

**Strategi Penguatan Kelembagaan Kelompok Tani untuk Meningkatkan Daya Saing
Agribisnis Paprika
(Studi Kasus di Kelompok Tani Dewa Family)**

***Institutional Strengthening Strategy of Farmer Groups to Increase the Competitiveness
of Paprika Agribusiness
(Case Study of the Dewa Family Farmer Group)***

Nurhana Jafaruddin*, Tungga Buana Diana, Henita Fajar Oktavia

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Borobudur
Jl. Raya Kalimalang No. 1, RT. 9/RW. 4, Cipinang Melayu, Kec. Makasar,
Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13620

*Email: nurhana_jafaruddin@borobudur.ac.id
(Diterima 15-12-2025; Disetujui 21-01-2026)

ABSTRAK

Paprika merupakan komoditas hortikultura bernilai ekonomi tinggi yang permintaannya terus meningkat di pasar ritel modern dan industri kuliner, namun pemenuhannya sering terkendala oleh masalah kontinuitas dan standar kualitas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi kelembagaan dan daya saing agribisnis paprika, serta merumuskan strategi penguatan kelembagaan pada Kelompok Tani Dewa Family. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Dewa Family memiliki kekuatan internal berupa kepemilikan 29 *greenhouse* dengan teknologi modern dan jaringan kemitraan ritel yang kuat (Hero, Superindo, Lottemart), namun masih menghadapi kelemahan pada kapasitas tenaga kerja ahli dan manajemen budidaya yang belum terstandarisasi. Strategi penguatan kelembagaan yang dirumuskan meliputi optimalisasi teknologi produksi, peningkatan kompetensi SDM melalui pelatihan, serta penerapan SOP yang ketat untuk menjamin stabilitas pasokan dan daya saing di pasar domestik maupun ekspor.

Kata kunci: Agribisnis Paprika, Analisis SWOT, Daya Saing, Kelompok Tani, Penguatan Kelembagaan

ABSTRACT

Paprika is a high-economic-value horticultural commodity with increasing demand in modern retail and culinary industries, yet its fulfillment is often hindered by supply continuity and quality standard issues. This study aims to analyze the institutional conditions and competitiveness of paprika agribusiness, as well as to formulate institutional strengthening strategies for the Dewa Family Farmer Group. The method used is descriptive qualitative with a SWOT analysis approach (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) to identify internal and external factors. The results indicate that Dewa Family possesses internal strengths in the form of 29 greenhouses with modern technology and strong retail partnership networks (Hero, Superindo, Lottemart), but still faces weaknesses in skilled labor capacity and unstandardized cultivation management. The formulated institutional strengthening strategies include optimizing production technology, enhancing human resource competence through training, and implementing strict SOPs to ensure supply stability and competitiveness in both domestic and export markets.

Keywords: Paprika Agribusiness, SWOT Analysis, Competitiveness, Farmer Group, Institutional Strengthening

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional berbagai subsektor diantaranya ialah subsektor perkebunan, pangan, dan hortikultura. Di antara subsektor tersebut, yang mengalami perkembangan relatif pesat setiap tahun yaitu subsektor hortikultura seiring dengan meningkatnya permintaan pasar terhadap produk bernilai tambah tinggi. Subsektor hortikultura mencakup tanaman hias, tanaman obat, tanaman buah-buahan, serta tanaman sayuran yang memiliki kontribusi penting dalam peningkatan pendapatan petani serta penyediaan

lapangan kerja (Handryani, et al., 2021). Data dari Kementerian Pertanian RI (2020) menunjukkan bahwa komoditas hortikultura memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) pada sektor pertanian melalui peningkatan nilai produksi, terutama pada komoditas bernilai tinggi seperti paprika.

Salah satu tanaman sayuran hortikultura yang banyak dibudidayakan dan memiliki nilai ekonomi tinggi ialah Tanaman Paprika. Tanaman Paprika (*Capsicum annum* var. *Grossum*) merupakan tanaman sejenis cabai yang berasal dari family terong-terongan (*Solanaceae*) yang memiliki karakter morfologi khas, seperti daun tunggal yang pertulangan daunnya menyirip, bunga tunggal yang bentuknya seperti bintang dan mahkotanya berwarna putih, serta memiliki akar tunggang dan percabangannya yang tumbuh menyebar (Helga et al., 2022). Paprika juga merupakan tanaman semusim yang dapat tumbuh hingga ketinggian mencapai 4 m (Nurchaya, 2018). Tanaman Paprika merupakan. Komoditas ini banyak dikembangkan di wilayah dataran tinggi dengan dukungan teknologi modern seperti greenhouse untuk menjaga kontinuitas produksi.

Paprika mempunyai manfaat sebagai bahan makanan, paprika juga mempunyai kandungan gizi yang bermanfaat untuk kesehatan. Sayuran ini kaya vitamin C, vitamin A, serat, serta senyawa antioksidan seperti flavonoid dan karotenoid. Tingkat kandungan zat gizi pada paprika dipengaruhi oleh proses pematangan, kondisi penyimpanan, serta cara pengolahan (Larasati, 2019). Paprika juga merupakan salah satu sayuran dengan kandungan vitamin C dan antioksidan yang tinggi, sehingga memiliki nilai tambah fungsional bagi kesehatan konsumen. Nilai gizi ini menjadi faktor pendorong meningkatnya konsumsi paprika di pasar modern dan mendukung tren gaya hidup sehat. Kondisi tersebut paprika berpotensi menjadi komoditas hortikultura unggulan yang mampu memberikan nilai ekonomis sekaligus manfaat bagi kesehatan konsumen.

Perkembangan subsektor hortikultura sebagai penyumbang pertumbuhan ekonomi pertanian telah banyak dikaji dalam literatur ilmiah. Handryani et al. (2021) menegaskan bahwa hortikultura, khususnya komoditas sayuran bernilai tinggi seperti paprika, memiliki kontribusi signifikan terhadap peningkatan pendapatan petani, namun memiliki tingkat risiko produksi yang relatif tinggi akibat ketergantungan pada teknologi dan manajemen budidaya yang presisi. Temuan ini sejalan dengan Sugandi dan Arikunto (2020) menjelaskan bahwa permintaan paprika di pasar ritel modern Indonesia terus meningkat seiring pertumbuhan sektor kuliner dan perubahan preferensi konsumen terhadap sayuran premium berkualitas tinggi. Hal tersebut dengan adanya peningkatan permintaan belum sepenuhnya diimbangi dengan kemampuan petani dalam menjaga kontinuitas pasokan dan standar mutu produk.

Konteks pengembangan agribisnis terkait dengan daya saing suatu komoditas sangat ditentukan oleh kemampuan petani dalam mengelola usahatani secara efisien, melakukan adopsi inovasi teknologi serta membangun jejaring pasar yang kuat. Kelembagaan petani khususnya kelompok tani memegang peranan penting berperan penting sebagai wadah koordinasi, memperkuat posisi tawar, meningkatkan akses petani terhadap teknologi, permodalan, informasi pasar, serta menjadi media koordinasi antarpetani dalam mengatasi permasalahan produksi dan pemasaran (Syahyuti, 2017). Penguatan kelembagaan kelompok tani menjadi faktor kunci untuk mendorong peningkatan kinerja agribisnis, termasuk pada komoditas paprika yang membutuhkan standar mutu serta konsistensi pasokan.

Usaha peningkatan produksi paprika melalui pendekatan agribisnis bertumpu pada pemberdayaan petani agar mampu berusaha tani secara kelompok, membentuk badan usaha yang berorientasi profit serta mengadopsi teknologi produksi yang bercirikan efisiensi tinggi dan produk yang kompetitif. Konsep tersebut merupakan salah satu aksi dibidang pertanian dari konsep pembangunan berkelanjutan berlandaskan tiga pilar ekonomi, sosial dan ekologi (lingkungan) yang dipopulerkan melalui laporan WCED (World Commission on Environmental and Development) tahun 1987 (Munashinge, 1993)

Kelompok Tani Dewa Family merupakan salah satu kelompok tani hortikultura yang mengembangkan budidaya paprika dengan sistem budidaya modern seperti rumah plastik dan fertigasi tetes. Meskipun memiliki potensi yang besar dan telah bermitra dengan pasar rite dan restoran, kelompok tani ini masih menghadapi beberapa kendala, antara lain keterbatasan kapasitas kelembagaan, manajemen usaha yang belum optimal, pemasaran yang belum terintegrasi, serta keterbatasan akses terhadap inovasi teknologi dan pembiayaan. Kondisi ini berdampak pada rendahnya daya saing agribisnis paprika yang dihasilkan, baik dari aspek efisiensi produksi, stabilitas kualitas, maupun posisi tawar di pasar.

Berdasarkan uraian tersebut, diperlukan strategi penguatan kelembagaan kelompok tani yang mampu meningkatkan daya saing agribisnis paprika secara berkelanjutan. Analisis terhadap faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja kelompok tani menjadi langkah penting dalam merumuskan strategi pengembangan yang tepat dan aplikatif. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi kelembagaan dan daya saing agribisnis paprika Dewa Family dalam kemitraannya dengan ritel dan restoran, serta merumuskan strategi penguatan kelembagaan berbasis analisis SWOT untuk mendukung keberlanjutan usaha dan kontinuitas pasokan dan peningkatan daya saing paprika di Dewa Family. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi petani, pihak perusahaan, pendamping pertanian, dan pengambil kebijakan dalam merancang program penguatan kelembagaan yang lebih efektif dan berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di Dewa Family yang ber Alamat di Kp. Pasirlangu RT.03 RW.04, Desa Pasirlangu, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bandung Barat, Jawa Barat. Penelitian dilaksanakan pada bulan November. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja (*purposive*), dengan pertimbangan bahwa Kelompok Tani Dewa Family telah mengembangkan budidaya paprika menggunakan sistem modern seperti greenhouse dan fertigasi, serta memiliki kemitraan dengan perusahaan agribisnis, ritel dan restoran sehingga relevan dengan tujuan penelitian.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif dengan mendeskripsikan kondisi kelembagaan Kelompok Tani Dewa Family, permasalahan yang dihadapi, serta peluang pengembangan agribisnis paprika. Menurut Creswell (2016) menjelaskan bahwa penelitian kualitatif memungkinkan peneliti untuk memperoleh pemahaman secara komperhensif terhadap fenomena yang terjadi secara nyata di lapangan dan memperoleh pemahaman komprehensif mengenai interaksi sosial, pola pengelolaan usaha, serta permasalahan yang berlangsung dalam organisasi atau kelompok petani.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats) sebagai alat perumusan strategi pengembangan usaha. Analisis SWOT dinilai efektif dalam menjaga keberlanjutan dan meningkatkan daya saing organisasi karena mampu mengidentifikasi kondisi internal dan eksternal secara sistematis. Jafaruddin et al. (2023) menyatakan bahwa analisis SWOT dapat menjadi dasar dalam merumuskan strategi bisnis yang berorientasi pada keberlanjutan usaha dan peningkatan kinerja. Pendekatan ini relevan dengan penelitian pada Dewa Family, di mana analisis SWOT digunakan untuk merumuskan strategi penguatan kelembagaan dan peningkatan daya saing agribisnis paprika melalui optimalisasi kekuatan internal dan pemanfaatan peluang pasar.

Analisis SWOT juga digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal yang meliputi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*), serta faktor eksternal yang meliputi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang memengaruhi kinerja kelembagaan dan daya saing agribisnis paprika di Kelompok Tani Dewa Family. Kekuatan merupakan sumber daya atau kondisi internal yang menjadi keunggulan, kelemahan adalah keterbatasan internal yang menghambat kinerja, peluang berasal dari lingkungan eksternal yang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha, sedangkan ancaman merupakan faktor eksternal yang berpotensi menghambat keberlanjutan agribisnis (Rachmat, 2014).

Penggunaan analisis SWOT dalam penelitian ini mengacu pada pendekatan yang dikemukakan oleh Surono et al. (2021), yang menyatakan bahwa SWOT efektif digunakan untuk menggali potensi dan permasalahan usaha dari empat dimensi utama sehingga dapat dijadikan dasar dalam perumusan strategi pengembangan yang relevan, aplikatif, dan berorientasi keberlanjutan. Hasil pemetaan faktor internal dan eksternal selanjutnya digunakan untuk merumuskan strategi penguatan kelembagaan yang mendukung kontinuitas pasokan serta pengembangan kemitraan dengan ritel dan restoran.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui pengumpulan data secara langsung menggunakan kuesioner dan wawancara kepada key informan, yaitu pemilik usaha atau pengelola Kelompok Tani Dewa Family, guna menggali informasi terkait pelayanan, mutu produk, manajemen usaha, serta faktor-faktor yang memengaruhi kualitas dan kinerja kelembagaan. Sementara itu, data sekunder diperoleh dari buku, literatur ilmiah, laporan, serta hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penelitian.

Hasil analisis data kemudian digunakan sebagai dasar dalam merumuskan strategi penguatan kelembagaan kelompok tani. Strategi yang dirumuskan diharapkan mampu meningkatkan daya saing

agribisnis paprika, memperkuat kelembagaan petani, serta mendukung keberlanjutan usaha melalui peningkatan efisiensi produksi, konsistensi kualitas, dan perluasan kemitraan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dewa Family merupakan perusahaan agribisnis yang berdiri sejak tahun 2000 dan bergerak sebagai pemasok sayuran hortikultura, khususnya paprika, tomat cherry, dan tomat ryanto. Perusahaan ini mengelola lahan budidaya seluas 5 hektar serta menjalin kemitraan dengan petani-petani sayuran di wilayah Jawa Barat. Pola kemitraan tersebut menjadi fondasi penting dalam menjaga kontinuitas pasokan dan stabilitas kualitas produk yang dipasarkan.

Pada aspek pemasaran, Dewa Family telah menjalin kerja sama dengan berbagai ritel modern seperti Hero, Superindo, dan Lottemart, serta restoran berskala besar seperti Hoka-Hoka Bento. Selain melayani pasar domestik, Dewa Family juga memasok produk hortikultura ke eksportir PT Alamanda. Hal ini menunjukkan bahwa produk yang dihasilkan telah memenuhi standar mutu pasar modern dan ekspor. Peran tersebut menempatkan Dewa Family sebagai aggregator strategis dalam rantai pasok hortikultura.

Pada aspek kelembagaan, Dewa Family memiliki visi “menjadi perusahaan pemasok sayuran yang berkomitmen terhadap kontinuitas pasokan barang”. Visi tersebut dijabarkan melalui misi pengembangan potensi sumber daya, perluasan pasar, peningkatan daya saing produk, serta pengawasan budidaya yang ketat. Orientasi kelembagaan ini mencerminkan fokus perusahaan pada kualitas, efisiensi, dan keberlanjutan agribisnis paprika.

Hasil dari penelitian pola kemitraan yang dijalankan oleh Dewa Family menunjukkan karakteristik noncontract farming, yaitu bersifat informal, tidak tertulis, dan berbasis kepercayaan. Pola ini sejalan dengan temuan Erfit (2011) yang menyatakan bahwa kemitraan *non contract farming* cenderung lebih menguntungkan bagi petani karena menciptakan kesetaraan posisi serta mendorong kemandirian dalam pengambilan keputusan usaha tani.

Kelompok tani paprika yang berada di bawah koordinasi Dewa Family telah terbentuk dan aktif dalam kegiatan budidaya. Perusahaan memberikan dukungan input produksi berupa benih, pupuk, dan pestisida kepada petani mitra. Dukungan ini berperan dalam menurunkan biaya produksi, meningkatkan efisiensi penggunaan input, serta memperkuat keberlanjutan usaha tani paprika.

Saat ini meskipun kelembagaan telah berjalan, kelompok tani masih menghadapi berbagai kendala, terutama pada aspek teknis dan sumber daya manusia. Perawatan tanaman paprika yang relatif sulit, tingginya risiko serangan hama dan penyakit, serta keterbatasan tenaga kerja ahli menjadi tantangan utama dalam menjaga konsistensi produksi. Kondisi ini berdampak pada ketidakstabilan pasokan, sehingga pemenuhan kebutuhan pasar lokal belum optimal dan peluang ekspor belum dapat dimaksimalkan.

Permasalahan tersebut menunjukkan bahwa keberadaan kelembagaan saja belum cukup untuk meningkatkan daya saing agribisnis paprika. Diperlukan penguatan kapasitas teknis dan manajerial kelompok tani agar mampu mengelola budidaya secara lebih efektif dan berorientasi pasar.

Risiko budidaya hortikultura yang tinggi akibat fluktuasi harga dan serangan organisme pengganggu tanaman (OPT) menjadikan pola kemitraan sebagai strategi penting dalam menjaga keberlanjutan usaha tani. Hartono *et al* (2024) menyatakan bahwa preferensi petani terhadap kemitraan dipengaruhi oleh jaminan permodalan, bimbingan teknis, kepastian pasar, dan kinerja kemitraan. Temuan ini sejalan dengan pola kemitraan Dewa Family yang memberikan dukungan input produksi, akses pasar ritel modern, serta pendampingan budidaya kepada petani paprika, sehingga berperan dalam menjaga kontinuitas pasokan dan stabilitas kualitas produk.

Dewa Family memiliki keunggulan internal berupa kepemilikan 29 unit greenhouse yang memungkinkan penerapan teknologi budidaya modern seperti hidroponik dan fertisasi tetes. Teknologi ini memberikan kemampuan pengendalian lingkungan tumbuh tanaman secara optimal sehingga mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi paprika. Efisiensi produksi yang dihasilkan menjadi faktor penting dalam memenuhi tuntutan pasar ritel modern yang mensyaratkan pasokan stabil dan mutu konsisten.

Peran Dewa Family sebagai aggregator memberikan akses pasar yang luas dan relatif stabil. Kemitraan dengan ritel modern, restoran besar, serta eksportir menjadi keunggulan strategis dalam meningkatkan daya saing agribisnis paprika, baik di tingkat lokal maupun nasional.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja kelembagaan dan daya saing agribisnis paprika dapat diidentifikasi secara sistematis. Kekuatan utama Dewa Family meliputi kepemilikan lahan mandiri seluas 5 ha, dukungan teknologi modern melalui greenhouse, pemberian modal input kepada petani, struktur kelembagaan yang jelas, serta jaringan pasar ritel dan restoran yang kuat. Namun demikian, kelemahan yang dihadapi antara lain keterbatasan tenaga ahli budidaya, tingginya serangan hama, manajemen budidaya yang belum sepenuhnya terstandarisasi, serta ketidakstabilan pasokan.

Hasil dari faktor eksternal pada peluang yang dimiliki Dewa Family antara lain meningkatnya permintaan paprika di pasar ritel modern, peluang ekspor, perkembangan teknologi pertanian, dukungan pemerintah terhadap hortikultura, serta tren konsumsi sehat masyarakat. Sementara itu, ancaman yang dihadapi meliputi persaingan antar pemasok, fluktuasi harga input, risiko cuaca ekstrem, standar mutu pasar yang semakin ketat, serta ancaman hama dan penyakit.

Hasil pemetaan SWOT menghasilkan beberapa alternatif strategi penguatan kelembagaan. Strategi SO diarahkan pada optimalisasi teknologi greenhouse untuk memenuhi permintaan pasar serta penguatan kapasitas kelompok tani agar mampu memenuhi standar ekspor. Strategi WO menekankan pada peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan, penerapan sistem pencatatan budidaya yang terstandarisasi, serta kerja sama dengan lembaga pelatihan pertanian. Strategi ST difokuskan pada pengendalian mutu produk dan diversifikasi pasar untuk menghadapi persaingan dan standar kualitas yang ketat. Adapun strategi WT diarahkan pada penguatan manajemen risiko produksi, stabilisasi pasokan melalui kemitraan petani binaan, serta penerapan SOP budidaya yang konsisten.

Penguatan kelembagaan kelompok tani melalui strategi-strategi tersebut berimplikasi langsung pada peningkatan kualitas produksi, kontinuitas pasokan, dan efisiensi usaha. Hal ini menjadi krusial mengingat pasar ritel modern dan restoran menuntut standar mutu yang tinggi dan pasokan yang berkelanjutan. Dengan dukungan teknologi, penguatan SDM, serta jejaring pasar yang telah dimiliki, Dewa Family berpeluang memperkuat posisinya sebagai agregator hortikultura berskala besar di Jawa Barat sekaligus meningkatkan kesejahteraan petani mitra.

Berdasarkan kondisi internal kelompok tani dan potensi pasar yang dimiliki Dewa Family, terdapat beberapa strategi penguatan kelembagaan yang perlu dikembangkan:

1. Sinergi dengan Lembaga Pendukung

Dewa Family memerlukan pendampingan dari lembaga penyedia tenaga kerja pertanian atau lembaga pelatihan untuk memastikan ketersediaan tenaga kerja ahli yang profesional. Pendampingan ini dapat mencakup pelatihan teknis budidaya, manajemen produksi, serta penanganan hama dan penyakit.

2. Peningkatan Kapasitas Manajerial

Penguatan kapasitas manajerial sumber daya manusia sangat dibutuhkan agar kelompok tani mampu mengelola kegiatan budidaya secara lebih terstruktur. Peningkatan kapasitas ini mencakup pencatatan produksi, evaluasi kinerja, pengelolaan risiko, dan implementasi standar mutu.

Penguatan kapasitas petani melalui pendampingan teknis dan manajerial merupakan faktor penting dalam pengembangan agribisnis hortikultura yang berorientasi pasar. Abubakar et al. (2025) menunjukkan bahwa pendampingan intensif yang dilakukan secara partisipatif mampu meningkatkan pengetahuan petani hingga 78%, produktivitas sebesar 45%, serta pendapatan sebesar 62%, sehingga memperkuat kemampuan petani dalam mengelola agribisnis hortikultura secara berkelanjutan. Temuan tersebut relevan dengan kondisi kelompok tani paprika binaan Dewa Family, di mana meskipun kelembagaan dan akses pasar telah terbentuk, peningkatan kapasitas teknis dan manajerial petani masih diperlukan untuk menjaga stabilitas produksi, memenuhi standar pasar modern, serta mengoptimalkan peluang ekspor.

3. Pengembangan Kemitraan Bisnis

Dewa Family perlu memperkuat dan memperluas jaringan kemitraan. Jika produksi sudah stabil dan kebutuhan pasar lokal terpenuhi, maka dapat mengembangkan kerja sama ekspor paprika. Pengembangan kemitraan ini akan meningkatkan nilai tambah bagi petani, memperluas pangsa pasar, dan memperkuat posisi Dewa Family sebagai pemasok hortikultura berskala besar.

4. Implikasi Penguatan Kelembagaan terhadap Daya Saing Agribisnis Paprika

Penguatan kelembagaan kelompok tani akan berdampak langsung pada peningkatan kualitas produksi, kontinuitas pasokan, dan efisiensi usaha. Hal ini sangat penting mengingat pasar ritel modern dan restoran membutuhkan standar mutu yang konsisten. Selain itu, jejaring pasar yang dimiliki Dewa Family menjadi peluang besar untuk meningkatkan kesejahteraan petani dan memperluas pengembangan agribisnis paprika di Jawa Barat.

Dewa Family mengelola lahan seluas 5 hektar dan membina petani-petani di Jawa Barat melalui skema kemitraan sebagai pemasok sayuran, khususnya paprika, tomat cherry, dan tomat ryanto.. Sebagai aggregator, Dewa Family telah menjalin kerja sama dengan ritel modern seperti Hero, Superindo, Lottemart, dan restoran Hoka-Hoka Bento, serta memasok ke eksportir PT Alamanda. Visi “*menjadi perusahaan pemasok sayuran yang berkomitmen terhadap kontinuitas pasokan*”, Dewa Family memiliki arah kelembagaan yang jelas dalam pengembangan agribisnis hortikultura. Upaya peningkatan kualitas, stabilitas produksi, dan efisiensi budidaya menjadi bagian dari misi perusahaan.

Kelompok tani paprika yang berada di bawah koordinasi Dewa Family telah terbentuk dan aktif, serta mendapatkan dukungan modal berupa benih, pupuk, dan pestisida. Dukungan ini memperkuat fondasi agribisnis paprika melalui penurunan biaya produksi dan peningkatan efisiensi input. Namun, tantangan masih dihadapi petani, antara lain perawatan tanaman yang sulit, keterbatasan tenaga terampil, dan serangan hama. Kendala ini menyebabkan produksi belum optimal dan pasokan pasar lokal belum sepenuhnya terpenuhi, sehingga peluang ekspor belum dapat dimaksimalkan.

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi kinerja kelembagaan dan daya saing agribisnis paprika. Metode ini merujuk pada Surono et al. (2021), yang menyatakan bahwa SWOT efektif digunakan untuk menggali potensi usaha melalui empat dimensi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga dapat menjadi dasar dalam merumuskan strategi pengembangan kelembagaan yang relevan.

Faktor Internal terdiri dari *Strengths* (Kekuatan) yang dimiliki oleh Kelompok Tani Dewa Family Memiliki lahan budidaya sendiri seluas 5 ha, Tersedia 29 greenhouse yang mendukung teknologi budidaya modern (hidroponik & fertigasi), Dukungan modal kepada petani (benih, pupuk, pestisida), Struktur kelembagaan perusahaan kuat dengan visi dan misi yang jelas, Telah memiliki jaringan pasar ritel modern yang stabil (Hero, Superindo, Lottemart) dan sudah bermitraan dengan restoran besar (Hoka-Hoka Bento).

Weaknesses (Kelemahan) saat ini yang dimiliki oleh Kelompok Tani Dewa Family yaitu Kapasitas tenaga kerja ahli budidaya paprika masih terbatas, Tingkat serangan hama tinggi dan perawatan tanaman relatif sulit, Pencatatan dan manajemen budidaya belum sepenuhnya terstandarisasi, Ketergantungan pada pasokan internal dan petani binaan yang belum stabil, Pasokan belum konsisten sehingga peluang ekspor belum optimal.

Faktor Eksternal dari *Opportunities* (Peluang) yang dimiliki oleh Kelompok Tani Dewa Family yaitu Permintaan paprika di pasar ritel modern terus meningkat, Adanya peluang ekspor melalui eksportir seperti PT Alamanda, Perkembangan teknologi greenhouse dan sistem kontrol nutrisi, Dukungan pemerintah terhadap peningkatan produk hortikultura dan Tren konsumsi sehat yang semakin meningkat di masyarakat.

Threats (Ancaman) yang ada pada Kelompok Tani Dewa Family yaitu Persaingan ketat antar pemasok sayuran di pasar ritel, Fluktuasi harga input produksi hortikultura, Risiko cuaca ekstrem yang memengaruhi produksi greenhouse, Standar kualitas ritel dan restoran yang semakin ketat dan Ancaman hama dan penyakit yang dapat menyebabkan gagal panen.

Berdasarkan uraian mengenai kondisi internal dan eksternal yang telah dijelaskan sebelumnya digambarkan secara sistematis melalui Matriks SWOT pada Tabel 1.

Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan strategi penguatan kelembagaan agribisnis paprika Dewa Family dengan mengombinasikan faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal berupa peluang dan ancaman. Hasil pemetaan tersebut menghasilkan empat kelompok strategi, yaitu strategi SO, WO, ST, dan WT.

**Tabel 1. Matriks SWOT Penguatan Kelembagaan Agribisnis Paprika
Kelompok Tani Dewa Family**

Strengths (S)	Weaknesses (W)
1. Memiliki lahan budidaya sendiri ±5 ha.	1. Keterbatasan tenaga kerja ahli budidaya paprika.
2. Didukung 29 greenhouse dengan teknologi modern.	2. Risiko serangan hama dan penyakit cukup tinggi.
3. Dukungan modal input (benih, pupuk, pestisida).	3. Manajemen dan pencatatan budidaya belum standar.
4. Struktur kelembagaan dan visi usaha jelas.	4. Pasokan produksi belum stabil dan berkelanjutan.
5. Jaringan pasar ritel dan restoran yang kuat.	5. Peluang ekspor belum dimanfaatkan optimal.
Opportunities (O)	Threats (T)
1. Permintaan paprika di pasar modern meningkat.	1. Persaingan antar pemasok sayuran semakin ketat.
2. Peluang ekspor paprika terbuka.	2. Fluktuasi harga input produksi.
3. Perkembangan teknologi <i>greenhouse</i>	3. Standar mutu pasar semakin ketat.
4. Dukungan pemerintah pada hortikultura.	4. Risiko cuaca ekstrem dan perubahan iklim.
5. Tren konsumsi sehat masyarakat.	5. Ancaman hama dan penyakit tanaman.

Strategi SO (*Strength–Opportunity*) merupakan strategi agresif yang memanfaatkan seluruh kekuatan internal untuk menangkap peluang eksternal. Dalam konteks Dewa Family, keberadaan teknologi budidaya modern berupa 29 unit greenhouse, dukungan modal input, kepemilikan lahan mandiri, serta jaringan kemitraan pasar ritel dan restoran yang kuat menjadi modal utama untuk merespons meningkatnya permintaan paprika dan peluang ekspor. Optimalisasi teknologi greenhouse diarahkan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi sehingga mampu memenuhi kebutuhan pasar ritel modern secara berkelanjutan serta membuka peluang pemenuhan standar pasar ekspor.

Valdes *et al.* (2023) menegaskan bahwa intensitas adopsi teknologi, khususnya pada sistem produksi dan irigasi, berhubungan positif dengan kapasitas investasi, karakteristik kelembagaan, serta dukungan sumber daya, sehingga memungkinkan pelaku agribisnis merespons peluang pasar secara lebih efektif. Hal ini sejalan dengan keadaan saat ini di Dewa Family, ketersediaan 29 unit greenhouse, dukungan modal input, serta jaringan pasar ritel dan ekspor merupakan kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan secara optimal untuk memenuhi meningkatnya permintaan paprika dan standar mutu pasar modern serta ekspor.

Strategi WO (*Weakness–Opportunity*) diarahkan untuk meminimalkan kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal yang tersedia. Keterbatasan tenaga ahli budidaya, manajemen produksi yang belum optimal, serta pasokan yang belum stabil dapat diatasi melalui program pelatihan dan pendampingan yang difasilitasi oleh pemerintah maupun lembaga pelatihan pertanian. Selain itu, pemanfaatan perkembangan teknologi agrikultur dan sistem pencatatan budidaya yang lebih terstandarisasi diharapkan mampu meningkatkan efisiensi manajemen dan stabilitas pasokan seiring meningkatnya permintaan pasar.

Hal ini sejalan dengan temuan Prajanti *et al.* (2024) yang menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas sumber daya manusia petani melalui pelatihan teknis dan manajerial berkontribusi signifikan terhadap peningkatan produktivitas dan daya saing agribisnis hortikultura. Dengan demikian, peluang dukungan kelembagaan eksternal perlu dimanfaatkan untuk menutup kelemahan internal kelompok tani.

Strategi ST (*Strength–Threat*) difokuskan pada pemanfaatan kekuatan internal untuk menghadapi berbagai ancaman eksternal. Dalam menghadapi persaingan antar pemasok, fluktuasi harga input, serta standar mutu pasar yang semakin ketat, Dewa Family dapat mengandalkan teknologi greenhouse dan sistem kontrol produksi yang lebih presisi untuk menjaga kualitas produk. Selain itu, jaringan kemitraan yang telah terbangun memungkinkan perusahaan melakukan diversifikasi pasar guna mengurangi risiko ketergantungan pada satu segmen pasar tertentu.

Strategi WT (*Weakness–Threat*) merupakan strategi defensif yang bertujuan mengurangi kelemahan internal sekaligus menghindari ancaman eksternal. Strategi ini diwujudkan melalui penguatan manajemen risiko produksi, penerapan standar operasional prosedur (SOP) budidaya yang ketat, serta peningkatan monitoring terhadap serangan hama dan penyakit. Penguatan kemitraan

dengan petani binaan juga diperlukan untuk meningkatkan stabilitas pasokan dan menekan risiko kegagalan produksi.

Berdasarkan hasil analisis Matriks SWOT, peningkatan daya saing agribisnis paprika Dewa Family sangat dipengaruhi oleh penguatan kelembagaan yang berfokus pada optimalisasi kapasitas teknologi budidaya seperti greenhouse dan fertigasi, penguatan kemitraan dengan pasar ritel dan restoran, peningkatan kapasitas sumber daya manusia petani dan manajerial, stabilitas produksi, serta penerapan standar mutu yang konsisten. Implementasi strategi-strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan kontinuitas pasokan, memenuhi standar mutu pasar modern, memperluas peluang ekspor, serta memperkuat posisi dan daya saing Dewa Family sebagai agregator hortikultura berskala besar di Jawa Barat secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis kondisi kelembagaan dan perumusan strategi menggunakan matriks SWOT pada Kelompok Tani Dewa Family, dapat ditarik kesimpulan Kelompok Tani Dewa Family memiliki posisi strategis sebagai perusahaan agribisnis dan agregator hortikultura yang didukung oleh visi kontinuitas pasokan, penerapan teknologi modern berupa 29 unit greenhouse dengan sistem fertigasi, serta jaringan kemitraan yang kuat dengan ritel modern, restoran, dan akses pasar ekspor. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa meskipun Dewa Family memiliki kekuatan dan peluang pasar yang besar seiring meningkatnya permintaan paprika dan tren konsumsi sehat, daya saing kelembagaan masih menghadapi kendala internal berupa keterbatasan tenaga ahli, manajemen pencatatan yang belum terstandarisasi, serta fluktuasi pasokan akibat kesulitan teknis budidaya dan serangan hama. Strategi penguatan kelembagaan yang direkomendasikan mencakup optimalisasi kapasitas produksi melalui teknologi greenhouse (strategi SO), peningkatan kapasitas sumber daya manusia dan digitalisasi manajemen budidaya (strategi WO), penguatan SOP dan diversifikasi pasar untuk menghadapi persaingan dan standar mutu yang ketat (strategi ST), serta penguatan manajemen risiko dan pembinaan petani mitra guna menjaga stabilitas pasokan (strategi WT). Implementasi strategi tersebut diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperluas peluang pasar, dan memperkuat keberlanjutan agribisnis paprika Dewa Family.

DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, A. A., Hamdani, Yasier, I., & Fahmi, N. 2025. Pendampingan petani dalam pengembangan agribisnis hortikultura berorientasi pasar di Desa Peulandoek, Kecamatan Tringgadeng, Kabupaten Pidie Jaya. *Jurnal GEMBIRA (Pengabdian Kepada Masyarakat)* 3(5).
- Creswell, J. W. 2016. *Research design: Pendekatan metode kualitatif, kuantitatif, dan campuran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Direktorat Jenderal Hortikultura. 2020. *Statistik Hortikultura Indonesia*. Jakarta: Kementerian Pertanian RI.
- Erfit. 2011. Analisis komparatif kemitraan *contract farming* dan *noncontract farming* pada agribisnis hortikultura. *Jurnal Paradigma Ekonomika* 1(3).
- Handryani, F., Wiyono, S. N., Kusno, K., & Rochdiani, D. 2021. Identifikasi Risiko Pada Produksi Paprika. *Forum Agribisnis*, 11(1), 90–100.
- Hartono, R., Rusmono, M., Oktafiani, N. N., & Winarno, K. 2024. Preferensi petani terhadap pola kemitraan pada usaha tani cabai merah. *Jurnal Penyuluhan Pertanian* 19(1): 78–88. ISSN 1907-5839; E-ISSN 2599-0403.
- Helga, A., Santoso, H., & Sutanto, A. 2022. Kompos Limbah Nanas Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Cabai Paprika. *Biolova*, 3(1), 19–24.
- Jafaruddin, N., Diana, T. B., Oktavia, H. F., & Rahmayanti, F. D. 2023. Analisis SWOT rebranding keberlanjutan UMKM kafe kopi sebagai upaya meningkatkan daya tarik pengunjung (Studi kasus Kafe Kope Kota Bekasi)
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia (Kementan). 2020. *Statistik hortikultura Indonesia*. Badan Pusat Statistik.
- Larasati, D. 2019. Kandungan gizi dan manfaat paprika bagi kesehatan. *Jurnal Gizi dan Pangan*,

14(2), 85–92.

- Direktorat Jenderal Hortikultura. 2020. *Statistik Hortikultura Indonesia*. Jakarta: Kementerian Pertanian RI
- Handryani, F., Wiyono, S. N., Kusno, K., & Rochdiani, D. 2021. Identifikasi Risiko Pada Produksi Paprika. *Forum Agribisnis*, 11(1), 90–100.
- Helga, A., Santoso, H., & Sutanto, A. 2022. Kompos Limbah Nanas Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Cabai Paprika. *Biolova*, 3(1), 19–24.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia (Kementan). 2020. *Statistik hortikultura Indonesia*. Badan Pusat Statistik.
- Munashinge. 1993. *Environmental Economics and Sustainable Development*. Environmental Departemen of The World Bank. Washington: The World Bank
- Nurchaya, Hilmy. 2018. *Panduan Budi Daya Paprika Di Berbagai Media Tanam*. Pustaka Baru Press. 2018.
- Prajanti, S. D. W., Widiatningrum, T., Litaay, C., & Amelia, D. R. 2024. Horticultural farmer empowerment strategy based on Good Agricultural Practices (GAP). *Komunitas: International Journal of Indonesian Society and Culture*, 16(1), 1–12.
- Surono, A., PP, B. P., & Sukmaraga, A. A. 2021. Rebranding UMKM Kafe Kopyright Malang berbasis analisis SWOT untuk meningkatkan brand awareness. *Sainsbertek Jurnal Ilmiah Sains & Teknologi*, 2(1), 125-143.
- Sugandi, D., & Arikunto, L. 2020. Analisis permintaan paprika di pasar modern Indonesia. *Jurnal Hortikultura Indonesia*, 11(2), 145–154.
- Valdes, R., Gómez, D., & Barrantes, L. 2023. Enhancing agricultural value chains through technology adoption: A case study in the horticultural sector of a developing country. *Agriculture & Food Security*, 12(45)