

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI
NANAS (*ANANAS COMOSUS*)
(STUDI KASUS :KELURAHAN LABUHAN BILIK KECAMATAN PANAI
TENGAH KABUPATEN LABUHAN BATU SUMATERA UTARA)**

SKRIPSI

Oleh :

**MUHAMMAD AMIN SOBRI
1304300169
AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI
NANAS (*ANANAS COMOSUS*)
(STUDI KASUS :KELURAHAN LABUHAN BILIK KECAMATAN PANAI
TENGAH KABUPATEN LABUHAN BATU SUMATERA UTARA)**

SKRIPSI

Oleh :

**MUHAMMAD AMIN SOBRI
1304300169
AGRIBISNIS**

**Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**

Komisi Pembimbing

**Sasmita Siregar, S.P, M.Si
Ketua**

**Akbar Habib, S.P, M.P
Anggota**

Disahkan Oleh :

Dekan

Ir. Asritanarni Munar, M.P

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Muhammad Amin Sobri

NPM : 1304300169

Judul : Strategi Pengembangan Usahatani Nenas (Ananas Comosus) (Studi Kasus : Kelurahan Labuhan Bilik Kecamatan Panai Hilir Kabupaten Labuhan Batu Sumatera Utara)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Strategi Pengembangan Usahatani Nenas (Ananas Comosus) (Studi Kasus : Kelurahan Labuhan Bilik Kecamatan Panai Hilir Kabupaten Labuhan Batu Sumatera Utara) Adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya perbuat dengan sesungguhnya apabila di kemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang di peroleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Februari 2018

(Muhammad Amin Sobri)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Muhammad Amin Sobri lahir di Negeri Lama Kecamatan Bilah Hilir Pada Tanggal 11 Mei 1995. Anak pertama dari dua bersaudara dari kedua orang Mizwan Nur dan Rahmi.

Pendidikan formal yang di tempuh antara lain :

1. SD Negeri 114372 Negeri Lama (2001-2007)
2. Mts GAYA BARU Negeri Lama (2007-2010)
3. SMK Negeri 1 PANGKATAN (2010-2013)
4. Diterima sebagai mahasiswa Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Mengikuti masa penyambutan mahasiswa baru (MPMB) Tahun 2013
6. Melakukan kerja lapangan (PKL) di PTPN IV BAHJAMBI pada tahun 2016.

RINGKASAN

Muhammad Amin Sobri 1304300169, “ Strategi Pengembangan Usahatani Nenas Pane. Studi Kasus Kelurahan Labuhan Bilik, Kec. Panai Tengah, Kab. Labuhan Batu Sumatera Utara.

Hortikultura sebagai salah satu produk subsektor pertanian tanaman pangan dipandang sebagai sumber pertumbuhan baru yang potensial untuk dikembangkan dalam sistem agribisnis karena mempunyai keterkaitan yang kuat baik ke hulu maupun ke hilir. Tanaman nanas sangat toleran terhadap tingkat keasaman tanah yang cukup tinggi dibandingkan dengan tanaman hortikultura lain. Pada tanah pH 3,0 nanas tumbuh dan berproduksi dengan baik, padahal tanaman lain pasti mendapat gangguan pertumbuhan dan hasil (Litbangtan).

Berdasarkan uraian di atas Metode Penelitian yang digunakan adalah studi kasus (*case study*). Dalam studi kasus, penelitian yang akan diteliti lebih terarah atau pada sifat tertentu dan tidak berlaku umum. Daerah penelitian ditentukan secara *purposive* di Desa Pasar Tiga, Kecamatan Panai Tengah, Kabupaten Labuhanbatu.

Dari hasil perhitungan Metode Analisis yang digunakan adalah :

Internal Rate of Return (IRR)

Internal rate of return merupakan tingkat pengembalian usaha terhadap modal yang ditanamkan. Perhitungan IRR dapat dilihat pada rumus dibawah ini :

$$1. \text{ IRR} = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \times (i_2 - i_1)$$

$$= 0,13 + \frac{6.993.592}{6.993.592 + 361.346} \times (0,80 - 0,13)$$

$$= 76 \% , \text{ maka usaha nenas pane layak untuk dilaksanakan.}$$

2. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Net B/C merupakan perbandingan antara benefit yang telah di discount factor (+) dengan benefit yang telah di discount (-) :

$$\text{Net B/C} = \frac{16.342.830}{5.508.367}$$

$$= 2,97$$

Dari hasil perhitungan diatas, nilai Net B/C adalah 2,97. Dimana $2,97 > 1$, maka dapat disimpulkan bahwa usahatani nanas merah layak untuk dilaksanakan.

3. Penerimaan dari usahatani yang diperoleh sebesar Rp. 55.580.000 per musim tanam (tiga tahun) dari rata-rata luas lahan 0,23 Ha. Total biaya selama satu musim tanam sebesar Rp.44.221.640. Pendapatan yang diperoleh dari usahatani sebesar Rp. 11.358.360 dalam satu kali musim tanam.

KATA PENGANTAR



Puji syukur senantiasa penulis panjatkan atas rahmat ALLAH SWT, karena dengan ridho-Nya lah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sholawat berangkaikan salam tidak lupa penulis sertakan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW beserta keluarga, para sahabat dan pengikutnya sekalian.

Penulis melakukan penyusunan skripsi yang diberi judul : **STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI NANAS (ANANAS COMOSUS)** (STUDI KASUS : *Kelurahan labuhan bilik kecamatan panai tengah kabupaten labuhan batu sumatera utara*)

Skripsi ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan S1 di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU) Medan.

Penulis menyadari bahwa penyusun skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, maka dengan segala kerendahan hati penulis sangat terbuka serta mengharapkan kritik yang membangun dari pembaca agar skripsi ini dapat lebih baik. Akhir kata, penulis berharap kirannya skripsi ini dapat berguna untuk kita semua.

Medan, Februari 2018

Muhammad Amin Sobri
1304300169

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis sangat berkeinginan mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ayahanda tercinta dan Ibunda tercinta yang selama ini telah memberikan dukungan moril dan materil serta selalu mendoakan dan memberikan kasih sayang yang tiada duanya kepada penulis.
2. Ibu Sasmita Siregar S.P.,M.Si, sebagai ketua komisi pembimbing, sebagai Ketua Komisi Pembimbing dalam skripsi ini yang telah memberikan arahan kepada penulis dalam pengerjaan skripsi ini.
3. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P, sebagai anggota komisi pembimbing. sebagai anggota komisi pembimbing dalam skripsi ini yang telah memberikan arahan kepada penulis dalam pengerjaan skripsi ini.
4. Ibu Ir. Asri Tanarni Munar, M.P, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Muhammad Thamrin, S.P., M.Si, selaku ketua jurusan Program Studi Agribisnis.
6. Seluruh staf pengajar dan karyawan di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Adik penulis yang telah membantu penulis dan mendoakan penulis dalam pengerjaan skripsi ini.
8. Semua saudara-saudara yang telah mendoakan penulis selama ini dan yang telah membantu penulis.

9. Teman-teman seperjuangan yaitu Abdi, Eko, Hairu, Dedi, Abi, Panji, Munir, Devi, Yuni, Murni, Melly, Fauziah, Indah, dan seluruh stambuk 2013 terutama agribisnis 5 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Medan, Februari 2018

Muhammad Amin Sobri
1304300169

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	i
RINGKASAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
UCAPAN TERIMA KASIH	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	8
Tujuan Penelitian.....	8
Kegunaan Penelitian	8
TINJAUAN PUSTAKA	9
Landasan Teori	9
Analisis SWOT	14
Matriks Faktor Strtegi Internal.....	16
Matriks Faktor Strtegi Ekstenal	17
Matrisk Posisi.....	18
Diagram Analisis SWOT	19
Matriks SWOT	20
Analisis Lingkungan Internal	21
Analisis Lingkungan Eksternal	21
Analisis Usahatani.....	22
Analisis Pendapatan	22
Penelitian Terdahulu	24
Kerangka Pemikiran.....	25
Sekema Kerangka Pemikiran	26

METODE PENELITIAN	27
Metode Penelitian.....	27
Metode Penentuan Lokasi	27
Metode Pengumpulan Data	27
Metode Penarikan Sampel.....	27
Metode Analisis Data	28
Definisi Batasan Operasional	30
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....	33
Deskripsi Kondisi Geografis Desa Labuhan Bilik	33
Penggunaan Lahan	33
Keadaan Penduduk	34
Sarana dan Prasarana	36
Karakteristik Sampel Petani Nanas Pane	37
HASIL DAN PEMBAHASAN	41
Biaya Produksi dan Penerimaan Usahatani Nenas Pane	41
Pendapatan Usahatani Nanas Pane.....	42
Strategi Pengembangan Nenas Pane	43
KESIMPULAN DAN SARAN	49
Kesimpulan.....	49
Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN.....	51

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Sasaran Produksi Nenas Tahun 2015-2019	3
2.	Produksi Buah-buahan Menurut Jenis Tanaman	4
3.	Produksi Buah-buahan Menurut Kecamatan	5
4.	Matriks SWOT	20
5.	Distribusi Lahan di Desa Labuhan Bilik Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhanbatu	33
6.	Distribusi Penduduk Desa Labuhan Bilik Menurut Jenis Kelamin	34
7.	Distribusi Penduduk Menurut Agama di Desa Labuhan Bilik Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhanbatu	34
8.	Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencarihaan di Desa Labuhan Bilik, Kecamatan Panai Tengah, Kabupaten Labuhanbatu	35
9.	Distribusi Penduduk Desa Labuhan Bilik Menurut Pendidikan	36
10.	Sarana dan Prasarana di Desa Labuhan Bilik	37
11.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Umur di Desa Labuhan Bilik Tahun 2017	38
12.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Labuhan Bilik Tahun 2017	38
13.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Jumlah Tanggungan di Desa Pasar Tiga Tahun 2017	39
14.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Pengalaman Bertani di Desa Labuhan Bilik Tahun 2017.....	40
15.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Luas Lahan di Desa Labuhan Bilik Tahun 2017.....	40
16.	Biaya Produksi Usahatani Nenas Pane	41
17.	Penerimaan Usahatani Nenas Pane Per Musim Produksi	42

18. Pendapatan Usahatani Nenas Pane Per Musim Produksi.....	43
19. Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS).....	45
20. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS).....	45
21. Penggabungan Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dan Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS).....	46
22. Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usahatani Nenas Pane ...	48

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Grafik Produksi Nenas	4
2.	Diagram analisis SWOT	19
3.	Sekema Kerangka Pemikiran.	26
4.	Matriks Posisi Pengembangan Usahatani Nenas Pane.....	47

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karakteristik Peani Sampel	51
2.	Penggunaan Pupuk	53
3.	Penggunaan Pestisida	55
4.	Upah Tenaga Kerja Usahatani Nanas Pane Musim Produksi	57
5.	Penyusutan Alat Dalam Usahatani Nenas Pane	59
6.	Total Biaya Produksi Usahatani Nanas Pane Per Musim Produksi	63
7.	Penerimaan Usahatani Nanas Pane.....	65
8.	Pendapatan Usahatani Nanas Pane	67
9.	Rating Faktor Internal dan Eksternal.....	69

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sektor pertanian di Indonesia merupakan tulang punggung dari perekonomian dan pembangunan nasional, hal tersebut dapat dilihat dalam pembentukan PDB, penerimaan devisa, penyerapan tenaga kerja, penyediaan pangan, dan penyediaan bahan baku industri. Sektor pertanian juga berperan dalam pemerataan pembangunan melalui upaya pengentasan kemiskinan dan perbaikan pendapatan masyarakat. Selain itu, sektor pertanian juga telah menjadi salah satu pembentuk budaya bangsa dan penyeimbang ekosistem. Pertanian merupakan sektor yang memiliki peranan signifikan bagi perekonomian Indonesia. Sektor pertanian menyerap 35.9% dari total angkatan kerja di Indonesia dan menyumbang 14.7% bagi GNP Indonesia (BPS, 2012).

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Dalam perkembangannya, konsep mengenai strategis terus berkembang. Hal ini dapat ditunjukkan oleh adanya perbedaan konsep mengenai strategis selama 30 tahun terakhir. Menurut Andrews (1980), Chaffe (1985). Strategi adalah kekuatan motivasi untuk stakeholders, seperti stakeholders, debtholders, manajer, karyawan, konsumen, komunitas, pemerintah, dan sebagainya, yang baik secara langsung maupun tidak langsung menerima keuntungan atau biaya yang ditimbulkan oleh semua tindakan yang dilakukan oleh perusahaan (usahatani).

Pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tiga tipe strategi, yaitu strategi manajemen, strategi investasi, dan strategi bisnis. Dimana strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro. Strategi investasi

merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Sedangkan strategi bisnis sering juga disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen (Freddy Rangkuti, 1997).

Ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seorang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai modal sehingga memberkan manfaat yang sebaik-baiknya. Sebagai ilmu pengetahuan, ilmu usahatani merupakan ilmu yang mempelajari cara-cara petani menentukan, mengorganisasikan, dan mengkoordinasikan penggunaan faktor-faktor produksi seefektif dan seefisien mungkin sehingga usaha tersebut memberikan pendapatan semaksimal mungkin.

Ilmu usahatani merupakan ilmu terapan yang membahas atau mempelajari bagaimana membuat atau menggunakan sumber daya secara efisien pada suatu usaha pertanian, peternakan, atau perikanan. Selain itu, juga dapat diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana membuat dan melaksanakan keputusan pada usaha pertanian, peternakan, atau perikanan untuk mencapai tujuan yang telah disepakati oleh petani/peternak tersebut (Ken Suratiyah, 2015).

Kegiatan yang diimplementasikan dalam rangka pengembangan komoditas hortikultura mencakup : pengembangan kawasan, peningkatan produksi dan mutu melalui penerapan GAP dan SOP serta sertifikasi kebun, pembinaan kelembagaan petani penerima bantuan Penguatan Modal Usaha Kelompok (PUMPK), pengembangan lembaga Mandiri dan Mengakar di Masyarakat (LM3), pengembangan kemitraan usaha, penataan manajemen rantai pasokan, pengembangan perbenihan melalui penguatan penangkar benih, penyelenggaraan

Sekolah Lapang Pengendalian Hama Terpadu (SLPHT), dan kampanye dan promosi untuk meningkatkan apresiasi hortikultura.

Mengingat produk hortikultura pada umumnya mudah rusak (*perishable*), dibutuhkan dalam keadaan segar, dan fluktuasi harga yang sering kali sangat tajam antar waktu dan tempat, karena itu penanganannya harus benar-benar sinkron antar aspek produksi, distribusi, dan konsumsi. Dengan demikian, pengembangan hortikultura difokuskan sekaligus kepada ketiga aspek ini, yang tercermin dalam kegiatan SCM, FATIH, penguatan kelembagaan, dan pengembangan kawasan (Zulkarnain, 2010).

Pada subsektor tanaman hortikultura misalnya nenas sangat banyak diminati oleh masyarakat. Pengembangan beberapa tanaman buah-buahan di umumnya ditunjukkan untuk memperbaiki produksi dan pengembangan potensi yang ada seoptimal mungkin, guna meningkatkan produksi dan pendapatan petani beberapa komoditi buah-buahan. Disamping itu juga ditunjukkan untuk memenuhi permintaan beberapa komoditi buah-buahan, Dalam usaha peningkatan produksi, pendapatan petani dan pemenuhan permintaan beberapa komoditi buah-buahan, maka pemerintah daerah telah mengembangkan beberapa jenis buah-buahan salah satunya adalah buah Nanas.

Buah nenas merupakan komoditi hortikultura yang banyak diminati masyarakat. Berbagai macam pemanfaatan dari buah ini, seperti jus, sayur mayur dan lain-lain. Nenas merupakan komoditi yang termasuk dalam fokus pengembangan dalam 5 tahun kedepannya. Berikut data sasaran produksi pencapaian buah nenas.

Tabel 1. Sasaran Produksi Nenas Tahun 2015-2019

no.	Provinsi	produksi (Ton)				
		2015	2016	2017	2018	2019
1	Aceh	780	795	811	828	844
2	sumatera utara	380,202	387,801	395,559	403,471	411,493
3	sumatera barat	534	545	556	567	578
4	Riau	156,532	159,663	162,856	166,113	169,416
5	kepulauan riau	286	292	298	303	309
6	Jambi	260,597	265,809	271,125	276,547	282,046
7	sumatera selatan	96,472	98,402	100,370	102,377	104,413
8	bangka Belitung	25,850	26,367	26,894	27,432	27,977
9	Bengkulu	532	543	554	565	576
10	Lampung	30,942	31,560	32,192	32,835	33,488
11	dki Jakarta	-	-	-	-	-
12	jawa barat	195,590	199,502	203,492	207,562	211,689
13	Banten	520	531	541	552	563
14	jawa tengah	188,474	192,244	196,089	200,511	203,988
15	di Yogyakarta	846	863	880	898	916
16	jawa timur	281,294	286,920	292,658	298,511	304,446
17	Bali	771	787	801	818	834
18	nusa tenggara barat	32,248	32,893	33,551	34,222	34,902
19	nusa tenggara timur	11,312	11,539	11,769	12,005	12,244
20	kalimantan barat	136,631	139,364	142,151	144,994	147,877
21	kalimantan tengah	16,160	16,484	16,813	17,150	17,491
22	kalimantan selatan	18,050	18,411	18,779	19,154	19,535
23	kalimantan timur	32,998	33,658	34,331	34,331	35,014
24	kalimantan utara	10,999	11,219	11,444	11,444	11,671
25	sulawesi utara	1,904	1,942	1,981	2,021	2,061
26	Gorontalo	341	348	355	362	369
27	sulawesi tengah	169	173	176	180	184
28	sulawesi selatan	3,346	3,413	3,482	3,551	3,622
29	sulawesi barat	669	683	696	710	724
30	sulawesi tenggara	2,893	2,951	3,010	3,071	3,132
31	Maluku	178	182	185	189	193
32	maluku utara	20	20	21	21	21
33	Papua	228	292	237	242	247
34	papua barat	-	-	-	-	-
	Indonesia	1,888,368	1,926,136	1,964,658	2,003,037	2,042,864

Sumber : BPS Provinsi Sumatera Utara

Provinsi Sumatera Utara merupakan salah satu sentra pertanian dan merupakan salah satu penghasil tanaman hortikultura terbesar di luar pulau jawa, bahkan dulu dikenal sebagai penyuplai sayuran dan buah utama ke negara

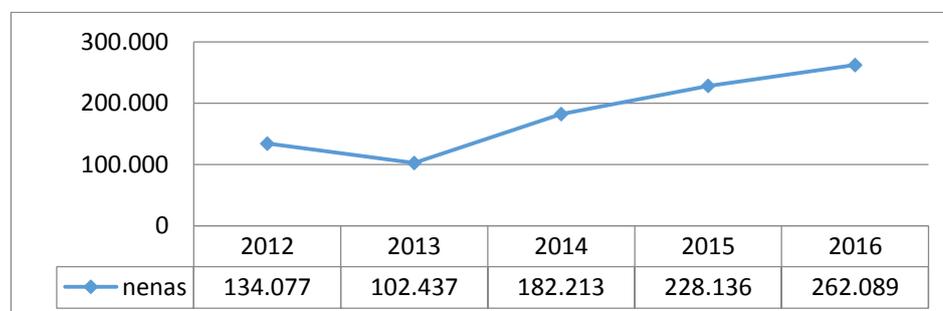
tetangga seperti Singapura dan Malaysia. Pengembangan tanaman hortikultura di provinsi Sumatera Utara salah satunya dilakukan melalui pengembangan komoditas unggulan dengan pendekatan pada kawasan andalan.

Tabel 2. Produksi Buah-Buahan Menurut Jenis Tanaman pada daerah Sumatera Utara (Ton) 2012-2016

no	jenis tanaman	Tahun				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	Alpukat	7,481	7,644	8,083	7,954	8,574
2	Jeruk	728,796	788,747	579,471	362,250	334,019
3	Magga	21,971	28,131	31,742	35,470	34,548
4	Rambutan	60,153	43,777	30,527	26,908	27,799
5	Duku	15,526	13,258	20,807	32,713	19,562
6	Durian	102,580	66,206	79,659	102,767	79,994
7	Jambu	24,682	35,621	20,716	19,861	15,071
8	Sawo	13,833	6,710	7,543	9,397	9,291
9	Pepaya	27,659	29,040	36,507	31,658	27,757
10	Pisang	335,790	403,390	429,628	363,061	342,297
11	Nenas	134,077	102,437	182,213	228,136	262,089
12	Salak	259,103	328,877	360,813	350,011	244,446
13	Manggis	9,957	7,750	9,332	13,182	12,336
14	Nangka	19,401	15,054	14,241	16,443	14,867
15	Sirsak	1,081	1,163	916	1,066	1,098
16	Belimbing	4,799	4,732	5,091	7,245	5,204

sumber : BPS Provinsi Sumatera

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwa produksi nenaslah yang kian tahun meningkat. Tetapi hanya ditahun 2013 produksi nenas menurun dari 134,077 menjadi 102,437 tetapi tiga tahun kedepannya mengalami peningkatan. Oleh karena itu usahatani nenas di Sumatera Utara dapat dikembangkan lagi.



Gambar 1. Produksi buah nenas (Ton)

Sumber : Data Olah dari Tabel 2

Dari gambar data diatas dapat kita lihat bahwa tiap tahunnya produksi buah nenas mengalami peningkatan, oleh karena itu tahun kedepannya usahatani nenas harus lebih mengembangkan produksi nenasnya.

Kabupaten Labuhanbatu adalah salah satu kabupaten yang ada di provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Ibu kota kabupaten ini terletak di Rantau Prapat. Kabupaten Labuhan batu terkenal dengan hasil perkebunan kelapa sawit dan karet. Kabupaten Labuhan batu juga dikenal dengan hasil tanaman hortikulturanya, yaitu seperti sayur-sayuran dan buah-buahan.

Tabel 3. Produksi Buah-buahan Menurut Kecamatan dan Jenis Buah di Kabupaten Labuhan Batu 2015 (Ton)

Kecamatan	Mangga	Durian	Jeruk	Pisang	Pepaya	Nenas	Rambutan	Dill
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Bilah hulu	24	230	369	19	2.700	-	538	-
Pangkatan	100	22	133	116	1.891	-	177	-
Bilah barat	689	1.048	1.078	266	2.032	-	324	-
Bilah hilir	38	42	281	105	3.030	674	265	-
Panai hulu	46	2	173	123	712	-	269	-
Panai tengah	-	-	118	13	1.240	442	14	-
Panai hilir	21	48	341	228	2.345	-	277	-
Rantau selatan	66	50	315	125	1.578	-	742	-
Rantau utara	109	58	354	138	2.531	-	215	-
Labuhan batu	1.093	1.500	3.162	1.133	18.059	1.116	2.821	-

Sumber : Dinas Pertanian dan Tanaman Pangan Kab.Labuhanbatu 2015

Kabupaten labuhan batu mempunyai kedudukan yang cukup strategis, yaitu berada pada jalur lintas timur Sumatera dan berada pada persimpangan menuju Provinsi Sumatera Barat dan Riau, yang menghubungkan pusat-pusat perkembangan wilayah di Sumatera dan Jawa serta mempunyai akses yang memadai ke luar negeri karena berbatasan langsung dengan Selat Malaka.

Kabupaten labuhan batu terdapat beberapa kecamatan antara kecamatan pane tengah, dimana kecamatan tersebut terdapat suatu produk unggulan yang hasilnya uahataninya bisa membangkitkan nama daerah tersebut. Dimana desa tersebut adalah desa labuhan bilik. Desa Labuhan Bilik merupakan salah satu desa yang ada di kecamatan Panai Tengah, Kabupaten Labuhanbatu, provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Penduduknya memiliki berbagai macam aktivitas pekerjaan untuk menghidupi kebutuhan mereka sehari-hari, seperti nelayan, berternak, berkebun (berladang). Mayoritas penduduknya masih bercocok tanam, seperti berladang (berkebun), bersawah, dan lain-lain.

Nenas Pane, merupakan tanaman khas Labuhan bilik, Labuhan batu dan sangat diminati warga. selain, rasanya manis dan gurih, juga aromanya yang khas membuat peminatnya gemar menikmati. Terlebih lagi, memasuki musim panas (kemarau) yang membuat warga lebih memilih mengkonsumsi banyak buah-buahan. Luas seluruh lahan nenas untuk sekarang ini berkisar 100 ha yang didalamnya terdapat 53 Petani, berkurangnya petani nenas diakibat banyak yang beralih cocok tanam ketanaman perkebunan dikarenakan sulitnya perawatan pada buah nenas.

Menurut prasarvei yang dilakukan harga buah nenas pane lebih mahal dari buah nenas riau. Harga buah nenas pane tersebut berkisar Rp.7000 / buah sedangkan buah nenas yang dari Pekanbaru Riau hanya Rp.4000 / buah. Sayangnya untuk sekarang ini buah nenas payah didapat dipedagang pengecer, dikarenakan usahatani nenas pane dua minggu sekali sudah memanen yang mentah untuk diekspor ke kota medan dijadikan selai. Oleh karena itu pedagang

pengecer sulit untuk mendapatkan buah nenas pane dari usahatani nenas tersebut (prasurei).

Adapun alasan dilakukannya penelitian di daerah ini adalah Desa Labuhan bilik Kecamatan Pane Tengah merupakan salah satu daerah yang banyak menghasilkan komoditi nenas. Sehingga penulis menganggap perlu dilakukan penelitian yang lebih mendalam untuk mengupas potensi usahatani ditempat penelitian tersebut. Inti dalam suatu proses usahatani adalah merumuskan strategi pengembangan usahatani nenas yang tepat mengenali lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi usahatani tersebut. Maka kegiatan mengenal potensi, kekuatan, kelemahan yang ada pada usahatani nenas tersebut.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka permasalahan yang akan diteliti yaitu :

1. Berapa besar pendapatan pada usahatani nenas pane.?
2. Bagaimanakah prospek pengembangan usahatani nanas di Desa Labuhan Bilik Kecamatan Pane Tengah?

Tujuan Penelitian

Adapun penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan :

1. Untuk menganalisis seberapa besar pendapatan pada usahatani nenas pane.
2. Untuk menganalisis prospek pengembangan usahatani nanas di Desa Labuhan Bilik Kecamatan Pane Tengah.

Kegunaan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah diuraikan tersebut, maka kegunaan penelitian ini sebagai berikut :

1. Sebagai bahan informasi bagi pemerintah dalam mensejahterakan usahatani nenas pane di Desa Labuhan Bilik.
2. Sebagai bahan informasi bagi petani dalam mengembangkan usahatani nanas di Desa Labuhan Bilik.
3. Sebagai referensi bagi peneliti lain yang berhubungan dengan penelitian ini.

TINJAUAN PUSTAKA

Nanas merupakan tanaman buah berupa semak yang memiliki nama ilmiah *Ananas comosus*. Memiliki nama daerah *anas* (Sunda) dan *naneh* atau *nanas* (Sumatra). Dalam bahasa Inggris disebut *pineapple* dan orang-orang Spanyol menyebutnya *pinya* (Nuansa Aulia, 2010).

Dalam tatanama atau sistematika (taksonomi) tumbuhan Nenas diklasifikasikan sebagai berikut :

Kingdom : Plantae (tumbuh-tumbuhan)
Divisi : Spermatophyta (tumbuhan berbiji)
Kelas : Angiospermae (bibiji tertutup)
Ordo : Farinosae (Bromeliales)
Famili : Bromeliaceae
Genus : *Ananas*
Spesies : *Ananas Comosus* (L). Merr

(Nuansa Aulia, 2010).

Komoditas buah-buahan dan sayur-sayuran merupakan komoditas hortikultura yang telah mampu berkontribusi bagi pembangunan nasional dalam rangka mewujudkan kesejahteraan masyarakat, seperti pemenuhan gizi masyarakat sebagai pelengkap makanan empat sehat lima sempurna, komoditas ini juga sangat potensial dan prospektif untuk diusahakan karena metode pembudidayaan cenderung mudah dan sederhana. Kegiatan usahatani buah-buahan dan sayur-sayuran juga berperan besar dalam peningkatan pendapatan masyarakat, hal ini dikarenakan komoditas tersebut memiliki nilai komersial yang cukup tinggi dibandingkan dengan komoditas yang lainnya.

Kata hortikultura (*horticulture*) berasal dari bahasa latin, yakni *hortus* yang berarti kebun dan *colere* yang berarti menumbuhkan (terutama sekali mikroorganisme) pada suatu medium buatan. Secara hrfiah, hortikultura berarti ilmu yang mempelajari pembudayaan tanaman kebun. Akan tetapi pada umumnya para pakar mendefinisikan hortikultura sebagai ilmu yang mempelajari budi daya tanaman sayuran, buah-buahan, bunga atau tanaman hias (Zulkarnain, 2010).

Setelah tercapainya swasembada pangan dan kurangnya perhatian akan pengembangan hortikultura mulai disadari, muncullah kebijaksanaan pemerintah untuk membatasi impor buah-buahan pada tahun 1981. Hal ini berbarengan dengan meningkatnya apresiasi terhadap buah-buahan tropis (mangga, manggis, avokad, nanas, dan rambutan) di Eropa dan di Negara-negara maju. Pada waktu yang bersamaan pula di dalam negeri sedang dialanda demam jambu Bangkok, papaya Bangkok, durian Bangkok, dan buah-buahan lai yang seba “Bangkok”. Dengan demikian, dimulailah agribisnis di bidang buah-buahan untuk tujuan ekspor, misalnya dalam bentuk jus (mangga, marikis, jambu biji), buah segar (manggis, rambutan), dan buah kalengan (nanas).

Setelah produksi pangan karbohidrat memperoleh kemajuan yang cukup pesat, maka peningkatan produksi hortikultura yang merupakan sumber berbagai vitamin dan mineral mendapatn perhatian dan penagangan yang sejajar dengan komoditas lain serta lebih intensif. Bahkan, kini disadari bahwa komoditas hortikultura di Indonesia memiliki prospek pengembangan yang sangat baik. Karena memiliki nilai ekonomi yang tinggi sert potensi pasar yang terbuka lebar, baik di dalam negeri maupun diluar negeri. Disamping itu, budi daya tanaman hortikultura tropis dan subtropis sangat sangat memungkinkan untuk

dikembangkan di Indonesia karena tersedianya keragaman agroklimat dan karakteristik lahan serta sebaran wilayah yang luas (Zulkarnin, 2010).

Hortikultura merupakan salah satu sektor pertanian yang dapat dikembangkan di Indonesia karena dapat meningkatkan sumber pendapatan petani. Seiring dengan berkembangnya permintaan pasar baik di Indonesia maupun untuk ekspor, nanas dapat dimanfaatkan dalam industry pengolahan sehingga para petani kecil dan keluarganya memiliki peluang untuk meningkatkan penghasilan mereka melalui usahatani nanas yang dapat menguntungkan petani (Soedarya, 2009).

Hortikultura merupakan cabang dari agronomi. Berbeda dengan agronomi, hortikultura memfokuskan pada budidaya tanaman buah (pomologi/frutikultur), tanaman bunga (florikultura), tanaman sayuran (olerikultura), tanaman obat-obatan (biofarmaka), dan taman (lansekap). Salah satu ciri khas produk hortikultura adalah perisabel atau mudah rusak karena segar.

Peranan hortikultura adalah : a). Memperbaiki gizi masyarakat, b) memperbesar devisa negara, c) memperluas kesempatan kerja, d) meningkatkan pendapatan petani, dan e) pemenuhan kebutuhan keindahan dan kelestarian lingkungan. Namun dalam kita membahas masalah hortikultura perlu diperhatikan pula mengenai sifat khas dari hasil hortikultura, yaitu : a). Tidak dapat disimpan lama, b) perlu tempat lapang (voluminous), c) mudah rusak (perishable) dalam pengangkutan, d) melimpah/meruah pada suatu musim dan langka pada musim yang lain, dan e) fluktuasi harganya tajam (Notodimedjo, 1997). Dengan mengetahui manfaat serta sifat-sifatnya yang khas, dalam pengembangan

hortikultura agar dapat berhasil dengan baik maka diperlukan pengetahuan yang lebih mendalam terhadap permasalahan hortikultura tersebut.

Hortikultura adalah komoditas yang akan memiliki masa depan sangat cerah menilik dari keunggulan komparatif dan kompetitif yang dimilikinya dalam pemulihan perekonomian Indonesia waktu mendatang. Oleh karenanya kita harus berani untuk memulai mengembangkannya pada saat ini. Seperti halnya negara-negara lain yang mengandalkan devisanya dari hasil hortikultura, antara lain Thailand dengan berbagai komoditas hortikultura yang serba Bangkok, Belanda dengan bunga tulipnya, Nikaragua dengan pisanginya, bahkan Israel dari gurun pasirnya kini telah mengekspor apel, jeruk, anggur dan sebagainya.

Pengembangan hortikultura di Indonesia pada umumnya masih dalam skala perkebunan rakyat yang tumbuh dan dipelihara secara alami dan tradisional, sedangkan jenis komoditas hortikultura yang diusahakan masih terbatas. Apabila dilihat dari data selama Pelita V pengembangan hortikultura yang lebih ditekankan pada peningkatan keragaman komoditas telah menunjukkan hasil yang cukup menggembirakan, yaitu pada periode 1988– 1992 telah terjadi peningkatan produktivitas sayuran dari 3,3 ton/ha menjadi 7,7 ton/ha, dan buah- buahan dari 7,5 ton/ha menjadi 9,9 ton/ha (Amrin Kahar, 1994).

Terjadinya peningkatan tersebut dapat dikatakan bahwa petani hortikultura merupakan petani yang responsif terhadap inovasi teknologi berupa : penerapan teknologi budidaya, penggunaan sarana produksi dan pemakaian benih/bibit yang bermutu. Tampak disini bahwa komoditas hortikultura memiliki potensi untuk menjadi salah satu pertumbuhan baru di sektor pertanian. Oleh karena itu dimasa

mendatang perlu ditingkatkan lagi penanganannya terutama dalam menyongsong pasar bebas abad 21.

Nenas atau Nanas bukan tanaman asli Indonesia. Berdasarkan narasumber (literature) tanaman ini berasal dari benua Amerika. Prospek agribisnis buah-buahan, khususnya nenas sangat cerah, baik di pasar dalam negeri (domestik) maupun sasaran pasar luar negeri (Sunarjono, 2000).

Nenas cocok dibudidayakan di daerah yang cukup banyak hujan. Daerah ini umumnya terletak disekitar garis khatulistiwa antara 30° LU – 30° LS dengan rata-rata curah hujan pertahunnya 1000 - 3000 mm dan suhu berkisar antara 21 - 27°C (Nazaruddin dan Mukhlisah, 1994).

Berdasarkan habitus tanaman, terutama bentuk daun dan buah, dikenal 4 jenis (golongan) nenas, yaitu sebagai berikut :

1. Cayenne

Ciri-ciri nenas adalah :

- Daun halus, tidak berduri, dan kalau berduri hanya tedapat pada ujung daun saja.
- Buah berukuran besar, bentuknya silindris, mata buah agak datar, berwarna hijau kekuning-kuningan, rasanya agak masam, sehingga cocok dijadikan bahan baku buah kalengan (*canning*).

2. Queen

Ciri-ciri nenas adalah :

- Daun pendek dan berduri tajam yang membengkok ke belakang.

- Buah bentuknya lonjong mirip kerucut, sampai silindris, mata buah menonjol, warna kuning kemerah-merahan, dan rasanya manis sehingga cocok dikonsumsi sebagai buah segar.

3. Spanyol

Ciri-ciri nenas adalah :

- Daun panjang kecil, berduri halus sampai kasar.
- Buah bentuknya bulat dengan mata datar, berwarna kuning, rasanya asam, sehingga cocok dijadikan buah kalengan.

4. Abacaxi

Ciri-ciri nenas adalah :

- Daun panjang dan berduri kasar
- Buah bentuknya silindris/ seperti piramida, bertangkai panjang, daging buah berwarna kuning, pucat atau putih kekuning-kuningan, rasanya manis dan berair banyak (Rukmana, 1996).

Buah nenas termasuk komoditi yang mudah rusak, susut, dan cepat busuk.

Oleh karena itu, setelah panen memerlukan penanganan pasca panen yang memadai. Dimana dalam pasca panen terdapat pengumpulan, penyortiran dan penggolongan, penyimpanan, pengemasan dan pengangkutan. Prospek komoditi buah nanas sangat besar, terutama bila nanas dioalah menjadi makanan kaleng, seperti selai nanas, sirup buah nanas, dan lainnya (Nuansa Aulia, 2010).

Usahatani

Menurut Soekartawi (1995), Usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yng tinggi pada waktu tertentu.

Dikatakan efektif bila petani atau produsen dapat mengalokasikan sumber daya yang dimiliki dengan sebaik-baiknya, dan dikatakan efisien apabila pemanfaatan sumber daya tersebut menghasilkan keluaran yang melebihi masukan.

Analisis Pendapatan

a. Penerimaan usahatani

Penerimaan usahatani adalah hasil penjualan dan sejumlah produksi tertentu yang diterima atas penyerahan sejumlah barang pada pihak lain. Di lain pihak, Soedarsono 1992 menyatakan bahwa jumlah penerimaan total didefinisikan sebagai penerimaan dan penjualan barang tertentu dikalikan dengan harga jual satuan. Setelah petani menjual hasil produksinya, maka petani akan menerima sejumlah uang. Penerimaan dirumuskan :

$$TR = P \cdot Q$$

Dimana :

TR = Total Revenue = penerimaan total (Rp)

P = Price = Harga (Rp)

Q = Quantity = Jumlah Produksi (Buah)

b. Pendapatan Usahatani

Pendapatan merupakan jumlah yang akan diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu dari sebuah pengolahan input produksi menjadi output. Pendapatan terdiri dari upah atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga, serta pembayaran atau penerimaan yang lain.

Pendapatan adalah hasil berupa uang atau lainnya yang didasarkan pada penjualan sejumlah barang dalam satu kali produksi. Pendapatan umumnya adalah penerimaan-penerimaan individu atau perusahaan pengolahan input.

Ada dua jenis pendapatan yaitu :

1. Pendapatan kotor (gross income) adalah penerimaan seseorang atau suatu badan usaha selama periode tertentu sebelum dikurangi pengeluaran-pengeluaran usaha.
2. Pendapatan bersih (net income) adalah sisa penghasilan dan laba setelah dikurangi semua biaya, pengeluaran dan penyisihan untuk depresiasi serta kerugian yang bias timbul.

Lebih lanjut soekartawi menyebutkan bahwa pendapatan ada 2 macam :

1. Pendapatan usahatani adalah pendapatan yang diperoleh dengan mempertimbangkan biaya tenaga kerja keluarga.
2. Pendapatan keluarga adalah pendapatan yang diperoleh petani dan keluarga tanpa dikurangi dengan biaya tenaga kerja.

Soedarsono (1992), menyatakan pendapatan yang diterima petani dan hasil produksi adalah total penerimaan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, sehingga dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$I = TR - TC$$

Dimana : $I = \text{Income} = \text{Pendapatan (Rp)}$

$TR = \text{Total Revenue} = \text{Penerimaan total (Rp)}$

$TC = \text{Total Cost} = \text{Biaya Total (Rp)}$

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah instrument yang digunakan untuk melakukan analisis strategis. Menurut Drs. Robert Simbolon, MPA (1999), analisis SWOT merupakan suatu alat yang efektif dalam membantu menstrukturkan masalah terutama dengan melakukan analisis atas lingkungan strategis yang lazim disebut sebagai lingkungan internal dan lingkungan eksternal.

Strategi yang tepat didasarkan pada kemampuan menemukenali diri dan lingkungannya, sehingga strategi benar-benar dapat terwujud dari kekuatan yang dimilikinya dan peluang yang dihadapinya. Analisis yang tepat dalam menyusun strategi adalah analisis SWOT. Kegiatan yang paling penting dalam proses analisis SWOT adalah memahami seluruh informasi dalam suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi dan memutuskan tindakan apa yang harus segera dilakukan untuk memecahkan masalah (Rangkuti, 2001).

SWOT merupakan singkatan dari strength (kekuatan-kekuatan), weaknesses (kelemahan-kelemahan), opportunities (peluang-peluang) dan threats (ancamanancaman). Pengertian-pengertian kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam analisis SWOT adalah sebagai berikut :

- Kekuatan (strength)

Kekuatan adalah sumberdaya, keterampilan atau keunggulan lain relative terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar suatu perusahaan.

- Kelemahan (weaknesses)

Kelemahan adalah keterbatasan/kekurangan dalam sumberdaya alam, keterampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan

- Peluang (*opportunities*)

peluang adalah situasi/kecenderungan utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

- Ancaman (*threats*)

Ancaman adalah situasi/kecenderungan utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan (Amin, 1994).

Analisis Situasi SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*). Sebelum melakukan analisis, maka diperlukan tahap pengumpulan data yang terdiri atas tiga model yaitu :

- **Matriks Faktor Strategi Internal**

Sebelum membuat matriks faktor strategi internal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat table IFAS.

- Susunlah dalam I faktor-faktor strategi internal (kekuatan dan kelemahan).
- Beri rating masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi internal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik) dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.

- Beri bobot untuk setiap dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subjektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis usahatani.
- Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh scoring pada kolom 4.
- Jumlah scoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana usahatani tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan rating dipindahkan ke tabel matriks faktor strategi internal (IFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian diperbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

- **Matriks Faktor Strategi Eksternal**

Sebelum membuat matrik faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat EFAS.

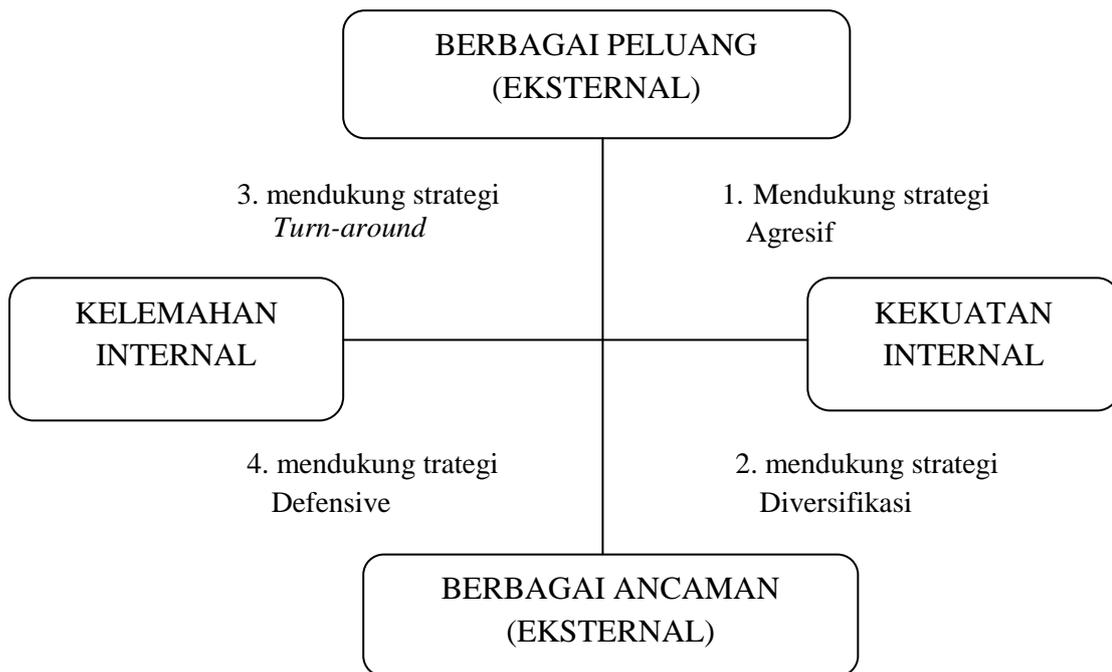
- Susunlah dalam kolom 1 faktor-faktor eksternalnya (peluang dari ancaman).
- Beri rating dalam masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi eksternal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik) dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negative, kebalikannya.

- Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subjektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis usahatani.
 - Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
 - Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi usahatani yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.
- Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel matriks faktor strategi eksternal (EFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian diperbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

- **Matriks Posisi**

Hasil analisis pada tabel matriks faktor strategi internal dan strategi eksternal dipetakan pada matriks posisi dengan cara sebagai berikut :

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertikal (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi usahatani ditentukan dengan hasil sebagai berikut :
 - Kalau peluang lebih besar dari pada ancaman maka nilai $y > 0$ dan sebaliknya kalau ancaman lebih besar dari pada peluang maka nilai $y < 0$.
 - Kalau kekuatan lebih besar dari pada kelemahan maka nilai $x > 0$ dan sebaliknya kalau kelemahan lebih besar dari pada kekuatan maka nilainya $x < 0$ (Rangkuti, 2015).



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usahatani tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran 2 : meskipun menghadapi berbagai ancaman, usahatani ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : usahatani menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi usahatani ini adalah meminimalkan masalah-masalah

internal usahatani sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4: ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, usahatani tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Alat untuk menyusun faktor-faktor strategis usahatani adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi usahatani dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang diilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternative strategis seperti yang dijelaskan dalam tabel berikut.

Tabel 4. Matriks SWOT

IFAS DAN EFAS	STRENGTHS (S) Faktor-Faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) Faktor kelemahan internal
OPPORTUNIES (O) Faktor peluang eksternal	STRATEGI (SO) Ciptakan Strategi yang menggunakan kekuatan Untuk memanfaatkan Peluang	STRATEGI (WO) Ciptakan Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
TREATHS (T) Faktor ancaman eksternal	STRATEGI (ST) Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	STRATEGI (WT) Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2014

Analisis lingkungan internal

Lingkungan internal adalah lingkungan organisasi yang berada di dalam organisasi tersebut dan secara normal memiliki implikasi langsung dan khusus pada perusahaan. Di dalam suatu organisasi terdapat kekuatan dan kelemahan dalam berbagai bidang fungsional bisnis, melalui analisis lingkungan internal kekuatan dan kelemahan tersebut dapat diidentifikasi dan dievaluasi sehingga perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan dengan cara efektif dan dapat mengatasi kelemahan yang dimilikinya.

Analisis lingkungan internal adalah proses dimana perencanaan strategi mengkaji pemasaran dan distribusi perusahaan, serta faktor keuangan dan akuntansi untuk menentukan dimana letak kekuatan dan kelemahan perusahaan (Jauch dan Glueck, 1988). Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan-keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh perusahaan. Sedangkan kelemahan adalah keterbatasan dan kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kemampuan yang menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan (Pearce dan Robinson, 1997).

Analisis Lingkungan Eksternal

Analisis lingkungan eksternal menekankan pada mengenali dan mengevaluasi kecenderungan dan peristiwa yang diluar kendali sebuah perusahaan. Tujuan dari analisis lingkungan eksternal ialah untuk mengembangkan daftar terbatas peluang yang dapat dimanfaatkan perusahaan dan ancaman yang dihindari. Peluang adalah lingkungan perusahaan yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan guna meningkatkan posisi bersaing perusahaan

dalam industri. Sedangkan ancaman adalah lingkungan perusahaan yang tidak menguntungkan perusahaan.

Jauch dan Glueck, (1988) mendefinisikan analisis eksternal sebagai suatu proses yang dilakukan oleh perencana strategi untuk memantau sektor lingkungan dalam menentukan peluang dan ancaman bagi perusahaan. Lingkungan perusahaan terdiri dari lingkungan umum, lingkungan industri dan lingkungan internasional. Lingkungan umum terdiri dari sosioekonomis, teknologi dan pemerintah sedangkan lingkungan industri terdiri dari konsumen, pemasok dan persaingan.

Penelitian Terdahulu

Menurut Demak Tiolan (2003) dengan judul Strategi Pengembangan Usahatani Nenas di Kabupaten Labuhan Batu. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan skunder. Dari penelitian diperoleh hasil :

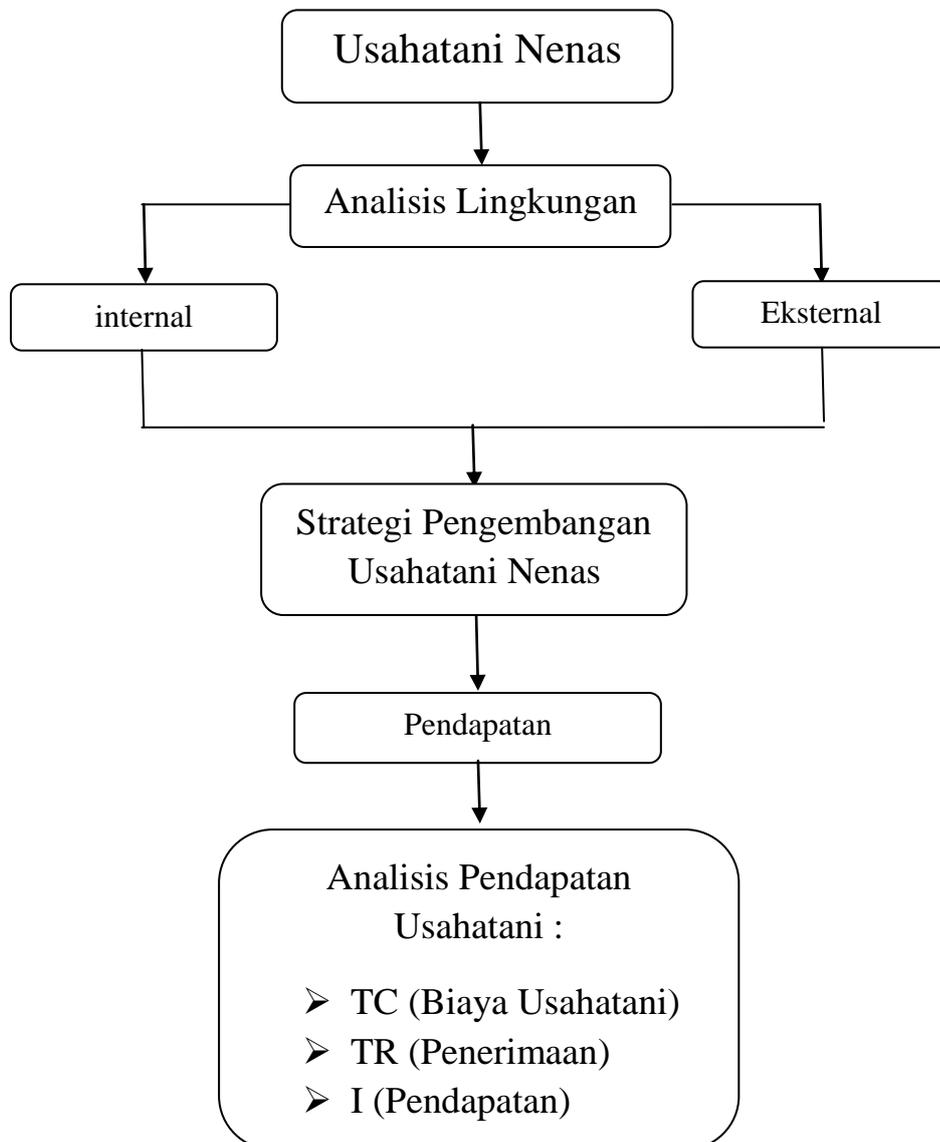
1. Lahan, modal, tenaga kerja dan input yang dibutuhkan usahatani nenas didaerah penelitian cukup tersedia.
2. Agroklimat didaerah penelitian sesuai dengan syarat tumbuh budidaya nenas.
3. Potensi pasar dan permintaan atas hasil produk meningkat dari tahun ke tahun.
4. Harga jual komoditi nenas didaerah penelitian relatif stabil.
5. Strategi-strategi yang perlu disusun berrkenan dengan upaya adalah pemupuka modal, penyediaan alsintan, membentuk kelompok tani, meningkatkan produktivitas, memperkecil kehilangan hasil dan memperluas jaringan pemasaran.

Kerangka pemikiran

Berdasarkan landasan teori yang telah dijelaskan secara rinci, penelitian ini ditujukan untuk pengembangan usahatani nenas di Desa Labuhan Bilik, Kecamatan Pane Tengah, Kabupaten Labuhan Batu, Sumatera Utara. Dimana analisis tersebut mengidentifikasi berbagai faktor internal yang berupa manajemen, perawatan, pemasaran, dan sebagainya, penelitian dan pengembangan serta system informasi manajemen, serta faktor eksternal yaitu ekonomi, social, budaya, demografi, dan lingkungan, politik, hokum, dan pemerintahan, teknologi dan kompetitif.

Petani adalah orang yang menjalankan dan mengusahakan serta mengelola usahatani. Jenis usahatani yang diteliti di daerah penelitian dalam hal ini adalah usahatani nenas, dimana hal tersebut dikarenakan nenas adalah salah satu tanaman yang tumbuh baik dan daerah penelitian merupakan salah satu daerah peghasil nenas. Untuk dapat menghasilkan output yang optimal dalam usahatani nenas tidak bisa lepas dari input produksi yang dapat menunjang kegiatan ushatani nenas sebagaimana semestinya seperti sarana produksi, biaya tenaga kerja, dan sewa lahan. Dalam usahatani seorang petani harus bisa mengembangkan hasil usahatani dengan cara mengelola hasil usahatani tersebut, dalam pengembangan usahatani seorang usahatani harus mempunyai modal yang cukup besar. Dan dari hasil identifikasi beberapa faktor internal dan eksternal, selanjutnya akan dihasilkan alternative strategi pengembangan usaha. Kemudian akan menghasilkan strategi yang paling tepat untuk mengembangkan usahatani nenas terebut.

Secara sistematis, kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 3. Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus dan deskriptif. Studi kasus yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung kelapangan. Deskriptif yaitu metode penelitian yang dimasukkan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu gejala yang ada, yaitu keadaan gejala apadanya pada saat penelitian dilakukan (Arikunto, 2005).

Metode Penentuan Lokasi

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Labuhan Bilik Kec. Panai Tengah Kab. Labuhan Batu. Adapun alasan memilih daerah ini sebagai tempat penelitian dikarenakan buah nenasnya yang cukup dikenal dikalangan masyarakat, namun dalam buah nenasnya yang terkenal produksinya yang kedua setelah desa negeri lama.

Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi dan wawancara langsung dengan petani di Desa labuhan bilik kecamatan pane tengah, sedangkan data sekunder diperoleh dari lembaga atau instansi-instansi terkait seperti badan pusat statistik (BPS), balai penyuluhan pertanian (BPP), kantor kepala desa, dan buku-buku pendukung penelitian lainnya.

Metode Penarikan Sampel

Responden adalah orang yang berperan sebagai informan untuk memberikan keterangan tentang fakta/pendapat mengenai permasalahan yang diteliti. Keterangan tersebut disampaikan dalam bentuk tulisan, ketika mengisi angket/kuisisioner dan ketika menjawab wawancara. Adapun populasi yang terdapat dalam penelitian yaitu sebanyak 53 orang. Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah metode sensus, yaitu seluruh populasi dijadikan sampel penelitian. Menurut Sugiono (2008) yaitu Sampling jenuh atau sensus adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.

Metode Analisis Data

Untuk menganalisis perumusan masalah yang pertama menggunakan :

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah penilaian atau assessment terhadap hasil inditifikasi situasi, untuk menentukan suatu kondisi yang bisa dikategorikan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Matriks SWOT merupakan alat pecocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : strategi SO (Strengths Opportunities), Strategi WO (Weaknesses-Opportunities), Strategi ST (Strengths Threats), dan Strategi WT (Weaknesses-Threats).

Terdapat delapan langkah dalam menyusun matrik SWOT, yaitu :

1. Tuliskan kekuatan internal pada usahatni yang menentukan.
2. Tuliskan kelemahan internal pada usahatni yang menentukan.
3. Tuliskan peluang eksternal pada usahatni yang menentukan.

4. Tuliskan ancaman eksternal pada usahatani yang menentukan.
 5. Menebocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan strategi SO dalam sel yang tepat.
 6. Menebocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan strategi WO dalam sel yang tepat.
 7. Menebocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan strategi ST dalam sel yang tepat.
 8. Resultan strategi WT dalam sel yang tepat.
2. Analisis Pendapatan

Untuk mengetahui struktur biaya usahatani yaitu dengan menghitung besar biaya tetap dan biaya variable sebagai berikut :

$$\mathbf{TC = FC + VC}$$

Keterangan : TC = Total Cost (Rp)

FC = Fixed Cost = Biaya tetap (Rp)

VC = Variable Cost = biaya tidak tetap (Rp)

Untuk penerimaan struktur penerimaan usahatani, dihitung dengan rumus :

$$\mathbf{TR = P \cdot Q}$$

Dimana : TR = Total Revenue = penerimaan total (Rp)

P = Price = Harga (Rp)

Q = Quantity = Jumlah produksi (buah)

Untuk mengetahui struktur pendapatan/keuntungan usahatani yaitu dengan menggunakan rumusan sebagai berikut :

$$\mathbf{I = TR - TC}$$

Dimana : I = Pendapatan (Rp)

TR = Total Penerimaan (Rp)

TC = Total Biaya (Rp)

Definisi dan Batasan Operasional

Definisi dan batasan operasional dimaksudkan untuk menghindari kesalahan pemahaman istilah-istilah yang terdapat dalam penelitian :

1. Buah nenas merupakan komoditi hortikultura yang banyak diminati masyarakat.
2. Nenas pane merupakan tanaman khas labuhan bilik kec. Pane tengah kab. labuhan batu.
3. Lokasi penelitian dilakukan di Desa Labuhan Bilik, Kecamatan Pane Tengah, Kabupaten Labuhan Batu.
4. Sampel dalam penelitian ini adalah petani nenas di Desa Labuhan Bilik, Kecamatan Pane Tengah, Kabupaten Labuhan Batu. Sebanyak 52 petani nenas.
5. Petani adalah orang yang menjalankan dan mengusahakan serta mengelola usahatani.
6. Biaya produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan baik biaya pemanenan, biaya perawatan, biaya pemupukan, maupun tenaga kerja pada petani nenas pane.
7. Pendapatan usahatani adalah penerimaan petani nenas pane yang diterima oleh hasil penjualan selama musim panen setelah dikurangkan dengan biaya produksi.
8. Analisis SWOT adalah instrument yang digunakan untuk melakukan analisis strategis.

9. S (strength) Kekuatan adalah sumberdaya, keterampilan atau keunggulan lain relative terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar suatu perusahaan.
10. W (weaknesses) Kelemahan adalah keterbatasan/kekurangan dalam sumberdaya alam, keterampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.
11. O (opportunities) peluang adalah situasi/kecenderungan utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.
12. T (threaths) Ancaman adalah situasi/kecenderungan utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Deskripsi Kondisi Geografis Desa Labuhan Bilik

Desa Labuhan Bilik terletak di Kecamatan Panai Tengah, Kabupaten Labuhanbatu, Provinsi Sumatera Utara. Jarak dari Desa Labuhan Bilik ke pusat pemerintahan kecamatan \pm 1 Km, dan jarak dari ibukota provinsi \pm 350 Km. adapun batas-batas Desa Labuhan Bilik dengan desa lainnya adalah sebagai berikut :

Sebelah Utara : Kecamatan Panai Hilir

Sebelah Barat : Desa Sei Merdeka

Sebelah Timur : Provinsi Riau

Sebelah Selatan : Desa Telaga Suka

Luas wilayah Desa Labuhan Bilik secara keseluruhan adalah 4.318,5 Ha. Tanaman yang banyak dibudiyakan adalah sawit, karet, nanas dan kelapa. Iklim di desa ini termasuk beriklim sedang dan terletak didataran rendah. Jenis tanah di Desa Labuhan Bilik umumnya tanah gambut.

Penggunaan Lahan

Penggunaan lahan di Desa Labuhan Bilik yang terletak di Kecamatan Panai Tengah, Kabupaten Labuhanbatu digunakan untuk berbagai kegiatan seperti lahan perkebunan, fasilitas umum dan pemukiman serta lahan pertanian.

Tabel 5. Distribusi Lahan di Desa Labuhan Bilik Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhanbatu

No	Jenis Penggunaan Lahan	Luas Area	
		Ha	Presentase (%)
1	Luas wilayah pemukiman	259	5,42
2	Luas wilayah pertanian	4.318,5	90,46
3	Lainnya	196,5	4,12
Jumlah		4.774	100

Sumber : Kantor Desa Labuhan Bilik 2016

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa penggunaan lahan yang paling luas adalah lahan pertanian dengan luas 4.318,5 Ha atau sebesar 94,35 % sedangkan penggunaan lahan yang paling sedikit adalah lahan pemukiman yaitu seluas 259 Ha atau sebesar 5,65%.

Keadaan Penduduk

1. Menurut Jenis Kelamin

Jumlah penduduk di Desa Labuhan Bilik adalah 2.503 jiwa yang tinggal dipemukiman yang tersebar di 8 dusun. Distribusi penduduk di Desa Labuhan Bilik berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 6. Distribusi Penduduk Desa Labuhan Bilik Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin (L/P)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-laki	1.178	48,59
2	Perempuan	1.579	51,41
	Jumlah	2.757	100

Sumber : Kantor Desa Labuhan Bilik 2016

Tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah penduduk di Desa Labuhan Bilik pada tahun 2017 sebesar 2.757 jiwa, meliputi 1.178 jiwa (%) laki-laki dan 1.579 jiwa (%) perempuan. Jumlah penduduk berjenis kelamin perempuan lebih tinggi dibandingkan dengan penduduk berjenis kelamin laki-laki.

2. Menurut Agama

Penduduk di Desa Labuhan Bilik yang terletak di Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhanbatu berdasarkan agama dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 7. Distribusi Penduduk Menurut Agama di Desa Labuhan Bilik Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhanbatu

No	Agama	Jumlah Jiwa	Presentase (%)
1	Islam	2.750	99,75%
2	Kristen Protestan	7	0,025%
	Jumlah	2757	100%

Sumber : Kantor Desa Labuhan Bilik 2016

Dari tabel di atas menunjukkan mayoritas penduduk Desa Labuhan Bilik menganut agama Islam sebanyak 2.750 Jiwa atau 99,75%, dan agama Kristen sebanyak 7 Jiwa atau 0,025%.

3. Menurut Mata Pencaharian

Penduduk Desa Labuhan Bilik sebagian besar bermata pencaharian petani. Namun selain petani ada juga yang bermata pencarian diluar petani dan data penduduk berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada tabel 7, sebagai berikut :

Tabel 8. Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencarihaan di Desa Labuhan Bilik, Kecamatan Panai Tengah, Kabupaten Labuhanbatu

No	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Petani	965	35
2	Pegawai Negeri Sipil	55	2
3	Wiraswasta	414	15
4	Pengrajin	55	2
8	Buruh Tani	1100	40
9	Peternak	165	6
Jumlah		2754	100%

Sumber : Kantor Kepala Desa Labuhan Bilik 2016

Tabel 8 di atas dapat diketahui bahwa mata pencaharian yang tertinggi yaitu buruh tani dengan jumlah 1100 jiwa atau 40% selanjutnya penduduk dengan mata pencaharian petani yaitu sebanyak 965 jiwa atau sama dengan 35 % dan jumlah yang paling sedikit yaitu Pegawai Negeri Sipil (PNS) sebanyak 55 jiwa atau 2 %.

4. Menurut Pendidikan

Keadaan penduduk Desa Labuhan Bilik Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhanbatu menurut tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 8 berikut :

Tabel 9. Distribusi Penduduk Desa Labuhan Bilik Menurut Pendidikan

No	Jenis Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Belum Sekolah/tidak tamat SD	863	31,30
2	Belum Tamat sekolah	1361	49,36
3	Tamat SD	295	10,70
4	Tamat SMP	98	3,55
5	Tamat SMA	75	2,72
9	Tamat Difloma - S1	65	2,35
10	Tamat S2	-	-
Jumlah		2.757	100

Sumber : Kantor Desa Labuhan Bilik 2016

Pada Tabel 9 dapat diketahui bahwa mayoritas penduduk di Desa Labuhan Bilik tidak tamat SD/belum sekolah yakni sebesar 863 jiwa (31,30%). Selanjutnya diikuti oleh tingkat pendidikan SD (10,70%), tamat SMP (3,55%), tamat SMA (2,72%) dan yang paling sedikit adalah tamat D1-S1 65 jiwa (2,35%). Tingkat pendidikan penduduk di Desa Labuhan Bilik didominasi oleh tingkat pendidikan SD serta sudah ada penduduk Desa Labuhan Bilik yang mengesap pendidikan sampai Perguruan Tinggi. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa tingkat pendidikan penduduk di Desa Labuhan Bilik mulai meningkat meskipun mayoritas penduduk masih tamat SD tetapi sudah banyak yang sampai perguruan tinggi, hal ini akan mempermudah dalam pembangunan dan pengembangan Desa Labuhan Bilik tersebut.

Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana akan mempengaruhi perkembangan dan kemajuan masyarakat. Semakin baik sarana dan prasarana pendukung atau semakin mudah Desa Labuhan Bilik tersebut dijangkau, maka laju perkembangan Desa Labuhan Bilik akan cepat. Sarana dan prasarana dapat dikatakan baik apabila dilihat dari segi ketersediaan dan pemanfaatannya sudah sesuai dengan kebutuhan masyarakat setempat sehingga dapat mempermudah masyarakat setempat dalam memenuhi

segala kebutuhannya. Sarana dan prasarana di Desa Labuhan Bilik dapat dilihat pada tabel 10 berikut :

Tabel 10. Sarana dan Prasarana di Desa Labuhan Bilik

No	Jenis Sarana dan Prasarana	Jumlah (Unit)	Persentase (%)
1	Sarana Pendidikan	7	50
2	Sarana Ibadah	5	36
3	Sarana Kesehatan	1	7
4	Sarana Perkantoran	1	7
Jumlah		14	100

Sumber : Kantor Desa Labuhan Bilik 2016

Pada tabel 10 diketahui bahwa sarana dan prasarana di Desa Labuhan Bilik dapat dikatakan baik dan memadai meskipun jumlahnya masih sedikit. Adapun sarana pendidikan berjumlah 7 unit (50%), sarana ibadah 5 unit (36%), sarana kesehatan 1 unit (7%), sarana perkantoran 1 unit (7%).

Karakteristik Sampel Petani Nanas Pane

Petani nanas yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah sebanyak 50 orang dan bertempat tinggal di Desa Labuhan Bilik Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhanbatu. Gambaran umum responden yang meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman bertani, jumlah tanggungan dan luas lahan yang akan diuraikan sebagai berikut :

1. Umur Petani Sampel

Umur merupakan salah satu indikator dalam penentuan masa produktif seseorang menjalani pekerjaan. Umur petani sampel secara keseluruhan berada pada rentang 29-63 tahun. Data petani berdasarkan umur dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 11. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Umur di Desa Labuhan Bilik Tahun 2017

No	Kelompok Usia	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	20-30	4	8,00
2	31-40	19	38,00
3	41-50	15	30,00
4	51-60	9	18,00
5	61-70	3	6,00
Jumlah		50	100

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Dari tabel di atas, terlihat bahwa petani sampel berdasarkan umur dengan tingkat umur sampel terbesar berada pada umur diantara 31-40 yaitu 19 jiwa (38%) dan umur 41-50 yaitu 15 jiwa (30,00%), serta sampel terkecil pada umur 61-70 tahun dengan jumlah 3 jiwa (6,00%).

2. Tingkat Pendidikan Petani Sampel

Pendidikan merupakan suatu hal yang penting, dimana dengan adanya pendidikan yang pernah diikuti oleh seseorang secara langsung akan mempengaruhi pola pikir dan pengetahuan. Dalam hal ini pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan yang bersifat formal. Pendidikan petani sampel secara keseluruhan pada rentang 6-12 tahun. Untuk lebih jelasnya sebaran pendidikan formal pada petani dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 12. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Labuhan Bilik Tahun 2017

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	SD	30	60,00
2	SMP	14	28,00
3	SMA	6	12,00
Jumlah		50	100

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Berdasarkan tabel 12 di atas, dapat dilihat bahwa petani sampel berdasarkan tingkat pendidikan, dimana tingkat pendidikan SD jumlah sampel

terbanyak yakni sebesar 30 jiwa (60,00%) dan tingkat pendidikan saampel terendah adalah SMA dengan jumlah sampel petani sebanyak 6 jiwa (12,00%).

3. Jumlah Tanggungan Petani Sampel

Jumlah tanggungan merupakan banyaknya anggota keluarga yang menjadi tanggung jawab seseorang dalam memenuhi semua kebutuhan hidup. Besarnya jumlah tanggungan petani sampel secara keseluruhan berada pada rentang 1-7 orang. Untuk lebih jelasnya jumlah tanggungan petani sampel di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 13. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Jumlah Tanggungan di Desa Pasar Tiga Tahun 2017

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	0-2	10	20,00
2	3-4	27	54,00
3	5-6	13	26,00
Jumlah		50	100

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa petani sampel berdasarkan kelompok jumlah tanggungan dimana jumlah tanggungan terbesar adalah 3-4 orang dengan jumlah 27 petani (54,00%) dan kelompok jumlah tanggungan terkecil adalah 0-2, yaitu 10 petani (20,00%).

4. Pengalaman Petani Sampel

Pengalaman petani sampel dapat diartikan sebagai lamanya seorang petani bekerja pada bidang pertanian. Pada dasarnya semakin lama pengalaman seseorang terhadap bidang pertanian, maka tingkat keterampilan maupun pengetahuan yang dimiliki untuk meningkatkan produksi akan lebih maksimal. Untuk lebih jelasnya hal ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 14. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Pengalaman Bertani di Desa Labuhan Bilik Tahun 2017

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	1-5	0	0
2	6-10	14	28,00
3	11-15	6	12,00
4	16-20	6	12,00
5	21-25	11	22,00
6	>25	13	26,00
Jumlah		50	100

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Tabel 14 memperlihatkan bahwa jumlah petani dengan jumlah pengalaman terbesar pada pengalaman 6-10 tahun dengan jumlah petani 14 jiwa (28,00%) dan jumlah petani dengan jumlah pengalaman terendah berada pada pengalaman 11-15 dan 16-20 tahun yaitu sebanyak 6 jiwa (12,00%).

5. Luas Lahan Petani Sampel

Komposisi luas lahan petani nanas di Desa Labuhan Bilik yaitu antara 0-1 Ha yang dapat disajikan melalui Tabel 13 sebagai berikut :

Tabel 14. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Luas Lahan di Desa Labuhan Bilik Tahun 2017

No	Luas Lahan (Ha)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	0,10 - 0,25	37	74,00
2	0,26 - 0,50	13	26,00
Jumlah		50	100

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Tabel di atas menunjukkan bahwa (74,00%) petani sampel memiliki luas lahan 0,10 – 0,25 Ha. Hal ini menunjukkan bahwa luas lahan petani di daerah penelitian merupakan lahan sempit, hal ini karena budidaya nanas dilakukan pada lahan sekitar rumah petani dan juga sekitar lahan pertanaman sawit maupun karet. Disamping itu faktor harga jual nanas yang tidak stabil (berfluktuatif) membuat petani lebih memilih untuk membudidayakan nanas pada skala lahan yang tidak luas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pembahasan ini akan dipaparkan secara jelas bagaimana biaya-biaya produksi nenas pane, pendapatan petani nenas pane di daerah penelitian dan bagaimana strategi nenas pane di daerah penelitian dalam menjalankan usahatani nenas pane ini.

Biaya Produksi dan Penerimaan Usahatani Nenas Pane

Biaya produksi dari usaha tani nenas adalah biaya yang dikeluarkan pada saat pelaksanaan usaha tani nenas dilakukan. Biaya produksi dari usaha tani nenas di bagi dua yaitu, biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan petani nenas yang tidak di pengaruhi oleh besar kecilnya produksi nenas. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh petani nenas pane yang dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah produksi. Berikut Komponen biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani nenas di daerah penelitian.

Tabel 15. Biaya Produksi Usahatani Nenas Pane

No	Uraian	Biaya (Rp)
Biaya Tetap		
1	Penyusutan Alat	16.167
Jumlah Biaya Tetap		16.167
Biaya Variabel		
1	Pupuk	755.900
2	Pestisida	83.517
3	Tenaga Kerja	884.000
Jumlah Biaya Variabel		1.723.417
Jumlah Biaya Produksi		1.739.584

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Dari tabel di atas biaya produksi terbesar pada usahatani pembibitan nenas pane di daerah penelitian adalah biaya tenaga kerja yaitu Rp. 884.000, lalu biaya pupuk sebesar Rp. 755.900, biaya pestisida sebesar Rp. 83.517, kemudian biaya

penyusutan alat sebesar Rp. 16.167. Adapun total biaya produksi yang dikeluarkan pada usahatani nenas pane selama 1 musim produksi (12 bulan) adalah sebesar Rp 1.739.584.

Penerimaan Usahatani Nenas Pane

Usahatani nenas pane dari segi penerimaannya dinilai berdasarkan tingkat efisiensinya, yaitu kemampuan usaha tersebut menghasilkan keuntungan dari setiap rupiah biaya yang dikeluarkan. Penerimaan usaha tani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Penerimaan juga sangat ditentukan oleh besar kecilnya produksi yang dihasilkan dan harga dari produksi tersebut (Soekartawi, 1995).

Tabel 16. Penerimaan Usahatani Nenas Pane Per Musim Produksi

No	Uraian	Produksi	Harga Jual	Penerimaan (Rp)
1	Tahap I	1.169	4.000	4.676.000
2	Tahap II	882	4.000	3.526.400
Jumlah Produksi		2.051	-	-
Total Penerimaan				8.202.400

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Dari tabel di atas panen nenas pada bulan ke 12 yang terjadi dua tahap yaitu, tahap I (12 bulan) sebesar 1.169 buah dan tahap II (19 bulan) sebesar 882 buah. Dan jumlah produksi 2.051 buah, dengan harga jual nenas Rp. 4.000/buah. Rara-rata total penerimaan petani dalam usahatani nenas adalah sebesar Rp. 8.202.400.

Pendapatan Usahatani Nanas Pane

Setelah mengetahui besarnya penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan, selanjutnya diketahui besar pendapatan yang diperoleh oleh petani. Pendapatan diperoleh dengan mengurangkan total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan usaha dikatakan untung apabila penerimaan lebih tinggi daripada total biaya dan begitupun sebaliknya apabila total biaya lebih besar dari

pada penerimaan, maka dikatakan rugi. Besar pendapatan usahatani nenas yang di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 17. Pendapatan Usahatani Nenas Pane Per Musim Produksi

Uraian	Jumlah (Rp)
Penerimaan	8.202.400
Total Biaya	1.739.584
Pendapatan	6.462.816

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Dari tabel di atas penerimaan petani nenas pane sebesar Rp. 8.202.400 dan total biaya petani sebesar Rp. 1.739.584. Maka rata-rata pendapatan petani nenas pane di daerah penelitian yaitu Rp. 6.462.816.

Strategi Pengembangan Nenas Pane

Strategi ialah perencanaan, arah dan pengelolaan untuk mencapai suatu tujuan. Strategi merupakan rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengkaitkan keunggulan strategi dengan tantangan lingkungan. Strategi dirancang untuk mengetahui apakah tujuan utama dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat.

Dalam menghadapi berbagai masalah dalam mencapai tujuan harus dapat menentukan strategi yang tepat agar menempatkan diri pada posisi yang menguntungkan. Untuk menetapkan strategi yang tepat, dilakukan identifikasi terhadap faktor-faktor internal dan eskternal yang berpengaruh pada usahatani nenas pane. Melalui faktor internal dapat diketahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki petani nenas pane, sedangkan melalui faktor-faktor eksternal dapat diketahui peluang dan ancaman yang dihadapi petani nenas pane.

Berdasarkan hasil wawancara dan pengolahan data yang diperoleh dari usahatani di daerah penelitian, dapat dilihat faktor-faktor internal (kekuatan dan

kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi sebagai berikut :

Faktor-faktor Internal (kekuatan dan kelemahan)

Kekuatan :

1. Pengalaman petani
2. Nenas pane produk unggulan
3. Rasa nenas pane manis, gurih

Kelemahan

1. Penggunaan teknologi tradisional
2. Pemasaran nenas pane
3. Bantuan pemerintah

Faktor-faktor Eksternal (peluang dan ancaman)

Peluang

1. Potensi nenas pane
2. Manfaat nenas bagi kesehatan

Ancaman

1. Petani nenas pane berkurang
2. Keterbatasan penyuluhan

Setelah diketahui faktor-faktor internal dan eksternal pada usahatani nenas pane di daerah penelitian, tahap selanjutnya adalah tahap pengumpulan data. Model yang digunakan adalah Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dan Matriks Strategi Eksternal (EFAS).

Hasil identifikasi dari faktor-faktor internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan dipindahkan ke tabel matriks IFAS untuk diberikan scoring (rating x bobot) seperti pada tabel berikut :

Tabel 18. Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS)

Faktor-faktor Strategi Internal	Rating	Bobot	Skor
<i>Kekuatan (Strength)</i>			
1. Pengalaman petani	3	0.19	0.57
2. Nenas pane produk unggulan	4	0.25	1.00
3. Rasa nenas pane manis, gurih	3	0.19	0.57
<i>Kelemahan (Weakness)</i>			
1. Penggunaan teknologi tradisional	1	0.06	0.06
2. Pemasaran nenas pane	3	0.19	0.57
3. Tidak adanya promosi	2	0.12	0.24
Total	16	1.00	3.01

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Hasil pembobotan faktor internal yang paling tinggi pada kekuatan adalah nenas pane produk unggulan di daerah penelitian, sedangkan hasil yang paling tinggi pada kelemahan adalah pemasaran nenas pane.

Selanjutnya, hasil identifikasi faktor-faktor eksternal yang merupakan peluang dan ancaman, rating, dan pembobotan dipindahkan ke tabel matrik EFAS untuk diberi skoring (*rating x bobot*) seperti pada tabel berikut:

Tabel 19. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor-faktor Strategi Internal	Rating	Bobot	Skor
<i>Peluang (Opportunity)</i>			
1. Potensi nenas pane	3	0.28	0.84
2. Manfaat nenas bagi kesehatan	4	0.36	1.44
<i>Ancaman (Threats)</i>			
1. Petani nenas pane berkurang	2	0.18	0.36
2. Keterbatasan penyuluhan	2	0.18	0.36
Total	11	1.00	3.00

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Hasil pembobotan faktor eksternal yang paling tinggi pada peluang adalah potensi nenas pane dan manfaat nenas bagi kesehatan, sedangkan hasil yang paling tinggi pada ancaman adalah petani nenas pane berkurang dan keterbatasan penyuluhan.

Selanjutnya dilakukan penggabungan antara faktor strategis internal dan faktor strategis eksternal sebagai berikut:

Tabel 20. Penggabungan Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dan Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

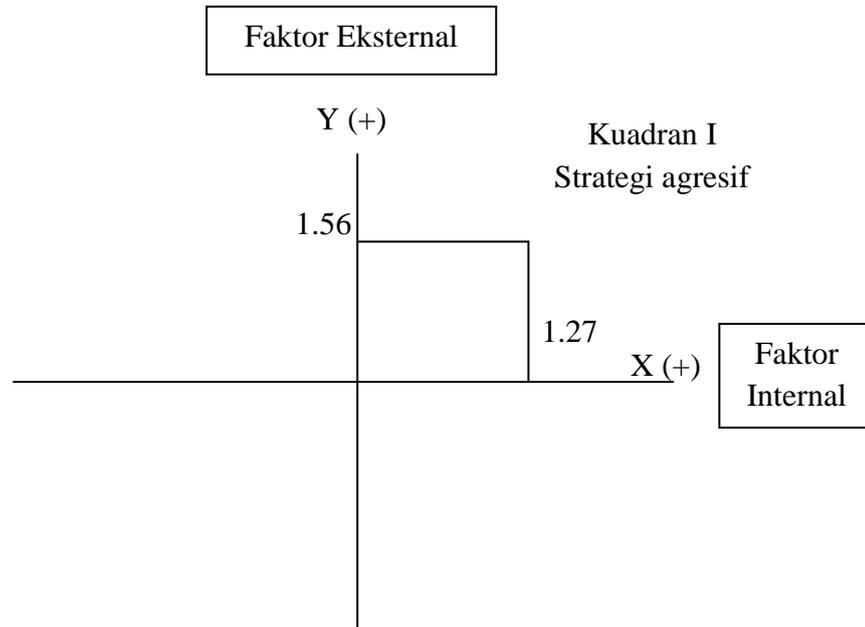
Faktor-faktor Strategi Internal	Rating	Bobot	Skor
<i>Kekuatan (Strength)</i>			
1. Pengalaman petani	3	0.19	0.57
2. Nenas pane produk unggulan	4	0.25	1.00
3. Rasa nenas pane manis, gurih	3	0.19	0.57
Jumlah Kekuatan			2.14
<i>Kelemahan (Weakness)</i>			
1. Penggunaan teknologi tradisional	1	0.06	0.06
2. Pemasaran nenas pane	3	0.19	0.57
3. Tidak adanya promosi	2	0.12	0.24
Jumlah Kelemahan	16	1.00	0.87
Selisih Kekuatan-Kelemahan			1.27
<i>Peluang (Opportunity)</i>			
1. Potensi nenas pane	3	0.28	0.84
2. Manfaat nenas bagi kesehatan	4	0.36	1.44
Jumlah Peluang			2.28
<i>Ancaman (Threats)</i>			
1. Petani nenas pane berkurang	2	0.18	0.36
2. Keterbatasan penyuluhan	2	0.18	0.36
Jumlah	10	1.00	0.72
Selisih Peluang-Ancaman			1.56

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Tabel 19 menunjukkan bahwa selisih faktor strategis internal (kekuatan-kelemahan) adalah sebesar 1,27 yang artinya pengaruh kekuatan lebih besar dibandingkan pengaruh kelemahan terhadap usahatani nenas pane. Sedangkan selisih faktor strategis eksternal (peluang-ancaman) sebesar 1.56 yang artinya pengaruh peluang lebih besar dibandingkan pengaruh ancaman terhadap usahatani nenas pane.

Berdasarkan penggabungan matriks evaluasi faktor internal dan eksternal tersebut, maka dapat diketahui posisi strategi usahatani nenas pane di daerah penelitian. Posisi strategi dianalisis menggunakan matriks posisi, sehingga akan menghasilkan titik koordinat (x,y). Nilai x diperoleh dari selisih faktor internal

(kekuatan-kelemahan) $X > 0$ yaitu 1.27 dan nilai y diperoleh dari selisih faktor eksternal (peluang-ancaman) $Y > 0$ yaitu 1.56. Posisi titik kordinatnya dapat dilihat pada kordinat cartesius berikut ini :



Gambar 4. Matriks Posisi Pengembangan Usahatani Nenas Pane

Pada Gambar 4 menunjukkan nilai $x > 0$ yaitu 1.27 dan nilai $y > 0$ yaitu 1.56. Hal ini menunjukkan bahwa posisi strategi pengembangan usahatani nenas pane di Labuhan Bilik berada pada kuadran I yang menunjukkan bahwa usahatani nenas pane kuat dan berpeluang. Strategi yang diberikan adalah Agresif, dimana ada kekuatan yang dimanfaatkan untuk meraih peluang yang menguntungkan.

Penjelasan hasil di atas dari tahap pengumpulan data, data diperoleh lagi yang lebih spesifik, dengan membuat “tahap analisis”, dimana memanfaatkan semua informasi kedalam model perumusan strategi. Model tersebut adalah Matriks SWOT, sehingga beberapa katagori yang muncul yakni strategi SO, strategi ST, strategi WO, strategi WT dapat diperoleh. Matriks SWOT dapat dilihat pada tabel 21 berikut :

Tabel 21. Matriks SWOT Strategi Pengembangan Usahatani Nenas Pane

IFAS EFAS	Kekuatan (S) 1. Pengalaman petani 2. Nenas pane produk unggulan 3. Rasa nenas pane manis, gurih	Kelemahan (W) 1. Penggunaan teknologi tradisional 2. Pemasaran nenas pane 3. Tidak adanya promosi
Peluang (O) 1. Potensi nenas pane 2. Manfaat nenas bagi kesehatan	Strategi SO 1. Mengembangkan usahatani nenas pane dengan mengandalkan pengalaman yang dimiliki petani 2. Usaha-usaha mempertahankan nenas pane menjadi produk unggul dan lebih dikenal	Strategi WO 1. Kurang bantuan kepada petani 2. Mempertahankan rasa nenas pane agar dapat bersaing dengan nenas lainnya
Ancaman (T) 1. Petani nenas pane berkurang 2. Keterbatasan penyuluhan	Strategi ST 1. Menjaga keunggulan produk dan rasa nenas 2. Memanfaatkan keunggulan nenas sehingga dapat tersedia penyuluhan bagi petani	Strategi WT 1. Perlunya adanya penyuluhan untuk memperluas petani tentang teknologi 2. Melakukan promosi nenas pane agar ada bantuan kepada petani sehingga mengurangi kehilangan petani nenas

Sumber : Data Primer Diolah 2017

Pada Tabel 21 terdapat empat kemungkinan strategi dalam usahatani nenas pane. Namun, hanya ada satu strategi yang digunakan dalam usahatani nenas pane. Strategi yang digunakan sesuai dengan posisi yang telah diketahui dalam matriks posisi SWOT. Posisi matriks SWOT pada usahatani nenas pane berada pada kuadran I, dimana strategi yang digunakan adalah strategi agresif.

Strategi agresif merupakan situasi dimana perusahaan menguntungkan. Petani memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada dalam melakukan ekspansi, terus melakukan pertumbuhan sehingga diraih kemajuan, strategi agresif atau strategi SO (*Strengths – Opportunities*).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Biaya produksi dari usaha tani nanas adalah biaya yang dikeluarkan pada saat pelaksanaan usaha tani nanas dilakukan. Total biaya produksi yang dikeluarkan pada usahatani nenas pane selama 1 musim produksi (12 bulan) adalah sebesar Rp 1.739.584.
2. Rara-rata total penerimaan petani dalam usahatani nenas adalah sebesar Rp. 8.202.400.
3. Rata-rata pendapatan petani nenas pane di daerah penelitian yaitu Rp. 6.462.816.
4. Faktor strategis internal (kekuatan-kelemahan) adalah sebesar 1,27 yang artinya pengaruh kekuatan lebih besar dibandingkan pengaruh kelemahan terhadap usahatani nenas pane. Sedangkan selisih faktor strategis eksternal (peluang-ancaman) sebesar 1.56 yang artinya pengaruh peluang lebih besar dibandingkan pengaruh ancaman terhadap usahatani nenas pane.
5. Pada Matriks Posisi berada pada kuadran I yang menunjukkan bahwa usahatani nenas pane kuat dan berpeluang. Strategi yang diberikan adalah Agresif, dimana ada kekuatan yang dimanfaatkan untuk meraih peluang yang menguntungkan.

Saran

Kepada pemerintah daerah diharapkan dapat memperhatikan petani nenas pane dengan memberikan bantuan kepada petani. Sehingga petani bisa bertahan dalam mengusahakan nenas pane ini, dan nenas pane tetap menjadi ciri khas Desa Labuhan Bilik dan dapat dikenal di luar daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Amrin Kahar, 1994. Pendidikan, Penelitian dan Pengembangan Hortikultura. Proc. Simp. Hort. Nas., Malang. P. 54 -59.
- BPS (Badan Pusat Statistik) 2012 Peran sektor pertanian dalam perekonomian Indonesia.
- Freddy Rangkuti, 1997. PT Gramedia Pustaka Utama. Anggota IKAPI. Jakarta.
- Ken Suratiyah, 2015. Ilmu Usahatani / Ken Suratiyah. - Cet.1 – Penebar Swadaya. Jakarta.
- Nazarudin dan F. Muchlisah, 1994. Buah Komersial. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Notodimedjo, Soewarno. 1997. Strategi Pengembangan Hortikultura Khususnya Buah-buahan dalam menyongsong Era Pasar Bebas Pidato Pengukuhan Guru Besar dalam Ilmu Hortikultura, Fak.Pertanian Unibraw, Malang. 74 pp.
- Rangkuti, F. 2001. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rukmana, R, 1996. Nenas : Budidaya dan Pascapanen. Kanisus, Yogyakarta
- Saastratmadja, 1991. *Ekonomi Pertanian Indonesia*. Penerbit Angkasa, Bandung.
- Soedarsono, 1992. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Edisi perisi. LP3ES. Jakarta.
- Soedarya, A.P., 2009. Agribisnis Nanas. CV Pustaka Grafika. Bandung.
- Soekartawi, 1995. Analisis uahatani, *UI-press*, Jakarta
- Sunarjono, H., 2000. Prospek Berkebun Buah. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Zulkarnain, 2010. Dasar-dasar hortikultura. Ed.1, Cet. 2, Bumi Aksara, Jakarta.