Hal ini bermakna bahwa perusahaan memiliki kemampuan internal yang memadai untuk memanfaatkan kekuatan yang ada guna mengatasi kelemahan yang muncul. Faktor strategis yang memberikan kontribusi terbesar terhadap kekuatan usahatani adalah Ketersediaan air mandiri dengan skor tertinggi yaitu 0,60, disusul oleh Penerapan teknologi dengan skor 0,52. Keunggulan ini menjadi sangat vital mengingat lokasi usaha berada di wilayah lahan kering. Akses air yang stabil dipadukan dengan teknologi irigasi merupakan aset strategis yang memberikan keunggulan kompetitif bagi CV NTT Manis dibandingkan

petani konvensional di sekitarnya. Selain itu, kualitas SDM yang terdidik (skor 0,50) juga menjadi pondasi kuat dalam mengelola operasional kebun. Pada sisi kelemahan, faktor penghambat utama yang teridentifikasi berpusat pada kendala logistik dan distribusi, yaitu Jarak Distribusi Pelanggan (skor 0,21) dan Akses Jalan (skor 0,19). Selain itu, Kondisi fisik tanah dan Keterbatasan varietas (masing-masing dengan skor 0,20) juga menjadi kelemahan operasional. Keterbatasan varietas (monokultur cabai rawit) membuat perusahaan kehilangan peluang pasar untuk segmen komoditas lain yang juga diminati pelanggan. Jika dibiarkan dalam jangka panjang, hambatan distribusi dan akses jalan dapat berdampak pada efisiensi waktu pelayanan kepada pelanggan tetap.

Analisis Matriks External Factor Evaluation (EFE)

Tabel 4. 6 Matriks EFE

No.	Faktor Strategis Eksternal	Bobot	*Rating*	Skor
A. Peluang (*Opportunuties*)				
1	Permintaan pasar lokal tinggi	0.133	3.8	0.51
2	Tren harga jual	0.127	3.6	0.46
3	Potensi program MBG	0.1	2.8	0.28
4	Kemitraan dengan PT Bisi	0.127	3.6	0.46
	Subtotal Peluang	0.487		1.71
B. Ancaman (*Threaths*)				
1	Serangan hama	0.16	1.4	0.22
2	Cuaca	0.147	1.8	0.26
3	Kenaikan harga pupuk dan obat	0.107	1.8	0.19
4	Persaingan produsen luar daerah	0.1	2.2	0.22
	Subtotal Ancaman	0.514		0.89
TOTAL SKOR EFE		**1**		**2.6**

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 4.2, diperoleh total skor bobot rata-rata untuk faktor eksternal sebesar 2,60. Angka ini berada sedikit di atas rata-rata (2,50), yang mengindikasikan bahwa respon strategis CV NTT Manis terhadap lingkungan eksternal tergolong cukup baik (sedang). Usahatani dinilai mampu memanfaatkan peluang pasar yang ada, namun masih perlu meningkatkan ketahanannya dalam memitigasi dampak ancaman eksternal. Faktor peluang dengan kontribusi skor tertinggi adalah Permintaan Pasar Lokal Tinggi dengan skor 0,51 dan rating respons yang sangat baik (3,8). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan merespon dengan tepat tingginya antusiasme pasar lokal. Selain itu, Tren Harga Jual dan adanya Kemitraan dengan PT Bisi (keduanya memiliki skor 0,46) menjadi katalis positif bagi perusahaan untuk terus menjaga profitabilitas dan memperbarui keahlian teknis budidaya. Terkait ancaman eksternal, tantangan yang perlu mendapat perhatian serius adalah Cuaca (skor 0,26) dan Serangan Hama (skor 0,22). Perlu digarisbawahi bahwa rating yang diberikan untuk respon terhadap hama sangat rendah (1,4), yang mengindikasikan bahwa strategi pengendalian hama yang diterapkan oleh CV NTT Manis saat ini belum sepenuhnya efektif. Ancaman persaingan dari produsen luar daerah (skor 0,22) dan fluktuasi harga pupuk (skor 0,19) juga merupakan tekanan yang mengharuskan perusahaan merumuskan strategi efisiensi biaya yang lebih ketat di masa mendatang

Analisis Matriks Internal Eksternal (IE)

Berdasarkan hasil perhitungan total skor bobot pada matriks IFE dan EFE, posisi CV NTT Manis dapat memetakan ke dalam Matriks IE sebagai berikut:

Tabel 4. 7 Matriks IE (Internal Eksternal)

		Total Skor IFE		
		Kuat (3.00-4.00)	Sedang (2.00-2.99)	Lemah (1.00-1.99)
Total Skor EFE	Tinggi (3.00-4.00)	I	II	III
	Sedang (2.00-2.99)	IV	V (CV NTT MANIS)	VI
	Rendah (1.00-1.99)	VII	VIII	IX

Sumber: Data Primer Diolah, 2026.

Berdasarkan pemetaan skor bobot IFE sebesar 2,79 dan EFE sebesar 2,60, posisi CV NTT Manis berada pada Sel V. Menurut konsep Matriks IE yang dikemukakan oleh David (2011), posisi organisasi yang berada pada Sel V (nilai IFE sedang dan EFE sedang) masuk dalam kategori "Pertahankan dan Pelihara" (*Hold and Maintain*). Posisi ini mengindikasikan bahwa perusahaan berada dalam kondisi yang stabil namun perlu berhati-hati dalam melakukan ekspansi agresif

Perumusan Strategi Pengembangan

Berdasarkan identifikasi faktor internal dan eksternal, langkah selanjutnya adalah merumuskan alternatif strategi menggunakan Matriks SWOT. Matriks ini menghasilkan empat strategi alternatif yaitu strategi SO, strategi WO, strategi ST, dan strategi WT.

Berikut adalah Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usahatani Cabai pada CV NTT Manis:

Tabel 4. 8 Matriks SWOT CV. NTT Manis

Faktor Eksternal (EFAS) / Faktor Internal (IFAS)	Kekuatan (*Strengths*): 1. Penerapan teknologi 2. Ketersediaan air mandiri. 3. Kualitas SDM 4. Memiliki pelanggan tetap	Kelemahan (*Weakness*): 1. Akses jalan 2. Jarak distribusi 3. Kondisi fisik tanah 4. Keterbatasan varietas cabai
Peluang (*Opportunities*): 1.Permintaan Pasar Tinggi. 2.Tren harga 3.Potensi Pasar 4.Program Makan Bergizi (MBG).	Strategi SO: 1.Mengoptimalkan teknologi irigasi dan ketersediaan air untuk memacu produksi guna memenuhi tingginya permintaan pasar (S1, S2, O1, O2). 2.Memanfaatkan SDM terdidik untuk menyerap ilmu dari PT Bisi guna mencapai standar kualitas suplai Program MBG (S3, O3, O4).	Strategi WO: 1. Membuat sistem *drop point* (titik kumpul) atau penjadwalan distribusi massal untuk menyiasati jarak dan akses jalan yang buruk (W1, W2, O1). 2. Memanfaatkan kemitraan PT Bisi untuk menjajaki penanaman varietas cabai lain (misalnya cabai besar) agar penawaran komoditas hortikultura semakin lengkap (W4, O3, O4).
Ancaman (*Threaths*): 1. Serangan Hama 2. Cuaca 3. Kenaikan harga pupuk dan obat 4. Persaingan produsen luar daerah	Strategi ST: 1.Memanfaatkan suplai air mandiri sebagai jaminan kelangsungan panen cabai rawit, melon, dan semangka saat cuaca ekstrem melanda (S2, T2). 2.Memperkuat loyalitas ratusan pelanggan tetap untuk memblokir penetrasi pasar cabai rawit dari produsen luar daerah (S4, T4).	Strategi WT: 1.Meningkatkan manajemen pengolahan tanah secara organik untuk menekan biaya pupuk kimia sekaligus meningkatkan imun tanaman terhadap hama yang menyerang cabai maupun buah-buahan (W3, T1, T3). 2.Mengevaluasi rute distribusi agar biaya transportasi tidak menggerus margin keuntungan di tengah persaingan harga pasar (W1, W2, T4)

Sumber: Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan hasil perhitungan skor pada faktor internal dan eksternal, pemetaan posisi CV NTT Manis dapat ditinjau lebih jauh menggunakan diagram kartesius analisis SWOT. Secara matematis, posisi usahatani ini jatuh pada Kuadran I. Hal ini didapatkan dari nilai selisih antara total skor Kekuatan dan Kelemahan yang bernilai positif (1,99 - 0,80 = 1,19), berpotongan dengan selisih antara skor Peluang dan Ancaman yang juga bernilai positif (1,71 - 0,89 = 0,82).

Posisi di Kuadran I ini mengindikasikan situasi usaha yang sangat menguntungkan. Meskipun pada Matriks IE sebelumnya usahatani disarankan untuk mempertahankan kondisi (*Hold and Maintain*), posisi di

Kuadran I menegaskan bahwa perusahaan punya kekuatan internal yang solid dan peluang eksternal yang terbuka lebar. Kondisi ini sangat mendukung penerapan strategi pertumbuhan yang agresif, sehingga prioritas utama pengembangan CV NTT Manis sebaiknya dititikberatkan pada pelaksanaan Strategi SO.

Strategi SO (Kekuatan-Peluang)

Strategi ini dirumuskan dengan menggunakan seluruh kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal yang ada secara maksimal. Fokus utama pada strategi ini adalah:

1. Intensifikasi Produksi Berbasis Teknologi: Dengan memanfaatkan keunggulan ketersediaan air mandiri dan sistem irigasi tetes, CV NTT Manis dapat memastikan siklus produksi cabai rawit berjalan tanpa henti sepanjang tahun untuk menangkap peluang dari tingginya permintaan pasar lokal.
2. Eskalasi Penetrasi Pasar Institusional: Memanfaatkan momentum dan rekam jejak positif perusahaan yang telah berhasil menyuplai komoditas melon dan semangka pada Program Makan Bergizi (MBG). Reputasi ini dapat dijadikan pintu masuk (*leverage)* untuk meningkatkan volume dan rutinitas penawaran komoditas cabai rawit ke dalam program tersebut.

Strategi ini sejalan dengan temuan Mandagi (2022) dan Patima (2024). Mandagi menegaskan bahwa usahatani yang berada di Kuadran I membutuhkan pemanfaatan sarana dan prasarana modern untuk menopang strategi agresifnya. Sementara itu, Patima menggarisbawahi pentingnya mendongkrak kuantitas produksi lewat sentuhan teknologi serta pemanfaatan jaringan kemitraan. Kedua pandangan ini memvalidasi langkah CV NTT Manis yang mengandalkan irigasi tetes dan memaksimalkan pendampingan teknis dari PT Bisi.

Strategi WO (Kelemahan-Peluang)

Strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan internal dengan cara memanfaatkan peluang dari lingkungan eksternal.

1. Optimalisasi Rute dan Sistem Distribusi: Kelemahan berupa jarak distribusi yang jauh dan akses jalan yang kurang baik dapat diatasi dengan memanfaatkan tingginya permintaan pasar. Perusahaan dapat menetapkan sistem *drop point* (titik kumpul pengambilan) di area yang lebih strategis atau menerapkan penjadwalan pengiriman massal pada hari-hari tertentu.
2. Diversifikasi Varietas Terukur: Meskipun telah menanam melon dan semangka, ketersediaan varietas untuk komoditas cabai masih terbatas pada cabai rawit. Perusahaan dapat memanfaatkan kemitraan dengan PT Bisi untuk mendapatkan pendampingan teknis dalam menguji coba varietas cabai lain (seperti cabai besar atau keriting) guna memenuhi permintaan pasar yang lebih luas.

Strategi ini sejalan dengan hasil penelitian Nelci (2023). Dalam kajiannya mengenai manajemen usahatani komoditas hortikultura, Nelci merekomendasikan perlunya penetrasi ke pangsa pasar yang baru dan perbaikan sistem operasi pemasaran untuk menutupi kelemahan internal usaha.

Strategi ST (Kekuatan-Ancaman)

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki oleh usahatani untuk menghindari atau memitigasi dampak dari ancaman lingkungan eksternal.

1. Ketahanan Iklim (*Climate Resilience*): Ancaman cuaca ekstrem, terutama kemarau panjang, dapat dinetralisir dengan kekuatan ketersediaan air dari sumur bor dan efisiensi irigasi tetes. Hal ini membuat CV NTT Manis tetap mampu memproduksi cabai rawit di saat pasokan dari petani lain menurun akibat kekeringan.
2. Penguatan Loyalitas Pelanggan: Ancaman dari masuknya produk cabai dari produsen luar daerah ditangkal dengan cara memperkuat ikatan dengan basis pelanggan tetap yang sudah ada. Kualitas produk yang konsisten menjadi tameng utama agar pelanggan tidak beralih ke pemasok luar.

Strategi sejalan dengan penelitian Salma Wati et al. (2023) yang menunjukkan bahwa ancaman utama dalam usahatani cabai rawit berasal dari serangan hama dan ketidakpastian kondisi eksternal. Oleh karena itu, pemanfaatan kekuatan internal seperti pengalaman, teknologi budidaya, dan jaringan pemasaran menjadi penting untuk mengurangi dampak ancaman terhadap keberlanjutan usaha.

Strategi WT (Kelemahan-Ancaman)

Strategi ini bersifat defensif, yang bertujuan untuk menekan kelemahan internal secara bersamaan dengan menghindari ancaman eksternal yang paling kritis.

1. Perbaikan Manajemen Biofisik Lahan: Kondisi fisik tanah yang berkapur serta tingginya ancaman kelonjakan harga pupuk kimia mengharuskan perusahaan untuk beralih pada perbaikan tanah secara organik. Penggunaan pupuk kandang secara intensif tidak hanya menggemburkan tanah berkapur, tetapi juga menghemat biaya saprodi sekaligus memperkuat ketahanan tanaman terhadap serangan hama.
2. Efisiensi Biaya Logistik: Kombinasi antara akses jalan yang buruk dan persaingan harga dengan produsen luar mengharuskan manajemen untuk sangat teliti mengevaluasi rute pengiriman agar biaya transportasi dan penyusutan kendaraan tidak merugikan struktur harga jual.

Strategi ini sejalan degan penelitian Bana et al. (2024) yang mengidentifikasi keterbatasan modal, penggunaan teknologi yang masih tradisional, dan tingginya risiko usahatani sebagai faktor yang dapat menghambat pengembangan usaha.

Oleh karena itu, strategi defensif berupa efisiensi penggunaan input produksi, perbaikan teknik budidaya, dan pengurangan risiko operasional menjadi langkah yang tepat dalam menjaga keberlanjutan usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai strategi pengembangan usahatani pada CV NTT Manis di Desa Baumata Timur, Kecamatan Taebenu, Kabupaten Kupang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Usahatani cabai rawit yang dijalankan CV NTT Manis pada lahan efektif seluas 600 m² berhasil menghasilkan total volume produksi sebanyak 368 kg dalam satu musim tanam. Dengan harga jual Rp50.000 per kilogram, total penerimaan yang diperoleh mencapai Rp18.400.000, sementara total biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp14.930.000. Dari selisih kedua nilai tersebut, diperoleh pendapatan bersih sebesar Rp3.470.000 per satu siklus tanam. Angka ini menunjukkan bahwa usahatani cabai rawit yang dikelola CV NTT Manis masih memberikan keuntungan dan cukup layak untuk terus dipertahankan, bahkan dikembangkan lebih lanjut.
2. Faktor internal usahatani: CV NTT Manis tergolong memiliki posisi internal yang kuat dalam menjalankan operasional usahanya, terlihat dari total skor bobot *Internal Factor Evaluation* (IFE) sebesar 2,79. Kekuatan utama yang dimiliki terletak pada ketersediaan air mandiri melalui sumur bor serta penerapan teknologi presisi berupa irigasi tetes dan mulsa. Hal ini ditunjang pula oleh kualitas sumber daya manusia yang cukup baik, mengingat pengelola merupakan alumni pelatihan di Israel (AICAT) dan dibantu tenaga lapangan dari mahasiswa aktif Politeknik Pertanian Negeri Kupang. Di sisi lain, kelemahan yang masih dihadapi antara lain keterbatasan infrastruktur jalan, jarak distribusi yang cukup jauh, kondisi tanah yang berkapur, serta belum adanya variasi komoditas selain cabai rawit.
3. Faktor eksternal usahatani: Dalam merespons dinamika lingkungan di luar perusahaan, CV NTT Manis berada pada kategori sedang dengan total skor bobot *External Factor Evaluation* (EFE) sebesar 2,60. Peluang terbesar yang dapat dimanfaatkan adalah tingginya permintaan pasar lokal serta potensi pasar institusional melalui Program Makan Bergizi (MBG). Sementara itu, ancaman yang paling krusial dihadapi usahatani ini berasal dari risiko serangan hama seperti lalat buah dan trips yang belum tertangani optimal, cuaca ekstrem yang tidak menentu, kenaikan harga pupuk kimia, serta masuknya produk cabai dari produsen luar daerah.
4. Kalau dilihat dari pemetaan Matriks Internal-Eksternal (IE), posisi CV NTT Manis ada di Sel V, masuk

kategori "Pertahankan dan Pelihara" (*Hold and Maintain*). Posisi ini juga sejalan dengan hasil pemetaan pada Kuadran I diagram SWOT, yang menunjukkan bahwa usaha ini sebenarnya dalam kondisi yang cukup menguntungkan, didukung kekuatan internal yang solid dan peluang eksternal yang masih terbuka. Dari posisi tersebut, dirumuskan beberapa strategi prioritas melalui Matriks SWOT yang sebaiknya dijalankan oleh CV NTT Manis. Pertama, mengoptimalkan teknologi irigasi tetes dan ketersediaan air sumur bor agar produksi tetap berjalan lancar dan bisa memenuhi tingginya permintaan pasar lokal. Selain itu, rekam jejak perusahaan dalam menyuplai melon dan semangka untuk Program Makan Bergizi (MBG) juga bisa dimanfaatkan sebagai pintu masuk untuk memperbesar volume penawaran cabai rawit ke program yang sama. Untuk mengatasi kendala jarak dan akses jalan yang kurang baik, penerapan sistem drop point atau penjadwalan pengiriman yang lebih terpadu dirasa bisa jadi solusi yang cukup efisien. Di samping itu, keterbatasan varietas cabai yang selama ini hanya berfokus pada cabai rawit dapat diatasi melalui kemitraan teknis dengan PT Bisi, sebagai langkah awal untuk mencoba varietas baru yang nilai ekonominya lebih tinggi. Terakhir, penggunaan pupuk organik perlu ditingkatkan secara bertahap, baik untuk memperbaiki struktur tanah yang berkapur maupun untuk mengurangi ketergantungan terhadap pupuk kimia yang harganya cenderung tidak stabil.

Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian, penulis mengajukan beberapa saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan:

1. Bagi Manajemen CV NTT Manis:

1) Penambahan Tenaga Kerja Distribusi: Disarankan untuk merekrut 1 orang tenaga kerja harian lepas atau paruh waktu (*part-time*) yang dikhususkan untuk tugas pengantaran (kurir) pada jam sibuk. Hal ini penting untuk memisahkan tugas produksi di kebun dan tugas distribusi, sehingga masalah penundaan pengiriman dapat teratasi tanpa mengganggu perawatan tanaman.
2) Formalisasi Sistem PO (*Pre-Order*): Perusahaan sebaiknya mulai menerapkan sistem pemesanan *Pre-Order* secara ketat kepada pelanggan tetap. Edukasi kepada pelanggan perlu dilakukan agar mereka memahami bahwa pemesanan mendadak tidak dapat dilayani segera, guna menjaga keteraturan jadwal kerja operasional.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya:

Penelitian ini berfokus pada aspek manajemen strategis kualitatif. Peneliti selanjutnya disarankan untuk melengkapi kajian ini dengan Analisis

Kelayakan Finansial (seperti perhitungan R/C *Ratio*, B/C *Ratio*, dan *Break Even Point*) secara mendalam untuk mengukur seberapa besar efisiensi biaya penggunaan pompa listrik dibandingkan dengan pompa BBM secara kuantitatif

DAFTAR PUSTAKA

Bana, M. V. M. (2024). *Strategi Pengembangan Usahatani Cabai Rawit* (Capsicum Frutescens L). Paradigma Agribisnis, 7(1), 41–62.

David, F. (2011). *Manajemen Strategis* - Konsep Edisi 13. Salemba Empat.

Klau, M. G., Banunaek, N., dan Ahmad, A. (2025). *Pemetaan bentang alam karst Baumata dan sekitarnya, Kabupaten Kupang, Provinsi Nusa Tenggara Timur*. Jurnal Teknologi, 19(1).

Lubis, F. A., Harisudin, M., & Fajarningsih, R. U. (2019). *Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah di Kabupaten Sleman dengan Metode Analytical Hierarchy Process*. AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research

Mandagi, S. S. (2022). *Strategi Pengembangan Usahatani Cabai Rawit di Desa Tambelang Kecamatan Maesaan Kabupaten Minahasa Selatan.* AgriSosioEkonomi Unsrat, 18(3).

Nelci. (2023). *Strategi Pengembangan Pemasaran Usahatani Sayur Selada (Lactuca Sativa) dan Pakcoy (Brassica rapa subsp. Chinensis) Hidroponik (Studi kasus pada Usahatani Hidroponik Sehat Tentram di Kelurahan Oepura Kecamatan Maulafa Kota Kupang).* Repository Universitas Nusa Cendana.

Patima, N. (2024). *Strategi Pengembangan Agribisnis Komoditas Cabai di Kota Makassar. Mimbar Agribisnis.*Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis, 10(2), 2732–2741.

Rangkuti, F. (2004). *Analisi SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Pustaka Utama.

Salmawati. (2023). *Strategi Pengembangan Usahatani Cabai Rawit.* MAHATANI, 6(2).

Soekartawi. (2002). *Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian*. Raja Grafindo Persada.