

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pepaya California (*Carica Papaya L*)

Tanaman pepaya (*Carica papaya L*) berasal dari keluarga *Caricaceae*. Tanaman pepaya adalah salah satu tanaman obat yang memiliki pertumbuhan sangat cepat dan masa hidup yang pendek, namun dapat memproduksi buah hampir lebih dari 20 tahun (Warisno, 2003). Menurut sejarah tanaman pepaya (*Carica papaya L*) berasal dari Amerika Tengah. Sumber-sumber lain menyatakan bahwa plasma nutfah tanaman pepaya (*Carica papaya L*) berasal dari Meksiko dan Costa Rica. Para pedagang yang berjasa telah menyebarkan tanaman pepaya (*Carica papaya L*) dari kawasan Amerika ke berbagai negara di dunia (Rukmana, 2015). Tanaman pepaya (*Carica papaya L*) biasanya tumbuh di daerah yang memiliki iklim tropis. Bagian buah, daun, getah, dan biji pepaya dapat dikonsumsi sebagai makanan dan juga digunakan sebagai obat untuk berbagai penyakit. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa daun pepaya memiliki efek antisykling yang efektif, dan bunga pepaya memiliki aktivitas antibakteri.

Adapun klasifikasi tanaman Pepaya California (*Carica Papaya L*) dalam sistematik tumbuhan sebagai berikut (Rukmana, 2015).

Kingdom : *Plantae*

Divisi : *Spermatophyta*

Sub Divisi : *Angiosperma*

Kelas	:	<i>Dicotyledonae</i>
Ordo	:	<i>Caricales</i>
Famili	:	<i>Caricaceae</i>
Spesies	:	<i>Carica Papaya L</i>

Sedangkan morfologi tanaman pepaya california (*Carica papaya L*) sebagai berikut (Al Rivan & Sung, 2021).

1. Daun pepaya memiliki bentuk tunggal, berbentuk menjari, bergerigi, dan memiliki tangkai daun. Daun pepaya memiliki ujung lancip, tangkai daun yang panjang, dan berongga. Permukaan daun licin dan mengkilat.
2. Batang pepaya adalah bagian penting untuk tempat tumbuhnya tangkai daun dan tangkai buah. Bentuk batang pepaya memiliki ciri-ciri sebagai berikut, bulat, dengan bekas-bekas tangkai daun di permukaan batang. Arah pertumbuhan batang pepaya adalah tegak lurus ke atas. Batangnya berongga, umumnya tidak bercabang atau bercabang sedikit, dan tingginya mencapai 5-10 cm.
3. Akar pepaya memiliki sistem akar tunggang karena akar lembaga tumbuh terus menjadi akar pokok yang bercabang-cabang menjadi akar yang lebih kecil. Akar memiliki bentuk bulat dan berwarna putih kekuningan.

B. Usahatani Pepaya

Usahatani adalah bidang studi yang mempelajari tentang bagaimana seorang petani mengatur dan mengelola faktor produksi dengan efisien untuk mencapai keuntungan yang maksimal (Suratiyah, 2015). Usahatani adalah ilmu yang mempelajari tentang cara bagaimana petani mengelola faktor-faktor produksi dengan efektif, efisien dan *continue* untuk menghasilkan produksi yang baik sehingga pendapatan usahatani meningkat (Rahim dan Hastuti, 2017). Ditinjau dari segi pembangunan hal terpenting mengenai usahatani adalah dalam usahatani hendaknya senantiasa berubah, baik dalam ukuran maupun dalam susunannya, untuk memanfaatkan periode usahatani yang senantiasa berkembang secara lebih efisien. Soekartawi (2016) menyatakan bahwa yang dikatakan ilmu usahatani yaitu suatu tujuan untuk mencapai keuntungan maksimum dimana seseorang harus melakukan secara efektif dan efisien dalam mengalokasikan sumberdaya yang ada. Dikatakan efektif jika petani atau produsen dapat mengalokasikan sumberdaya yang mereka miliki (yang dikuasai) sebaik-baiknya, dan dikatakan efisien bila pemanfaatan sumberdaya tersebut menghasilkan keluaran (*output*) yang melebihi masukan (*input*).

Usahatani Pepaya merupakan kegiatan budidaya atau penanaman pepaya sebagai usaha komersial atau kegiatan pertanian yang dilakukan dengan tujuan menghasilkan produksi pepaya untuk dijual atau dipasarkan. Dalam usaha tani pepaya, petani atau pelaku usaha biasanya

menanam pepaya dalam jumlah yang lebih besar dan menggunakan teknik budidaya yang optimal untuk memastikan produksi yang maksimal (Purnadi, *et al* dalam Indrajaya dan Widiyanto, 2019). Pada dasarnya suatu usahatani merupakan kegiatan yang diorganisasikan oleh petani sebagai unit pengambilan keputusan untuk menghasilkan produk tanaman dan atau hewan guna mencapai tujuan dan kepuasan petani itu sendiri dimana tujuan tersebut dapat bermacam-macam (Gupito R.W dkk, 2014). Usahatani pada skala usaha yang luas umumnya bermodal besar, berteknologi tinggi, manajemennya modern, lebih bersifat komersial, dan sebaliknya usahatani skala kecil umumnya bermodal pas-pasan, teknologinya tradisional, lebih bersifat usahatani sederhana dan sifat usahanya subsisten, serta lebih bersifat untuk memenuhi kebutuhan konsumsi sendiri dalam kehidupan sehari-hari (Sulolipu A.A, 2016).

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa usahatani pepaya adalah kegiatan pertanian yang dilakukan secara komersial dengan tujuan menghasilkan produksi pepaya untuk dijual atau dipasarkan. Petani harus menerapkan teknik budidaya yang optimal dan mengelola sumber daya dengan efisien dan efektif untuk mencapai tujuan keuntungan maksimum.

C. Manajemen Strategi

Manajemen strategi adalah proses perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian dalam mengarahkan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan jangka panjang dengan mempertimbangkan lingkungan

eksternal dan internal yang melibatkan identifikasi dan penetapan sasaran serta strategi untuk mencapainya. Strategi merupakan sebuah rencana yang berskala besar dengan fokus pada jangka waktu yang jauh ke depan. Rencana ini dibuat secara teliti dan disusun dengan cara yang memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya, terutama dalam situasi persaingan yang ada. Tujuan utamanya adalah untuk mencapai optimalisasi pencapaian tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan oleh organisasi tersebut (Siagian, 2012). Sedangkan menurut Susanto (2014) “Manajemen strategik adalah suatu proses yang bertujuan untuk menentukan arah dan tujuan organisasi dalam jangka panjang, serta memilih metode untuk mencapainya melalui pengembangan formulasi strategi dan implementasi yang terencana secara sistematis”. Lebih lanjut, Susanto (2014) bahwa: “Istilah manajemen strategik sendiri terdiri dari dua kata, yaitu "manajemen" yang mencakup kegiatan perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian sumber daya organisasi, dan strategi yang merujuk pada rencana besar yang digunakan untuk mencapai tujuan jangka panjang organisasi. Jadi, manajemen strategik adalah proses yang menggabungkan aspek manajemen dengan strategi untuk mencapai keberhasilan organisasi dalam jangka panjang”.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa manajemen strategi adalah proses perencanaan, implementasi, dan pengendalian rencana besar dan tujuan jangka panjang organisasi atau perusahaan. Ini melibatkan identifikasi sasaran, analisis lingkungan

internal dan eksternal, dan pengembangan rencana tindakan untuk mencapai tujuan tersebut.

D. Analisis Lingkungan Usaha

Menurut Fahmi (2013), untuk menganalisis secara lebih tentang lingkungan perusahaan, maka dapat dilihat dengan faktor eksternal dan faktor internal.

1) Faktor luar perusahaan (Eksternal)

Faktor luar perusahaan akan mempengaruhi terbentuknya peluang dan ancaman dimana faktor ini menyangkut dengan suatu kondisi yang terjadi diluar perusahaan yang dapat mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Adapun faktor luar ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

a) Lingkungan bisnis mikro

Lingkungan bisnis mikro merujuk pada semua faktor eksternal yang berada di luar kendali langsung suatu organisasi, namun dapat mempengaruhi operasional dan pengambilan keputusan bisnisnya. Faktor-faktor ini umumnya bersifat besar dan luas, serta meliputi aspek ekonomi, politik, sosial, teknologi, dan lingkungan. Misalnya, perubahan kebijakan pemerintah, fluktuasi ekonomi, tren demografi, perkembangan teknologi, dan isu-isu lingkungan merupakan bagian dari lingkungan bisnis

mikro yang dapat berdampak signifikan pada keberhasilan atau kegagalan suatu organisasi.

b) Lingkungan industri

Lingkungan industri adalah bagian dari lingkungan bisnis mikro yang langsung mempengaruhi dan terkait dengan industri atau sektor tertentu di mana suatu organisasi beroperasi. Faktor-faktor dalam lingkungan industri termasuk pesaing, pemasok, pelanggan, produk pengganti, dan potensi masuknya pesaing baru. Analisis lingkungan industri penting bagi perusahaan untuk memahami posisinya dalam industri, melihat peluang dan ancaman yang ada, serta mengembangkan strategi yang sesuai untuk bersaing dan mencapai keunggulan kompetitif.

c) Hukum dan Politik

Lingkungan hukum adalah aspek lingkungan bisnis mikro yang mencakup peraturan, undang-undang, dan kebijakan pemerintah yang mengatur operasional dan tindakan bisnis suatu organisasi. Kepatuhan terhadap hukum sangat penting bagi kelangsungan bisnis dan reputasi organisasi. Perusahaan harus memahami dan mematuhi peraturan yang berlaku untuk menghindari sanksi hukum dan memastikan keberlangsungan operasional yang lancar.

Lingkungan politik mencakup faktor-faktor yang terkait dengan sistem politik, stabilitas politik, dan kebijakan pemerintah yang dapat mempengaruhi bisnis. Perubahan kebijakan atau peraturan oleh pemerintah dapat mempengaruhi kondisi pasar, birokrasi, dan iklim investasi dalam suatu negara atau wilayah. Pengusaha harus memperhatikan perkembangan politik untuk mengantisipasi perubahan yang mungkin mempengaruhi operasional bisnis mereka

d) Ekonomi

Lingkungan ekonomi mencakup faktor-faktor yang berhubungan dengan kondisi ekonomi suatu negara atau wilayah. Fluktuasi pertumbuhan ekonomi, inflasi, tingkat suku bunga, kebijakan fiskal dan moneter, serta tingkat pengangguran adalah contoh dari elemen lingkungan ekonomi. Faktor-faktor ekonomi ini dapat berdampak pada daya beli konsumen, biaya produksi, dan peluang investasi bagi suatu organisasi.

e) Sosial media

Lingkungan sosial dan budaya mencakup nilai-nilai, norma, dan sikap masyarakat yang mempengaruhi perilaku konsumen dan preferensi pasar. Perubahan tren gaya hidup,

preferensi konsumen terhadap produk atau merek tertentu, serta isu-isu sosial dan etika dapat mempengaruhi citra dan reputasi organisasi. Perusahaan perlu memahami dan merespons perubahan sosial dan budaya untuk menghadapi tuntutan konsumen dan menjaga keberlanjutan bisnis.

2) Faktor dalam perusahaan (Internal)

Faktor dalam perusahaan dipengaruhi oleh kekuatan dan kelemahan. Faktor ini menyangkut suatu kondisi didalam perusahaan, dimana dipengaruhi oleh terbentuknya pembuatan keputusan perusahaan. Faktor ini mencakup sebagai berikut.

a) Keuangan

Faktor internal keuangan melibatkan semua aspek yang berhubungan dengan kondisi keuangan. Keuangan yang sehat dan stabil memungkinkan perusahaan untuk beroperasi dengan baik.

b) Sumber daya

Faktor internal sumber daya melibatkan aset dan kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk menghadapi tantangan dan mencapai tujuan bisnisnya. Ini mencakup sumber daya manusia (SDM) dengan keterampilan dan pengetahuan, sumber daya teknologi dan peralatan, serta sumber daya finansial dan fisik.

c) Pemasaran

Faktor internal pemasaran melibatkan semua aspek terkait pemasaran produk atau layanan perusahaan. Ini mencakup strategi pemasaran, kebijakan harga, distribusi produk, dan upaya promosi.

d) Sistem informasi manajemen dan operasional

Faktor internal sistem informasi manajemen dan operasional mencakup keefisienan dan efektivitas sistem informasi yang digunakan oleh perusahaan.

E. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu kegiatan untuk mengetahui peluang, ancaman maupun kekuatan dan kelemahan perusahaan itu sendiri. hal ini sangat penting dilakukan untuk kemajuan serta kesuksesan suatu bisnis. Menurut Freddy (2013) bahwa “Analisis SWOT merupakan analisa yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman”. Lebih lanjut, Galavan (2014) menjelaskan bahwa “Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat*) untuk mendapatkan strategi yang berguna atau efektif dan diterapkan sesuai pasar dan keadaan publik saat itu, eluangan dan ancaman digunakan untuk mengetahui lingkungan luar sedangkan kekuatan dan kelemahan digunakan untuk menganalisis dalam perusahaan atau internal.

Berdasarkan definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis SWOT, yaitu suatu metode untuk menganalisis dan membandingkan kondisi masalah bisnis yang didasarkan pada faktor eksternal dan internal yaitu *strength, weakness, opportunity dan threat*.

Menurut Rangkuti (2015) terdapat empat kuadran dalam menganalisis SWOT yang dijelaskan sebagai berikut

1. Kuadran I: SO (*Strengths-Opportunities*)

Kuadran ini mencakup kekuatan internal perusahaan yang dapat dimanfaatkan untuk menghadapi peluang eksternal. Dalam kuadran ini, perusahaan harus memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang dimilikinya untuk merespons dan mengambil keuntungan dari peluang-peluang yang ada di pasar.

2. Kuadran II: WO (*Weaknesses-Opportunities*)

Kuadran ini mencakup kelemahan internal perusahaan yang dapat diatasi atau diperbaiki untuk menghadapi peluang eksternal. Perusahaan perlu mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang ada dan mengambil langkah-langkah strategis untuk mengatasi kelemahan tersebut agar dapat memanfaatkan peluang-peluang yang ada.

3. Kuadran III: ST (*Strengths-Threats*)

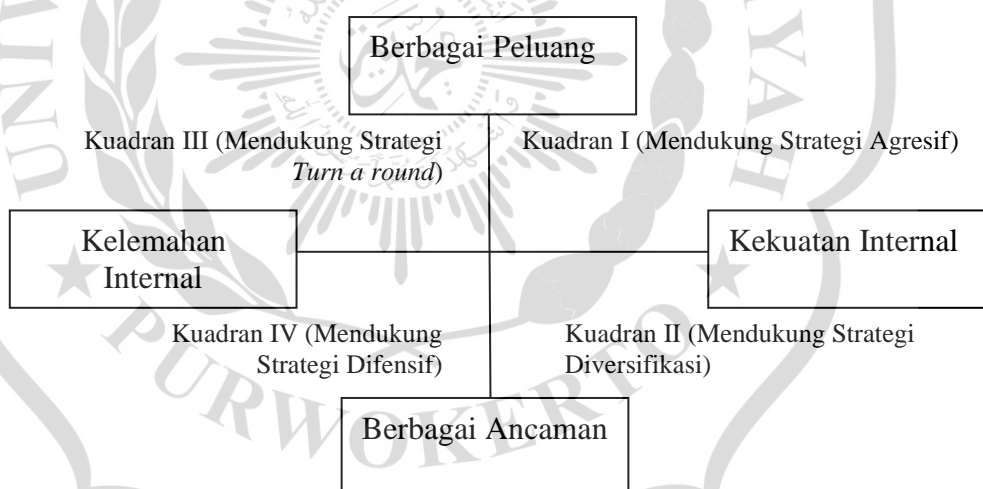
Kuadran ini mencakup kekuatan internal perusahaan yang dapat digunakan untuk menghadapi ancaman eksternal. Dalam kuadran ini, perusahaan harus memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang

dimilikinya untuk mengatasi atau menghadapi ancaman-ancaman yang ada di lingkungan bisnis.

4. Kuadran IV: WT (*Weaknesses-Threats*)

Kuadran ini mencakup kelemahan internal perusahaan yang perlu diatasi untuk menghadapi ancaman eksternal. Dalam kuadran ini, perusahaan harus mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang dapat membuatnya rentan terhadap ancaman-ancaman, dan mengambil tindakan strategis untuk mengatasi kelemahan-kelemahan tersebut.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat digambarkan kuadran analisis SWOT pada Gambar 2.



Sumber: Rangkuti (2015)

Gambar 2. kuadran analisis SWOT

Berdasarkan Gambar 2 menunjukkan berbagai kemungkinan posisi suatu perusahaan dan tipe strategi yang sesuai, perusahaan dapat mengidentifikasi kuadran yang tepat dalam analisis SWOT. Dengan

mengetahui posisi perusahaan pada kuadran yang sesuai, perusahaan dapat membuat keputusan sebagai berikut.

1. Jika perusahaan berada pada kuadran I, itu menandakan situasi yang sangat menguntungkan dengan peluang dan kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan. Strategi yang tepat adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.
2. Perusahaan yang berada pada kuadran II menghadapi berbagai ancaman, tetapi masih memiliki kekuatan internal. Strategi yang harus diadopsi adalah menggunakan kekuatan tersebut untuk memanfaatkan peluang jangka panjang melalui diversifikasi.
3. Kuadran III menunjukkan bahwa perusahaan memiliki peluang yang besar, tetapi juga memiliki kelemahan internal. Prioritas utama adalah meminimalkan masalah internal agar dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.
4. Ketika perusahaan berada pada kuadran IV, situasinya tidak menguntungkan karena dihadapkan pada ancaman dan kelemahan internal secara bersamaan. Strategi yang diperlukan adalah penyesuaian untuk mengatasi tantangan ini dan menghindari risiko yang lebih besar

Dengan menggabungkan faktor-faktor dari keempat kuadran ini, perusahaan dapat merancang strategi yang tepat untuk memanfaatkan peluang, mengatasi ancaman, memaksimalkan kekuatan, dan mengatasi kelemahan. Analisis SWOT membantu perusahaan dalam mengidentifikasi

posisi dan kondisi bisnisnya serta merencanakan langkah-langkah strategis yang efektif untuk mencapai tujuan bisnis.

F. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian dapat dilihat diketahui sebagai berikut.

Tabel 3. Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Judul	Metode	Hasil Penelitian
1	S Edi dan R Purnamayani (2021) <i>Crop Performance and Farming Analyses of 'Merah Delima' Papaya and 'California' Papaya on Sub-Optimal Land in Jambi</i>	Kuantitatif	Analisis usahatani pepaya yang menguntungkan menghasilkan total keuntungan sebesar Rp. 104.736.000,- per hektar untuk pepaya Merah Delima dan Rp. 61.728.000,- per hektar untuk pepaya California. Hasil analisis nilai rasio BC sebesar 2.95 untuk pepaya Merah Delima dan rasio BC sebesar 1.95 untuk pepaya California menunjukkan bahwa budidaya kedua varietas pepaya ini memberikan manfaat dan layak untuk ditanam
2	Firgueroa, et al (2022) <i>Farm-planning under risk: An application of decision analysis and portfolio theory for the assessment of crop diversification strategies in horticultural systems</i>	pemodelan partisipatif	Strategi ini menggambarkan peralihan dari pilihan yang lebih aman (3 standar deviasi (SD)) ke pilihan yang lebih berisiko (6 SD atau lebih) yang dapat menghasilkan keuntungan yang lebih besar. Strategi kedua menggambarkan tindakan petani kecil yang lebih kaya yang dapat berinvestasi dalam tanaman tahunan pendek yang termasuk pepaya
3	Rahmaniah, Muhammad Arhim, Kaimuddin dan Rizky Ariesty Fachrysa Halik (2022) <i>Strategi Pengembangan Usaha</i>	QSPM (<i>Quantitative Strategic Planning Matrix</i>),	adanya faktor internal yang mencakup produk berkualitas, tenaga kerja lokal, ketersediaan lahan, modal yang kuat, ketentuan harga, manajemen yang kurang optimal, produksi yang belum

No	Nama dan Judul	Metode	Hasil Penelitian
	(Pepaya California) (Studi Kasus Kelompok Tani Buraq Mandar Desa Bukit Samang Kecamatan Sendana Kabupaten Majene).		optimal, kurangnya keterampilan, dan kurangnya pengembangan dan penelitian. Sedangkan faktor eksternal meliputi peningkatan konsumsi buah, permintaan yang tinggi, dukungan pemerintah, perkembangan teknologi, perubahan cuaca, adanya hama dan penyakit, persaingan, dan produk substitusi.
4	Laily Agustina Rahmawati (2021) Analisis Usahatani Pepaya Variaetas California (Studi kasus di Desa Bakalan Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegor Provinsi Jawa Timur Tahun 2015).	Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata total biaya atau Total Cost (TC) per hektar untuk usahatani pepaya California di Desa Bakalan, Kecamatan Kapas, Kabupaten Bojonegoro, adalah sebesar Rp. 36.974.300. Jumlah produksi rata-rata pada tingkat petani adalah sebesar 22.497 kg. Dengan harga jual pepaya pada kisaran Rp. 2.000 hingga Rp. 2.500 per kg, diperoleh total penerimaan sebesar Rp. 49.453.000. Pendapatan usahatani pepaya California di Desa Bakalan, Kecamatan Kapas, mencapai Rp. 13.308.900. Untuk mengetahui kapan usahatani pepaya California mencapai Break Even Point (BEP), perlu dilakukan perhitungan Payback Period (periode pembayaran kembali).
5	Ignatius Moa Toda dan Gabriel Otan Apelabi (2022) Strategi Pemasaran Pepaya California di Wairita Farm	Survei	strategi yang dapat diterapkan oleh petani yang mengelola Usaha Budidaya Pepaya California adalah Strategi Agresif yang terbentuk di kuadran 1. Strategi yang dapat diterapkan oleh petani Wairita Farm adalah strategi berorientasi pertumbuhan (mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif).