

**. ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN KEMITRAAN
ANTARA PETANI UBI KAYU DENGAN PT. DELI SARI
MURNI TAPIOKA DALAM MENINGKATKAN
PENDAPATAN PETANI
(STUDI KASUS: DESA PAYA PINANG KECAMATAN
TEBING SYAHBANDAR KABUPATEN SERDANG BEDAGAI)**

SKRIPSI

Oleh :

**UTARI AZRANI
NPM: 1304300155
Program Studi: AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN KEMITRAAN
ANTARA PETANI UBI KAYU DENGAN PT. DELI SARI MURNI
TAPIOKA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI
(STUDI KASUS: DESA PAYA PINANG KECAMATAN TEBING
SYAHBANDAR KABUPATEN SERDANG BEDAGAI)

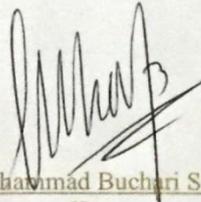
SKRIPSI

Oleh :

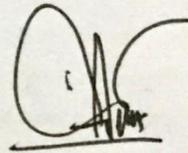
UTARI AZRANI
NPM: 1304300155
Program Studi: AGRIBISNIS

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

Komisi Pembimbing



Dr. Ir. Muhammad Buchari Sibuea, M.Si.
Ketua



Muhammad Thamrin, S.P., M.Si.
Anggota

Disahkan Oleh:
Dekan



H. Nurhidayah, M.M

Tanggal Lulus : 27 April 2017

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama: Utari Azrani

NPM : 1304300155

Judul : **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN KEMITRAAN ANTARA PETANI UBI KAYU DENGAN PT. DELI SARI MURNI TAPIOKA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI (STUDI KASUS: DESA PAYA PINANG KECAMATAN TEBING SYAHBANDAR KABUPATEN SERDANG BEDAGAI)**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Analisis Strategi Pengembangan Kemitraan Antara Petani Ubi Kayu Dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani (Studi Kasus: Desa Paya Pinang Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai) adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programming yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya akan bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Januari 2017

Yang menyatakan


Utari Azrani

RIWAYAT HIDUP

Utari Azrani dilahirkan di Medan, Sumatera Utara pada tanggal 24 Mei 1995 merupakan anak pertama dari tiga bersaudara, putri dari Ayahanda AKP. Azis Manan dan Ibunda Rahmanidar.

Pendidikan yang pernah ditempuh oleh penulis :

1. Lulusan SD Negeri 060882 Medan pada tahun 2007
2. Lulusan SMP Negeri 7 Medan pada tahun 2010.
3. Lulusan SMA Kemala Bhayangkari 1 Medan pada tahun 2013.
4. Pada tahun 2013 terdaftar sebagai mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Program Studi Agribisnis.
5. Pada bulan Juli 2016 melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. Perkebunan Nusantara IV Unit Usaha Kebun Tinjowan

RINGKASAN

Utari Azrani (1304300155) dengan judul **Analisis Strategi Pengembangan Kemitraan Antara Petani Ubi Kayu Dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani (Studi Kasus: Desa Paya Pinang Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai)**. Penelitian ini dibimbing oleh bapak **Dr. Ir. Muhammad Buchari Sibuea, M.Si.** Dan bapak **Muhammad Thamrin, S.P., M.Si.**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka terhadap peningkatan pendapatan petani ubi kayu.

Metode dasar dalam penelitian ini menggunakan metode kasus (case study). Lokasi penelitian dipilih secara sengaja. Penentuan sampel dilakukan secara sensus sampling, yaitu mengikutsertakan seluruh anggota populasi sebagai sampel penelitian dengan jumlah responden 23 orang petani. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Hasil data dari responden diolah menggunakan metode analisis SWOT, dengan mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam kasus.

Hasil pengolahan data menggunakan metode analisis SWOT menghasilkan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal dengan menggunakan matriks posisi. Berdasarkan tabel diperoleh $X > 0$ yaitu 0,08 dan $Y > 0$ yaitu 0,04 yang dilihat melalui koordinat Cartesius berada di Kuadran I Strategi Agresif yang mana hasilnya bahwa posisi ini berarti sangat menguntungkan, kemitraan ini memiliki peluang dan kekuatan terhadap petani ubi kayu sehingga menghasilkan pertumbuhan yang agresif (Growth oriented strategy).

Kata kunci :Kemitraan, Analisis SWOT, Petani Ubi Kayu.

SUMMARY

Utari Azrani (1304300155) with the title Analysis of Partnership Development Strategy Between Cassava Farmers and PT. Deli Sari Murni Tapioka in Increasing Farmer Income (Case Study: Paya Pinang Village, Tebing Syahbandar District, Serdang Bedagai Regency). This research was guided by Mr. Dr. Ir. Muhammad Buchari Sibuea, M.Si. And Mr. Muhammad Thamrin, S.P., M.Si.

This study aims to analyze the partnership strategy between cassava farmers and PT. Deli Sari Murni Tapioka to increase the income of cassava farmers.

The basic method in this study uses the case method. The location of the study was deliberately chosen. Determination of the sample was carried out by census sampling, which included all members of the population as the study sample with the number of respondents 23 farmers. The data used are primary and secondary data. The results of the data from respondents were processed using the SWOT analysis method, by evaluating strengths, weaknesses, opportunities, and threats in the case.

The results of data processing using the SWOT analysis method produce weight calculations from each of the internal and external factors using the position matrix. Based on the table obtained $X > 0$ which is 0.08 and $Y > 0$ which is 0.04 which is seen through Cartesian coordinates in the Aggressive Strategy Quadrant I which results that this position means very profitable, this partnership has the opportunity and strength of cassava farmers so produce aggressive growth (Growth Oriented Strategy).

Keywords : Partnership, SWOT Analysis, Cassava Farmers

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Alhamdulillah rabbil'alamin, puji dan syukur kehadiran Allah SWT, karena dengan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan proposal penelitian ini guna melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan. Adapun judul Proposal Penelitian ini adalah **“Analisis Strategi Pengembangan Kemitraan Antara Petani Ubi Kayu Dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani”**. Penelitian dilakukan di Desa Paya Pinang Kecamatan Padang Hilir Kelurahan Tebing Tinggi, Sumatera Utara.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan proposal penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Dengan demikian penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan pada penulisan skripsi nantinya.

Medan, Januari 2017

Utari Azrani
1304300155

UCAPAN TERIMA KASIH

Selama penulisan proposal penelitian ini, penulis banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua penulis, Ayahanda AKP. Azis Manan dan Ibunda Rahmanidar, yang telah mendukung, mendidik, dan mendoakan ananda dengan rasa penuh kasih sayang dan perjuangannya tiada henti untuk menjadikan ananda orang berilmu dan menjadi orang yang dibanggakan. Inilah persembahan sementara ananda atas tanda bakti ananda kepada kedua orangtua. Terima kasih atas kasih sayangmu kepada ananda. Semoga kesehatan, kebahagiaan, kedamaian dan kesejahteraan di dunia dan akhirat diberikan Allah SWT kepadamu, Aamiin.
2. Bapak Dr. Ir. Muhammad Buchari Sibuea, M.Si. selaku Dosen Ketua Pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan masukan dan nasehat yang membangun kepada penulis.
3. Bapak Muhammad Thamrin, S.P., M.Si. selaku Dosen Anggota Pembimbing skripsi sekaligus selaku dosen pembimbing akademik penulis yang telah banyak memberikan masukan dan nasehat yang membangun kepada penulis serta banyak membantu dalam penyelesaian proses akademik selama penulis menimba ilmu di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P. selaku Dekan Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

5. Kepada seluruh Dosen Agribisnis dan Dosen yang ada di Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis selama proses perkuliahan di Fakultas Pertanian.
6. Kepada seluruh pegawai biro yang ada di Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan administrasi selama proses perkuliahan di Fakultas Pertanian.
7. Kepada kedua adik penulis, Utami Azrani dan Naurah Padma Azrani yang sekarang masih dalam proses menyelesaikan studi di bangku sekolah karena selalu memotivasi penulis dan merupakan alasan bagi penulis untuk terus berusaha menjadi orang yang lebih baik kedepannya.
8. Kepada seluruh teman–teman Fakultas Pertanian UMSU stambuk 2013, sahabat seperjuangan Agribisnis 2 yang tidak dapat saya sebutkan namanya satu persatu yang sudah penulis anggap sebagai keluarga penulis sendiri, dan para sahabat selama penulis berada di bangku sekolah yang sampai saat ini selalu mendukung penulis.

Medan, Januari 2017

Utari Azrani
1304300155

DAFTAR ISI

	Halaman
RIWAYAT HIDUP	i
RINGKASAN	ii
SUMMARY	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
UCAPAN TERIMAKASIH	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Perumusan Masalah	4
Tujuan Penelitian	4
Kegunaan Penelitian	4
TINJAUAN PUSTAKA	6
Landasan Teori	6
Kemitraan	7
Pola Kemitraan	9
Perencanaan Strategi.....	10
Penelitian Terdahulu	13
Kerangka Pemikiran	15
METODE PENELITIAN	17
Metode Penelitian	17
Metode Penentuan Lokasi	17
Metode Penarikan Sampel	17
Metode Pengumpulan Data	17
Metode Analisis Data	18
Defenisi Batasan Operasional	22
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....	24
Letak dan Luas Daerah.....	24

Kondisi Topografi dan Bentuk Wilayah	25
Kondisi Iklim dan Cuaca.....	25
Keadaan Struktur Penduduk Menurut Jenis Kelamin	26
Struktur Penduduk Menurut Agama	26
Struktur Penduduk Menurut Mata Pencarian	27
Struktur Penduduk Menurut Pendidikan	28
Sarana dan Prasarana Umum.....	28
Karakteristik Sampel Petani Ubi Kayu	29
HASIL DAN PEMBAHASAN	33
Analisis SWOT	33
KESIMPULAN DAN SARAN	48
Kesimpulan.....	48
Saran.....	48
DAFTAR PUSTAKA	49
LAMPIRAN.....	51
DOKUMENTASI	62

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran.....	18
2.	Matriks Posisi SWOT	41

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Produksi Ubi Kayu Menurut Kabupaten Berdasarkan Komoditi Tahun 2016.....	4
2.	Matriks SWOT.....	18
3.	Distribusi Jumlah Penduduk Desa Paya Pinang per Dusun Tahun 2016.....	26
4.	Struktur Penduduk Menurut Agama di Desa Paya Pinang Tahun 2016.....	27
5.	Struktur Penduduk Menurut Agama di Desa Paya Pinang Tahun 2016.....	27
6.	Struktur Penduduk Menurut Pendidikan di Desa Paya Pinang Tahun 2016.....	28
7.	Sarana dan Prasarana di Desa Paya Pinang.....	29
8.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Umur di Desa Paya Pinang Tahun 2017.....	29
9.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Paya Pinang Tahun 2017.....	30
10.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Jumlah Tanggungan di Desa Paya Pinang Tahun 2017.....	31
11.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Pengalaman di Desa Paya Pinang Tahun 2017.....	31
12.	Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Luas Lahan di Desa Paya Pinang 2017.....	32
13.	Matriks Faktor Strategi Internal yang Menjadi Kekuatan.....	35

14.	Matriks Faktor Strategi Internal Yang Menjadi Kelemahan.....	36
15.	Matriks Faktor Strategi Eksternal Yang Menjadi Peluang.....	37
16.	Matriks Faktor Strategi Eksternal Yang Menjadi Ancaman.....	37
17.	Matriks Faktor Strategi Internal.....	39
18.	Matriks Faktor Strategi Eksternal.....	40
19.	Matriks SWOT.....	42

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia merupakan negara pertanian, dimana pertanian memegang peranan penting dari keseluruhan perekonomian nasional. Sebagian besar masyarakat Indonesia hidup bergantung pada hasil pertanian. Hal ini dapat ditunjukkan dari banyaknya penduduk dan tenaga kerja yang hidup atau bekerja pada sektor pertanian atau produksi nasional yang berasal dari pertanian. Oleh karena itu, sebagian masyarakat agraris bangsa Indonesia sudah tentu mengembangkan pengetahuannya dalam bidang pertanian (Tati Nurmala, dkk, 2012).

Pertanian adalah kegiatan pemanfaatan sumberdaya hayati yang dilakukan manusia untuk menghasilkan bahan pangan, bahan baku industri, atau sumber energi, serta untuk mengelola lingkungan hidupnya. Kegiatan pemanfaatan sumberdaya hayati yang termasuk dalam pertanian biasa dipahami orang sebagai budidaya tanaman atau bercocok tanam serta pembesaran hewan ternak, meskipun cakupannya dapat pula berupa pemanfaatan mikro organisme dan bioenzim dalam pengolahan produk lanjutan, seperti pembuatan keju dan tempe, atau sekedar ekstraksi semata, seperti penangkapan ikan atau eksploitasi hutan.

Jumlah penduduk yang semakin bertambah menuntut tersedianya bahan pangan yang dapat memenuhi kebutuhan penduduk untuk kelangsungan hidupnya. Salah satu bahan pangan yang menjadi kebutuhan penduduk adalah sayuran. Sayuran menjadi penting dalam kebutuhan pangan penduduk karena menjadi salah satu penyedia gizi berupa serat, vitamin, protein dan lain-lainnya

yang dibutuhkan oleh tubuh manusia. Masalah kualitas atau mutu sayuran menjadi salah satu pertimbangan Negara-negara pengimpor. Pertimbangan ini karena komoditas sayuran harus memenuhi syarat untuk konsumsi segar dan industri pengolahan bahan baku. Masalah kualitas atau mutu sayuran harus menjadi perhatian, mengingat sifat komoditi sayuran yang mudah rusak dan mudah busuk (Muhsin, 2012).

Ubi kayu (*Manihot utilisima*) termasuk tumbuhan berbatang lunak atau getas (mudah patah). Ubi kayu berbatang bulat dan bergerigi yang terjadi pada bekas pangkal tangkai daun, bagian tengahnya bergabus dan termasuk tumbuhan yang tinggi. Ubi kayu dapat tumbuh subur di daerah yang berketinggian 1200 meter di atas permukaan laut. Daun ubi kayu memiliki tangkai panjang dan helaian daunnya menyerupai telapak tangan dan tiap tangkai mempunyai daun sekitar 3-8 lembar. Tangkai daun tersebut berwarna kuning, hijau atau merah (Widianta dan Widi, 2008).

Ubi kayu dikenal dengan nama Cassava (Inggris), kasapen, sampeu, huwi dangdeur (Sunda); ubi kayu, singkong, ketela pohon (Indonesia); pohon, bodin, telo jenderal, tela kaspo (Jawa), dan kasbek (Ambon) (Rukmana, 2002).

Dalam mencukupi kebutuhan ubi kayu yang semakin tinggi, maka perlu dilakukan upaya penyediaan produksi melalui usaha budidaya intensif. Keberhasilan peningkatan produksi ubi kayu melalui budidaya intensif dapat terwujud apabila di tunjang oleh tersediaan benih yang baik mutunya dan cukup jumlahnya, ketersediaan lahan pertanian yang cukup, teknologi yang memadai, dan lingkungan hidup yang sehat sesuai syarat tumbuh tanaman ubi kayu yang

hendak dibudidayakan dan juga dapat dilakukan peningkatan produksi dengan cara bermitra dengan suatu lembaga.

Kemitraan usaha adalah jalinan kerjasama usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha kecil dengan pengusaha menengah/besar (Perusahaan Mitra) disertai dengan pembinaan dan pengembangan oleh pengusaha besar, sehingga saling memerlukan, menguntungkan dan memperkuat. Tujuan Pengembangan usaha pertanian adalah: 1. Meningkatkan pendapatan, 2. Keseimbangan usaha, 3. Meningkatkan kualitas sumberdaya kelompok, 4. Meningkatkan skala usaha, 5. Meningkatkan kemampuan usaha tani, sehingga kelompok tani/petani menjadi kelompok tani/petani yang tangguh dan mandiri (Liptan, 2000).

Salah satu sentra komoditi tanaman ubi kayu yang terdapat di Sumatera Utara terdapat di Desa Paya Pinang, Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang Bedagai, Provinsi Sumatera Utara. Beberapa petani di desa tersebut melakukan kegiatan usaha taninya dengan melakukan kegiatan kemitraan dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka, dimana dalam hal kemitraan ini petani dalam melakukan usaha taninya para petani mendapatkan benih ubi kayu dari PT. Deli Sari Murni Tapioka. Selain itu juga, petani yang bermitra dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka mendapatkan pupuk dan peminjaman traktor untuk mengolah tanah saat melakukan budidaya. Dan dengan adanya kemitraan ini para petani mendapatkan kepastian pasar ubi kayu sehingga para petani tidak perlu memikirkan kemana para petani harus memasarkan ubi kayu tersebut, kemudian para petani mendapatkan kepastian harga ubi kayu yang tetap (konstan). Adanya

perbedaan pendapatan terhadap petani yang tidak bermitra dengan petani yang bermitra maka dari itu perlu nya dilakukan penelitian di lokasi tersebut.

Tabel 1. Produksi Ubi Kayu Menurut Kabupaten Berdasarkan Komoditi (ton)2010 – 2017

Komoditi	Satuan	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Jagung	Ton	47,502	43,426	21,040	13,161	9,395	15,785
Kacang Hijau	Ton	84	60	299	17	150	231
Kacang Tanah	Ton	253	190	56	54	22	6
Kedelai	Ton	2,787	6,174	319	317	253	710
Padi	Ton	377,943	341,508	374,217	394,978	372,310	406,969
Padi Ladang	Ton	637	591	457	0	0	22
Padi Sawah	Ton	377,307	340,916	373,761	394,978	372,310	406,947
Ubijalar	Ton	3,403	1,065	497	1,008	2,661	156
Ubikayu / Ketela Pohon	Ton	149,144	292,398	246,835	466,103	474,990	532,886

Sumber :Kementerian Pertanian, 2017

Perumusan Masalah

1. Bagaimana strategi kemitraan antara petani ubi kayudengan PT. Deli Sari Murni Tapioka dalam meningkatkan pendapatan petani?

TujuanPenelitian

1. Untuk menganalisis strategi kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka terhadap peningkatan pendapatan petani.

KegunaanPenelitian

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

1. Bahan informasi bagi PT. Deli Sari Murni Tapiokadan instansi terkait untuk meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usaha tani ubi kayu.
2. Bahan informasi bagi petani ubi kayu dalam mengembangkan usahataniya.

3. Sebagai bahan referensi dan bahan studi bagi pihak-pihak lainnya yang membutuhkan dan sebagai informasi bagi para peneliti selanjutnya.

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Pertanian dalam arti sempit disebut sebagai pertanian rakyat yaitu usaha pertanian keluarga dimana produksi lahan-lahan bahan makanan utama seperti padi, palawija, jagung, kacang-kacangan dan ubi-ubian, dan tanaman hortikultura yaitu sayur-sayuran dan buah-buahan. Pertanian rakyat biasanya di usahakan di tanah sawah, ladang dan pekarangan walaupun tujuan penggunaan hasil-hasil tanaman itu tidak merupakan kriteria namun pada umumnya sebagian besar hasil pertanian rakyat adalah kebutuhan konsumsi keluarga (Mubyarto, 1987).

Dalam dunia tumbuhan khususnya tanaman hortikultura, ubi kayu di klasifikasikan sebagai berikut:

Kingdom : Plantae
Divisi : Spermatophyta
Subdivisi : Angiospermae
Kelas : Dykotyledonae
Famili :Euphorbiaceae
Genus :Manihot
Spesies :*Manihot utilissima*

Batang tanaman ubi kayu berkayu, beruas-ruas, dan panjang, yang ketinggiannya dapat mencapai 3 meter atau lebih. Warna batang bervariasi, tergantung kulit luar, tetapi batang yang masih muda umumnya berwarna hijau dan setelah tua menjadi keputih-putihan, kelabu, hijau kelabu, atau coklat kelabu. Empelur batang berwarna putih, lunak dan strukturnya seperti gabus (Sundari, 2010).

Kemitraan

Kemitraan merupakan suatu bentuk persekutuan antara dua pihak atau lebih yang membentuk suatu ikatan kerjasama atas dasar kesepakatan dan rasa saling membutuhkan dalam rangka meningkatkan kapasitas di suatu bidang usaha tertentu, atau tujuan tertentu, sehingga dapat memperoleh hasil yang lebih baik. Bentuk kemitraan di Indonesia terdiri atas pola kemitraan inti-plasma, pola kemitraan subkontrak, pola kemitraan dagang umum, pola kemitraan keagenan, dan pola kemitraan kerjasama operasional agribisnis (KOA). Kemitraan usaha tani merupakan suatu pola kerjasama yang saling menguntungkan diantara pengusaha dan petani, dalam pola kemitraan ini dapat berupa dalam hal pembiayaan, penyediaan sarana dan prasarana pertanian maupun dalam hal pemasaran hasil pertanian. Kemitraan antara yang usaha skala kecil dan usaha skala besar harus dilakukan dalam kaitan bisnis yang saling menguntungkan (Tissa Juliana, dkk, 2013).

Menurut Innesa dan Marina (2015), prinsip-prinsip kemitraan yang harus ada agar menjamin suksesnya kemitraan antara lain prinsip saling ketergantungan dan saling membutuhkan, saling menguntungkan, memiliki transparansi, memiliki azas formal dan legal, melakukan alih pengetahuan dan pengalaman, melakukan pertukaran informasi, penyelesaian masalah dan pembagian keuntungan yang adil.

Bentuk kemitraan yang ideal adalah saling memperkuat, saling menguntungkan dan saling menghidupi. Pada konsepsi bentuk kemitraan tersebut, pengusaha menengah/besar punya komitmen atau tanggung jawab moral membimbing dan mengembangkan pengusaha kecil mitranya agar mampu mengembangkan usahanya, sehingga dapat menjadi mitra yang handal untuk

meraih keuntungan bersama. Pengembangan pemberdayaan petani melalui peningkatan kualitas SDM petani, yang di tempuh dengan pendekatan antar berbagai pihak yang menjadi pelaku dalam sistem agribisnis merupakan salah satu cara untuk mencegah terjadinya sub-ordinasi pemodal kuat (pengusaha besar) terhadap petani (usaha kecil) melalui lembaga arbitrase yang efektif.

Adapun rangkaian proses pembentukan kemitraan adalah sebagai berikut:

- Memulai Membangun Hubungan Dengan Calon Mitra

Langkah awal dalam proses kemitraan adalah mengenal calon mitra. Pengenalan calon mitra ini merupakan awal keberhasilan dalam proses membangun kemitraan selanjutnya. Memilih mitra yang tepat memerlukan waktu karena harus benar-benar diyakini, maka informasi yang dikumpulkan harus lengkap.

- Mengerti Kondisi Bisnis Pihak Yang Bermitra

Kondisi bisnis calon mitra harus benar-benar diperhatikan terutama kemampuan dalam manajemen, penguasaan pasar, teknologi, permodalan, dan sumberdaya manusianya. Pemahaman akan keunggulan yang ada akan menghasilkan sinergi yang berdampak pada efisiensi, turunya biaya produksi dan sebagainya.

- Mengembangkan Strategi Dan Menilai Detail Bisnis

Strategi yang direncanakan bersama meliputi strategi dalam pemasaran, distribusi, operasional dan informasi. Strategi disusun berdasarkan keunggulan dan kelemahan bisnis dari pihak yang bermitra.

- Mengembangkan program

Setelah informasi dikumpulkan kemudian dikembangkan menjadi suatu rencana yang taktis dan strategi yang akan diimplementasikan. Termasuk didalamnya menentukan atau membatasi nilai tambah yang ingin dicapai.

- Memulai pelaksanaan

Memulai pelaksanaan kemitraan berdasarkan ketentuan yang disepakati. Pada tahap awal yang perlu dilakukan adalah mengecek kemajuan-kemajuan yang dialami.

- Memonitor dan mengevaluasi perkembangan

Perkembangan pelaksanaan perlu dimonitor terus-menerus agar target yang ingin dicapai benar-benar dapat menjadi kenyataan. Di samping itu perlu terus dievaluasi pelaksanaannya untuk perbaikan pada pelaksanaan berikutnya (Reyza, 2016).

Pola Kemitraan

Pola kemitraan usaha pertanian yang telah di rekomendasikan adalah 1. Pola inti plasma adalah hubungan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra dimana kelompok mitra bertindak sebagai plasma inti, 2. Pola sub kontrak adalah kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra dimana kelompok mitra memproduksi komponen yang di perlukan oleh perusahaan sebagai bagian dari produksinya, 3. Pola dagang umum adalah kemitraan antara kelompok mitra dengan perusahaan mitra, dimana perusahaan mitra memasarkan hasil produksi kelompok mitra memasok kebutuhan perusahaan mitra, 4. Pola kerjasama operasional adalah hubungan kemitraan antar kelompok mitra dengan perusahaan

mitra, dimana kelompok mitra menyediakan modal atau sarana untuk mengusahakan budidaya pertanian (Tazam, 2008).

Manfaat kemitraan juga dapat di tinjau dari beberapa yaitu:

- Produktifitas yaitu peningkatan produktivitas diharapkan dapat di rasakan oleh pihak-pihak yang bermitra. Bagi perusahaan yang lebih besar, peningkatan produktivitas dapat di lakukan dengan menekan biaya produksi dan meningkatkan produksi.
- Ekonomi yaitu efisiensi yang erat kaitannya dengan penggunaan input yang minimum dan efektivitas dengan mendapatkan hasil yang sesuai dengan yang di inginkan.
- Resiko usaha yaitu dengan kemitraan usaha di harapkan resiko yang besar dapat di tanggung bersama dimana pihak-pihak yang bermitra akan menanggung resiko secara profesional sesuai dengan besarnya model dan keuntungan yang akan di peroleh.
- Sosial yaitu kemitraan usaha bukan hanya memberikan dampak positif dengan saling menguntungkan melainkan dapat memberikan dampak sosial yang cukup tinggi sehingga terhindar dari kecemburuan sosial akibat ketimpangan

Perencanaan Strategi

Pada dasarnya strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Suatu strategi mempunyai skema untuk mencapai sasaran yang dituju. Kata strategi berasal dari bahasa Yunani '*strategos*' atau '*strategus*' dengan kata jamak strategi (*stratos* = tentara atau militer, dan *ag*= memimpin) yang berarti seni berperang. Definisi lebih lengkap untuk orang Yunani, strategi adalah ilmu perencanaan dan pengarahan sumberdaya untuk operasi secara besar-besaran, melansir

kekuatan pada posisi siap yang paling menguntungkan sebelum melakukan penyerangan terhadap lawan. Secara umum dapat didefinisikan bahwa strategi itu adalah rencana tentang serangkaian manuver, yang mencakup seluruh elemen yang kasat mata maupun tak kasat mata, untuk menjamin keberhasilan mencapai tujuan (Hutabarat dan Husaini, 2006).

Analisis perencanaan strategis merupakan salah satu bidang studi yang banyak dipelajari secara serius di bidang akademis. Hal ini adalah karena setiap saat terjadi perubahan. Untuk memenuhi semua tantangan di dalam perubahan tersebut, perusahaan membutuhkan analisis perencanaan strategis. Tujuannya adalah untuk memperoleh keunggulan bersaing di dalam bisnis dan industri yang dimasuki.

Formulasi strategis atau biasa disebut dengan perencanaan strategis merupakan proses penyusunan rencana jangka panjang. Tujuannya adalah untuk menyusun strategi sehingga sesuai dengan misi, sasaran, serta kebijakan perusahaan. Salah satu alat yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan adalah dengan menggunakan analisis SWOT, dimana analisis ini adalah identitas berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pelayanan. Pengertian analisis SWOT adalah instrument perencanaan strategis yang menggunakan kerangka kerja kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Instrument tersebut memberikan cara untuk memperkirakan cara terbaik untuk melaksanakan sebuah strategi yang bisa dicapai dan perlu diperhatikan (New Weave (2002) dan Schuler (1986) *Empowerment and the Law dalam LAN* (2007).

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisa ini didasarkan pada hubungan atau

interaksi antara unsur- unsur internal, yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*), terhadap unsur-unsur eksternal yaitu peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*).Lingkungan mikro perusahaan merupakan unsur internal dari perusahaan yang terdiri dari manajerial perusahaan, kualitas produk, finansal perusahaan, kemampuan SDM hingga kapasitas teknologi yang digunakan.Lingkungan makro terdiri dari pemasok, pelanggan, pesaing, peraturan pemerintah, faktor budaya, sosial, ekonomi, dan faktor alam sekitar.

Dalam penyusunan strategi, hasil dianalisis sesuai dengan kondisi dan kebutuhan, diarahkan pada penilaian lingkungan (eksternal dan internal) melalui proses analisis tersebut, yaitu meliputi kondisi, situasi, keadaan, peristiwa dan pengaruh-pengaruh didalam dan disekeliling yang berdampak pada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Analisis ini berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunities) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kekurangan (Weakness) dan ancaman (Threats).Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal dan faktor internal. 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, 2015).

Penelitian Terdahulu

Affan Jasuli, (2014) dengan judul penelitian “Analisis Pola Kemitraan Petani Kapas Dengan PT Nusafarm Terhadap Pendapatan Usahatani Kapas Di Kabupaten Situbondo”.

Hasil penelitian yang didapat yaitu bahwa petani sebagai mitra harus menyediakan lahan sendiri dan tenaga kerja. Sarana produksi telah disediakan oleh perusahaan dalam bentuk kredit, dan juga telah menyediakan benih kapas yang siap untuk ditanam. Perusahaan menanggung semua biaya angkut yang dikeluarkan dan juga memberikan bimbingan serta memberikan jaminan kepastian pasar kepada petani kapas di Kabupaten Situbondo. Total biaya rata-rata yang dikeluarkan oleh petani dalam satu kali proses budidaya adalah sebesar Rp 1.851.681,25. Biaya usahatani yang dikeluarkan oleh petani tersebut berasal dari biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel yang dikeluarkan petani antara lain biaya tenaga kerja, biaya pupuk seperti pupuk Urea, Phonzka, dan ZA. Biaya variabel lain yang harus dikeluarkan oleh petani yaitu biaya benih dan obat-obatan seperti Confidor dan Decis. Sedangkan biaya tetap yang dikeluarkan oleh petani yaitu hanya biaya pajak untuk lahan milik sendiri. Rata-rata total biaya variabel yang dikeluarkan oleh petani yaitu sebesar Rp 1.826.312,50 dimana biaya tersebut merupakan penjumlahan dari biaya bibit, biaya tenaga kerja, biaya pupuk, dan biaya obat-obatan.

Liya Oktivira, (2014) dengan judul penelitian “Analisis Kemitraan Peternak Sapi Perah Dengan KUD Musuk Di Kabupaten Boyolali”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis profil usaha peternak, menganalisis pola, dan dampak yang ditimbulkan dari adanya pola kemitraan.

Hasil penelitian diketahui bahwa rata-rata pendapatan peternak anggota selama satu tahun adalah Rp 14.540.573. Kemitraan yang terjalin antara KUD Musuk dengan peternak sapi perah termasuk pola kemitraan sederhana (pemula). Dampak adanya pola kemitraan terdiri dari tiga aspek yaitu teknologi, sosial dan ekonomi. Aspek teknologi meliputi kemudahan dalam akses informasi; peningkatan pengetahuan dan ketrampilan. Aspek sosial meliputi peternak Aktif kegiatan kemasyarakatan; KUD aktif memberikan pembinaan terhadap peternak; kegiatan sosial KUD; peran KUD dalam penyediaan infrastruktur dan dukungan fasilitas.

Ratna Fadilah, (2011) “Analisis Kemitraan Antara Pabrik Gula Jatitujuh Dengan Petani Tebu Rakyat Di Majalengka, Jawa Barat”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan kemitraan antara PG Jatitujuh dengan petani tebu rakyat, menganalisis intensitas kemitraan berkaitan dengan keberdayaan masyarakat, khususnya petani tebu dan menganalisis hubungan intensitas kemitraan dan keberdayaan masyarakat dengan efektivitas kemitraan.

Hasil penelitian yang didapat yaitu pelaksanaan kemitraan antara PG Jatitujuh dan petani tebu rakyat sudah berjalan sesuai dengan maksud dan tujuan kemitraan, yaitu *win-win solution* atau saling menguntungkan. Tiga dari lima aspek kemitraan bernilai tinggi, yaitu tingkat kerja sama, tingkat penerapan prinsip kemitraan, dan tingkat kemanfaatan bermitra sehingga dapat diketahui bahwa kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dari bermitra. Hanya satu aspek yang bernilai rendah, yaitu kendala. Hal ini tidak berarti negatif karena rendahnya kendala yang dihadapi petani tebu dalam kemitraan menandakan kemitraan berjalan dengan serasi. Keberdayaan masyarakat dalam pelaksanaan

kemitraan termasuk tinggi. Seluruh variabel keberdayaan masyarakat bernilai tinggi. Hal ini berarti bahwa kemitraan membantu dalam memberdayakan masyarakat, khususnya petani tebu. Efektivitas kemitraan bagi petani tebu termasuk tinggi. Lima dari enam aspek efektivitas kemitraan bernilai tinggi, yaitu aksesibilitas permodalan, kelancaran pemasaran, tingkat modernisasi alat, tingkat kemampuan, dan tingkat keuntungan. Hanya satu variabel yang bernilai rendah, yaitu kerapuhan keuangan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa petani tebu merasakan hasil yang positif dengan adanya kemitraan.

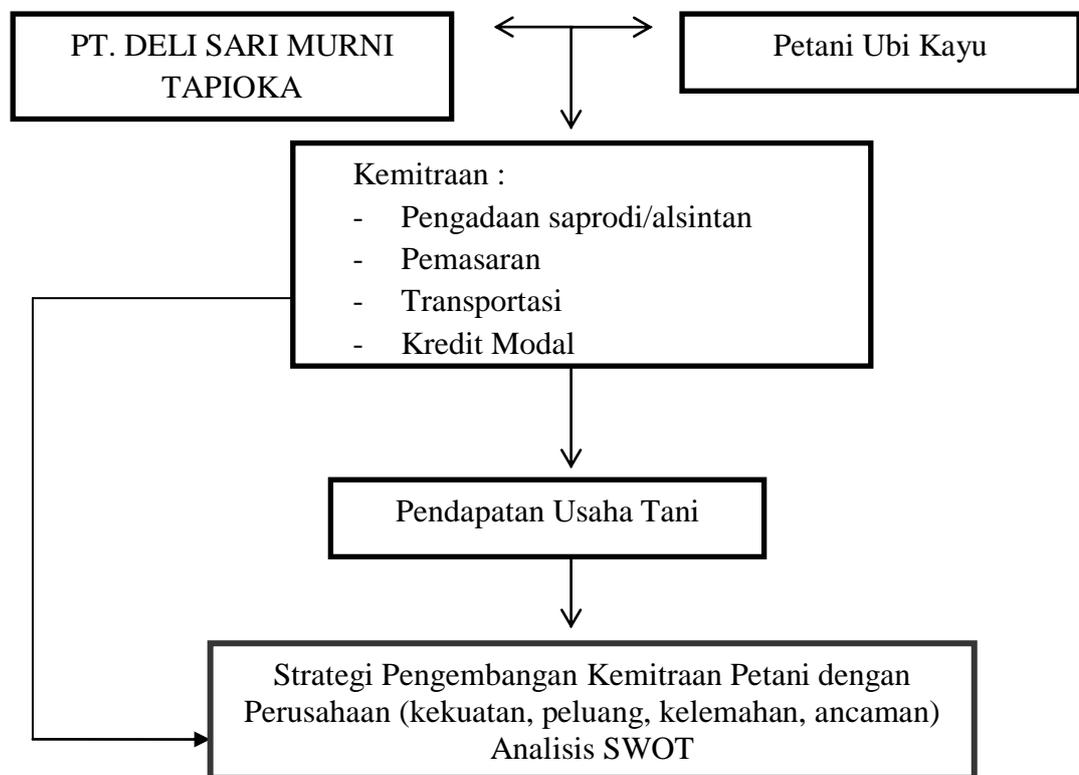
Kerangka Pemikiran

Desa Paya Pinang merupakan salah satu daerah penghasil ubi kayu (*Manihot utilisima*) yang ada di Sumatera Utara, dalam usaha budidaya ubi kayu para petani tersebut melakukan kemitraan dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka.

PT. Deli Sari Murni Tapioka merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan ubi kayu menjadi tepung tapioka. PT. Deli Sari Murni Tapioka memasarkan hasil olahannya ke dalam dan luar negeri. Negara yang menjadi langganan import tepung tapioka dari PT. Deli Sari Murni Tapioka ini adalah Malaysia.

PT. Deli Sari Murni Tapioka yang memiliki peranan sebagai pemasok sarana produksi seperti benih dan pupuk. Selain itu juga PT. Deli Sari Murni Tapioka juga menyediakan alsintan berupa traktor kepada para petani. PT Deli Sari Murni Tapioka juga memberikan kepastian pasar yang jelas dan jaminan harga kepada para petani. Sehingga petani ubi kayu dapat membudidayakan ubi kayu dengan hasil yang baik.

Kemitraan yang dilakukan oleh petani dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka di Desa Paya Pinang Kecamatan Padang Hilir Kelurahan Tebing Tinggi, Sumatera Utara, memiliki kesepakatan kerjasama dimana kesepakatan tersebut harus di jalankan dengan baik dari mulai petani tersebut menanam tanaman ubi kayu harus mengikuti anjuran dari perusahaan mitra sampai pada pemasaran ubi kayu tersebut dari kontrak yang sudah di sepakati di awal kerjasama tersebut harus saling menguntungkan kedua belah pihak yang bermitra.



Keterangan :

Menyatakan hubungan —————>

Gambar 1: Skema Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kasus (*case study*). Studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu, atau suatu fenomena yang ditentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Daerah penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) yaitu di Desa Paya Pinang, Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang Bedagai, Sumatera Utara. Diambilnya daerah ini sebagai lokasi penelitian tersebut dikarenakan desa ini sebagian besar mata pencaharian penduduknya adalah para petani dan khususnya para petani ubi kayu serta termasuk dalam daerah mitra PT.Deli Sari Murni Tapioka.

Metode Penarikan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah petani ubi kayu yang berjumlah 23petani.Metode yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah metode sensus sampling (Sugiyono, 2010).Yaitu dengan mengambil seluruh populasi untuk di jadikan sampel.

Metode Pengumpulan Data

Data yang diambil terdiri dari data primer dan sekunder.Data primer diperoleh dari hasil wawancara langsung dengan responden melalui daftar pertanyaan yang telah di persiapkan sebelumnya. Sedangkan data sekunder di peroleh dari instansi yang relevan dengan penelitian .

Metode Analisis Data

Menyelesaikan masalah pertama (1) dapat menggunakan metode analisis SWOT. Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (Strengths), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Matriks SWOT berguna untuk menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis. (Rangkuti, 2015).

Matriks SWOT

Tabel 2.Matriks SWOT

IFAS EFAS	STRENGTH (S) : Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNES (W) : Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNIES (O): Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	STRATEGI SO : Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan dan pemanfaatan peluang	STRATEGI WO : Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS (T) : Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST : Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT : Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti (2015)

Berdasarkan Matrik SWOT diatas maka didapatkan 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut :

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang

sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

2. Strategi ST

Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada, dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal. Matriks SWOT merupakan alat pencocokan 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 (*Weakness-Threats*) (Rangkuti, 2009).

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan untuk IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan yang menjadi peluang dan ancaman untuk EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 faktor IFAS dan EFAS).
- b. Bobot masing-masing factor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-

faktortersebut terhadap strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1.00).

- c. Hitung Rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan faktor peluang bersifat positif (sangat besar diberi rating +4, tetapi jika kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah kebalikannya. Jika ratingnya sangat besar, ratingnya adalah -1. Sebaliknya, jika nilai kecil ratingnya adalah -4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing factoryang nilainya bervariasi mulai dari 4.0 (*outstanding*) sampai dengan 1.0 (*poor*).
- e. Jumlahnya skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Berdasarkan hasil pengamatan ketika melakukan prasurvey dilapangan, maka terdapat beberapa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam kemitraan PT. Deli Sari Murni Tapioka dengan petani ubi kayu, antara lain:

- Kekuatan (Strength)
 1. Adanya ketersediaan saprodi dari PT. Deli Sari Murni Tapioka dengan petani ubi kayu.
 2. Adanya ketersediaan alsintan dari PT. Deli Sari Murni Tapioka dengan petani ubi kayu.
 3. Adanya kepastian pasar dan jaminan harga dari PT. Deli Sari Murni Tapioka dengan petani ubi kayu
- Kelemahan (Weakness)
 1. Adanya resiko penyusutan pabrik pada saat pabrik over capacity
 2. Penentuan harga jual ubi kayu ditentukan oleh PT. Deli Sari Murni Tapioka
- Peluang (Opportunities)
 1. Permintaan pasar yang luas
 2. Barang substitusi
- Ancaman (Threats)
 1. Adanya produk substitusi di pasar
 2. Adanya fluktuatif harga pasar

Defenisi Dan Batasan Operasional

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam penelitian ini maka penulis membuat sebuah defenisi dan juga batasan operasional sebagai berikut:

1. Waktu penelitian dilakukan pada tahun 2017.
2. Penelitian ini dilakukan di Desa Paya Pinang Kecamatan Padang Hilir Kelurahan Tebing Tinggi, Sumatera Utara.
3. Sampel adalah petani yang melakukan kegiatan usahatani menanam tanaman ubi kayu.
4. Kemitraan adalah Kerjasama antara usaha kecil (termasuk petani) dengan usaha menengah atau dengan usaha besar dalam penelitian ini adalah PT. Deli Sari Murni Tapioka disertai pembinaan dan pengembangan usahatani kepada para petani khususnya petani ubi kayu.
5. SWOT merupakan salah satu alat analisis manajemen yang digunakan untuk mensistematisasikan masalah dan menyusun pilihan-pilihan strategi.
6. Kekuatan (*Strenghts*) adalah unsur-unsur yang jika digunakan dengan baik akan memperkuat tujuan atau sasaran.
7. Kelemahan (*Weakness*) adalah kekurangan yang jika dibiarkan akan menggerogoti kekuatan sehingga tujuan menjadi tidak tercapai atau gagal.
8. Peluang (*ooportunities*) adalah kesempatan yang ada sehingga jika kita mempergunakan kesempatan secara efektif dan tepat guna memungkinkan sasaran dapat dicapai dengan baik.
9. Ancaman (*Thrats*) adalah bahaya atau gangguan yang terdapat dalam suatu sistem yang jika dibiarkan akan menggerogoti kekuatan yang ada dan membuat usaha semakin lemah.

10. Strategi pengembangan adalah usaha-usaha yang dilakukan guna mengembangkan kemitraan petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka dalam meningkatkan pendapatannya.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak dan Luas Daerah

Desa Paya Pinang merupakan salah satu dari Desa yang berada di Pemerintahan Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang Bedagai, Provinsi Sumatera Utara. Kecamatan ini terbentuk pada tahun 2006 sesuai Perda Serdang Bedagai Nomor 10 tahun 2006 yang merupakan pemekaran dari kecamatan Tebing Tinggi sebagai kecamatan induk. Kecamatan Tebing Syahbandar berada pada pintu gerbang menuju pemko Tebing Tinggi yang secara geografis merupakan dataran tinggi sekaligus merupakan daerah penyangga perekonomian bagi kota Tebing Tinggi. Walaupun hamparan dataran tinggi yang ada di kecamatan Tebing Syahbandar terhampar di setiap desa tetapi tidak menyulitkan bagi masyarakat untuk bercocok tanam (bersawah). Disamping itu disektor perkebunan juga dapat diberdayakan berupa perkebunan swasta dan perkebunan rakyat yang membentang disepanjang utara, timur dan selatan dalam wilayah kecamatan Tebing Syahbandar. Adapun batas-batas wilayah daerah penelitian Kecamatan Tebing Syahbandar adalah sebagai berikut :

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Bandar Khalifah
2. Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Asahan
3. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Dolok Merawan
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Kota Tebing Tinggi

Adapun pusat pemerintahan sekaligus ibukota Kecamatan Tebing Syahbandar adalah Desa Paya Pasir dan alamat Kantor Camat Tebing Syahbandar adalah dusun I desa Paya Pasir. Luas Kecamatan Tebing Syahbandar adalah

13521,57 Ha, dengan jumlah dusun 67 dusun dan jumlah kepala keluarga 7528 serta jumlah penduduk 37.466 jiwa. Adapun jumlah desai di Kecamatan Tebing Syahbandar adalah 10 desa yaitu:

1. Desa Binjai
2. Desa Bahilang
3. Desa Kuta Pinang
4. Desa Laut Tador
5. Desa Penggalangan
6. Desa Paya Pasir
7. Desa Paya Pinang
8. Desa Penggalian
9. Desa Sibulan
10. Desa Tanah Besih

Kondisi Topografi dan Bentuk Wilayah

Topografi lahan baik lahan sawah maupun darat rata rata mendatar dan bergelombang.berjenis tanah alluvial, kondisi tanah di Kecamatan Tebing Syahbandar memiliki bentuk wilayah yang landai (dataran rendah) dengan ketinggian 26 - 24 meter diatas permukaan laut. Secara teknis kondisi lahan tersebut dapat memberikan kemudahan bagi sektor perdagangan dan jasa perindustrian maupun pemukiman.

Kondisi Iklim dan Cuaca

Kondisi iklim yang terdapat di Kecamatan Tebing Syahbandar adalah iklim tropis dan memiliki musim hujan dan musim kemarau, cuaca suhu udara

kecamatan Tebing Syahbandar pada umumnya panas dan sedang. Sedangkan untuk curah hujan 2330 mm/thn dengan bulan kering kurang dari 3 bulan dan digolongkan Tipe D1 Oldeman, dan mengenai suhu udara adalah 27 °C hingga 33 °C dan kelembaban udara 75 %-80 %.

Keadaan Penduduk dan Struktur Penduduk Menurut Jenis Kelamin

Jumlah penyebaran penduduk dapat menunjukkan tingkat kepadatan penduduk yang ada di Kecamatan Tebing Syahbandar. Kepadatan penduduk di Kecamatan Tebing Syahbandar, Desa Paya Pinang dan berdasarkan luas dusun terlihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Distribusi Jumlah Penduduk Desa Paya Pinang per Dusun Tahun 2016

No	Dusun	Jumlah KK (Jiwa)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Laki-laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)
1.	I	50	209	116	93
2.	II	94	398	207	191
3.	III	38	155	83	72
4.	IV	50	225	122	103
5.	V	28	133	66	67
6.	VI	32	102	66	36
7.	VII	36	171	83	88
8.	VIII	341	1.366	685	681
9.	IX	162	622	330	292
10.	X	229	946	474	472
Jumlah		1060	4327	2232	2095

Sumber : Desa Paya Pinang Dalam Angka Tahun 2016

Struktur Penduduk Menurut Agama

Struktur penduduk di Desa Paya Pinang menganut berbagai macam agama, diantaranya terdapat pemeluk Agama Islam, Katolik, Protestan, Hindu/Budha. Desa Paya Pinang memiliki penduduk dengan mayoritas pemeluk Agama Islam dengan jumlah 4.280 jiwa, selengkapnya terlihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Struktur Penduduk Menurut Agama di Desa Paya Pinang Tahun 2016

Agama	Jumlah (Jiwa)
Islam	4280
Kristen Protestan	45
Kristen Katolik	-
Budha	-
Hindu	-
Jumlah	4327

Sumber :Desa Paya Pinang Dalam Angka Tahun 2016

Struktur Penduduk Menurut Mata Pencarian

Penduduk Desa Paya Pinang sebagian besar bermata pencaharian wiraswasta. Namun selain wiraswasta ada juga yang bermata pencarian diluar petani dan data penduduk berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5. Struktur Penduduk Menurut Agama di Desa Paya Pinang Tahun 2016

No	Mata Pencaharian	Jumlah (Jiwa)
1	Petani	431
2	Pegawai Negeri Sipil	22
3	Wiraswasta	1.205
4	ABRI/POLRI	7
5	Pensiunan	143
6	Jasa	28
7	Karyawan Swasta	786
8	Buruh	609
	Jumlah	3.231

Sumber :Desa Paya Pinang Dalam Angka Tahun 2016

Tabel 4 di atas dapat diketahui bahwa mata pencaharian yang tertinggi yaitu wiraswasta dengan jumlah 1.205 jiwa, peringkat kedua adalah penduduk dengan mata pencaharian karyawan swasta yaitu sebanyak 786 jiwa, jumlah yang paling sedikit yaitu mata pencaharian ABRI/POLRI dan buruh sebanyak 7 jiwa.

Struktur Penduduk Menurut Pendidikan

Keadaan penduduk Desa Paya Pinang menurut tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 5 berikut :

Tabel 6. Struktur Penduduk Menurut Pendidikan di Desa Paya Pinang Tahun 2016

No	Jenis Pendidikan	Jumlah (Jiwa)
1	TK	73
2	SD	2.078
3	SMP	809
4	SMA	998
5	D1	2
6	D2	-
7	D3	9
8	S1	28
9	S2	-
10	S3	-
Jumlah		3.997

Sumber :Desa Paya Pinang Dalam Angka Tahun 2016

Pada Tabel 5 dapat diketahui bahwa sebagian besar penduduk di Desa Saran Padang tingkat pendidikannya adalah SD sebesar 2.078 jiwa. Selanjutnya diikuti oleh tingkat pendidikan SMA sebesar 998 jiwa dan SMP sebesar 809 jiwa.

Sarana dan Prasarana Umum

Sarana dan prasarana akan mempengaruhi perkembangan dan kemajuan masyarakat. Semakin baik sarana dan prasarana pendukung atau semakin mudah Desa Paya Pinang tersebut dijangkau, maka laju perkembangan Desa Paya Pinang 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 Paya Pinang dapat dilihat pada Tabel 6 berikut :

Tabel 7. Sarana dan Prasarana di Desa Paya Pinang

No	Jenis Sarana dan Prasarana	Jumlah (Unit)	Persentase (%)
1	Sarana Pendidikan	7	28
2	Sarana Ibadah	8	32
3	Sarana Kesehatan	4	16
4	Sarana Perkantoran	4	16
5	Perusahaan/Pabrik	2	8
Jumlah		25	100

Sumber : Desa Paya Pinang Dalam Angka Tahun 2016

Karakteristik Sampel Petani Ubi Kayu

Petani Ubi Kayu yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah sebanyak 23 orang petani ubi kayu dan bertempat tinggal di Desa Paya Pinang Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai. 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 40-62 tahun. Data petani berdasarkan umur dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 8. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Umur di Desa Paya Pinang Tahun 2017

No	Kelompok Usia	Jumlah (Jiwa)
1	31-40	1
2	41-50	11
3	51-60	10
4	61-70	1
Jumlah		23

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Dari tabel di atas, terlihat bahwa petani sampel berdasarkan umur dengan tingkat umur sampel terkecil berada pada umur diantara 31-40 yaitu 1 jiwa dan

umur 61-70 yaitu 1 jiwa serta sampel terbesar pada umur 41-50 tahun dengan jumlah 11 jiwa.

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 6-16 tahun. Untuk lebih jelasnya sebaran pendidikan formal pada petani dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 9. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Tingkat Pendidikan di Desa Paya Pinang Tahun 2017

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Jiwa)
1	SD	7
2	SMP	11
3	SMA	4
4	SMEA	1
Jumlah		23

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Berdasarkan Tabel 8 di atas, dapat dilihat bahwa petani sampel berdasarkan tingkat pendidikan, dimana tingkat pendidikan SMP menyumbang jumlah sampel terbanyak yakni sebesar 11 jiwa dan tingkat pendidikan sampel terendah adalah SMEA dengan jumlah sampel petani sebanyak 1 jiwa.

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 1-6 orang. Untuk lebih jelasnya jumlah tanggungan petani sampel di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 10. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Jumlah Tanggungan di Desa Paya Pinang Tahun 2017

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah (Jiwa)
1	0-2	1
2	3-4	17
3	5-6	5
4	7-8	-
Jumlah		23

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 17 orang dan kelompok jumlah tanggungan terkecil adalah 0-2 orang yaitu 1 orang.

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 11. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Pengalaman di Desa Paya Pinang Tahun 2017

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Jiwa)
1	1-5	-
2	6-10	2
3	11-15	8
4	16-20	8
5	21-25	3
6	>25	2
Jumlah		23

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Tabel 10 memperlihatkan bahwa jumlah petani dengan jumlah pengalaman terbesar pada pengalaman 11-15 tahun dengan jumlah petani 8 jiwa dan pada pengalaman 16-20 sebanyak 8 jiwa. Jumlah petani dengan jumlah

pengalaman terendah berada pada pengalaman 6-10 tahun yaitu sebesar 2 jiwa dan >25 tahun sebanyak 2 orang.

5. Luas Lahan Petani Sampel

Komposisi luas lahan petani ubi kayu di Desa Paya Pinang yaitu antara 0-8

Ha yang dapat disajikan melalui Tabel 15 berikut :

Tabel 12. Distribusi Petani Sampel Berdasarkan Luas Lahan di Desa Paya Pinang 2017

No	Luas Lahan (Rante)	Jumlah (Orang)
1	5-10	15
2	50-75	3
3	150-200	5
Jumlah		23

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Tabel di atas menunjukkan bahwa 15 jiwa petani sampel memiliki luas lahan 5-10 rante. Hal ini menunjukkan bahwa luas lahan petani tersedia untuk mengelola usahatani di daerah penelitian terutama ubi kayu tetapi masih merupakan lahan sempit.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis SWOT

Analisis Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) PadaKemitraan Antara Petani Ubi Kayu Dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka di Desa Paya Pinang, Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang Bedagai.

Berdasarkan peninjauan ke lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan, untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (kelemahan dan ancaman) padakemitraan antara petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka.

. Tahap pertama yang harus dilakukan adalah “Tahap Pengumpulan Data”. Melalui tahap ini maka diketahui faktor internal dan ekternalsebagai berikut:

Beberapa kekuatan pada kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka.

1. Petani bermitra dengan perusahaan yang lokasinya dekat dengan sentra produksi ubi kayu
2. Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani
3. Adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang diberikan perusahaan untuk petani
4. Adanya pemberian kredit modal untuk petani

Beberapa kelemahan pada kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT.

Deli Sari Murni Tapioka.

1. Petani tidak mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu
2. Resiko kerugian ditanggung oleh petani
3. Adanya resiko penyusutan pabrik saat pabrik mengalami over capacity
4. Besarnya biaya transportasi

Beberapa peluang pada kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT. Deli

Sari Murni Tapioka.

1. Adanya permintaan pasar yang luas baik dalam maupun luar negeri
2. Tidak memerlukan teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan petani
3. Perluasan daerah mitra masih tersedia

Beberapa ancaman pada kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT.

Deli Sari Murni Tapioka.

1. Adanya barang substitusi di pasar
2. Adanya pengalihan fungsi lahan
3. Adanya persaingan dengan perusahaan lain

Formulasi Strategi Pengembangan Kemitraan Antara Petani Ubi Kayu Dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka

1. Faktor-Faktor Strategis Lingkungan Internal Kekuatan dan Kelemahan

Berdasarkan hasil analisis lingkungan internal melalui penyebaran kuisioner, maka diperoleh beberapa faktor strategi internal berupa kekuatan dan kelemahan pengembangan kemitraan petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka di Desa Paya Pinang, Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang Bedagai. Adapun faktor-faktor strategis internal yang menjadi kekuatan (Strength) bagi pengembangan kemitraan menurut 4 (empat) jawaban tertinggi responden sebagai berikut:

Tabel 13. Faktor-Faktor Strategis Internal yang Menjadi Kekuatan

No	Uraian	Responden (Orang)	Persentase (%)
1	Petani bermitra dengan perusahaan yang lokasinya dekat dengan sentra produksi ubi kayu	23	100.00
2	Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani	20	86.96
3	Adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang diberikan perusahaan untuk petani	18	78.26
4	Adanya pemberian kredit modal untuk petani	20	86.96

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Tabel di atas menjelaskan dari 23 orang responden menyatakan sangat setuju untuk faktor petani memiliki perusahaan mitra yang berdekatan dengan sentral produksi sebanyak 23 responden (100%), ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani sebanyak 20 responden (86,96%), adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang diberikan perusahaan untuk

petanisebanyak 18 responden (78,26%) dan adanya pemberian kredit modal untuk petani sebanyak 20 responden (86,96%).

Sedangkan faktor-faktor strategi internal yang menjadi kelemahan (Weakness) bagi pengembangan kemitraan petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka di Desa Paya Pinang, Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang Bedagai menurut 4 (empat) jawaban tertinggi responden sebagai berikut:

Tabel 14. Faktor-Faktor Strategis Internal yang Menjadi Kelemahan

No	Uraian	Responden (Orang)	Persentase (%)
1	Petani tidak mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu	23	100.00
2	Resiko kerugian ditanggung oleh petani	23	100.00
3	Adanya resiko penyusutan pabrik saat mengalami over capacity	20	86.96
4	Besarnya biaya transportasi	15	65.21

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Tabel di atas menjelaskan dari 23 orang responden menyatakan sangat setuju untuk faktor petani tidak mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu sebanyak 23 responden (100%), resiko kerugian ditanggung oleh petani sebanyak 23 responden (100%), adanya resiko penyusutan pabrik saat mengalami over capacity sebanyak 20 responden (86,96%) dan besarnya biaya transportasi sebanyak 15 responden (65,21%).

2. Faktor-Faktor Strategis Lingkungan Eksternal Peluang dan ancaman

Berdasarkan hasil analisis lingkungan eksternal melalui penyebaran kuisioner, maka diperoleh beberapa faktor strategi eksternal berupa peluang dan kancaman pengembangan kemitraan petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka di Desa Paya Pinang, Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang Bedagai. Adapun faktor-faktor strategis eksternal yang menjadi peluang

(Opportunities) bagi pengembangan kemitraan menurut 3 (tiga) jawaban tertinggi responden sebagai berikut:

Tabel 15. Faktor-Faktor Strategis Eksternal yang Menjadi Peluang

No	Uraian	Responden (Orang)	Persentase (%)
1	Adanya permintaan pasar yang luas baik dalam dan luar negeri	17	73.91
2	Tidak memerlukan teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan petani	23	100.00
3	Perluasan daerah mitra masih tersedia	19	82.61

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Tabel di atas menjelaskan dari 23 orang responden menyatakan sangat setuju untuk faktor adanya permintaan pasar yang luas baik dalam dan luar negeri sebanyak 17 responden (73,91%), tidak memerlukan teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan petani sebanyak 23 responden (100%), dan perluasan daerah mitra masih tersedia sebanyak 19 responden (82,61%).

Sedangkan faktor-faktor strategi eksternal yang menjadi ancaman (Threats) bagi pengembangan kemitraan petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka di Desa Paya Pinang, Kecamatan Tebing Syahbandar, Kabupaten Serdang Bedagai menurut 3 (tiga) jawaban tertinggi responden sebagai berikut:

Tabel 16. Faktor-Faktor Strategis Eksternal yang Menjadi Ancaman

No	Uraian	Responden (Orang)	Persentase (%)
1	Adanya barang substitusi di pasar	18	78.26
2	Adanya pengalihan fungsi lahan	15	65.21
3	Adanya persaingan dengan perusahaan lain	20	86.96

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Tabel di atas menjelaskan dari 23 orang responden menyatakan sangat setuju untuk faktor adanya barang substitusi di pasar sebanyak 18 responden

(78,26%), adanya pengalihan fungsi lahan sebanyak 15 responden (65,21%), dan adanya persaingan dengan perusahaan lain sebanyak 20 responden (86,96%).

**Analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary) dan EFAS
(External Factor Analysis Summary)**

1. Analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Setelah diperoleh faktor-faktor strategi internal pengembangan kemitraan petani ubi kayu dengan PT.Deli Sari Murni Tapioka yang meliputi kekuatan dan kelemahan, selanjutnya dilakukan peringkatan untuk masing-masing variabel kekuatan dan kelemahan. Setelah diperoleh hasil pembobotan dan peringkatan untuk masing-masing responden, dilanjutkan dengan pencarian nilai rata-rata hasil pembobotan dan peringkatan dari seluruh responden, dengan cara membagi hasil penjumlahan seluruh nilai pembobotan atau peringkatan dari seluruh responden untuk masing-masing variabel kekuatan dan kelemahan dengan jumlah responden.

Tabel 17.Matriks Faktor Strategi Internal

Faktor dan Elemen Strategi Internal	Rating	Bobot	Skoring (Rating x Bobot)
Kekuatan:			
a. Petani bermitra dengan perusahaan yang lokasinya dekat dengan sentra produksi	4	0,06	0,24
b. Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saatdibutuhkan petani	3	0,04	0,12
c. Adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang diberikan perusahaan untuk petani	3	0,04	0,12
d. Adanya pemberian kredit modal untuk petani dan transportasi	3	0,04	0,12
Kelemahan:			
a. Petani tidak mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu	4	0,04	0,16
b. Resiko kerugian ditanggung oleh petani	4	0,04	0,16
c. Adanya resiko penyusutan pabrik saat pabrik mengalami overcapacity	3	0,04	0,12
d. Besarnya biaya transportasi	2	0,04	0,08
Total Internal	26	0,34	1,12

Sumber: Data diolah 2017

Dari hasil analisis IFAS, faktor kekuatan (S) mempunyai nilai sedangkan faktor kelemahan (W) mempunyai nilai. Ini berarti dalam pengembangan kemitraan petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka

2. Analisis Matriks EFAS (Iexternal Factor Analysis Summary)

Setelah diperoleh faktor-faktor strategi eksternal pengembangan kemitraan petani ubi kayu dengan PT.Deli Sari Murni Tapioka yang meliputi peluang dan ancaman, selanjutnya dilakukan peringkatan untuk masing-masing variabel kekuatan dan kelemahan. Setelah diperoleh hasil pembobotan dan peringkatan untuk masing-masing responden, dilanjutkan dengan pencarian nilai rata-rata hasil pembobotan dan peringkatan dari seluruh responden, dengan cara membagi hasil penjumlahan seluruh nilai pembobotan atau peringkatan dari seluruh responden untuk masing-masing variabel kekuatan dan kelemahan dengan jumlah responden.

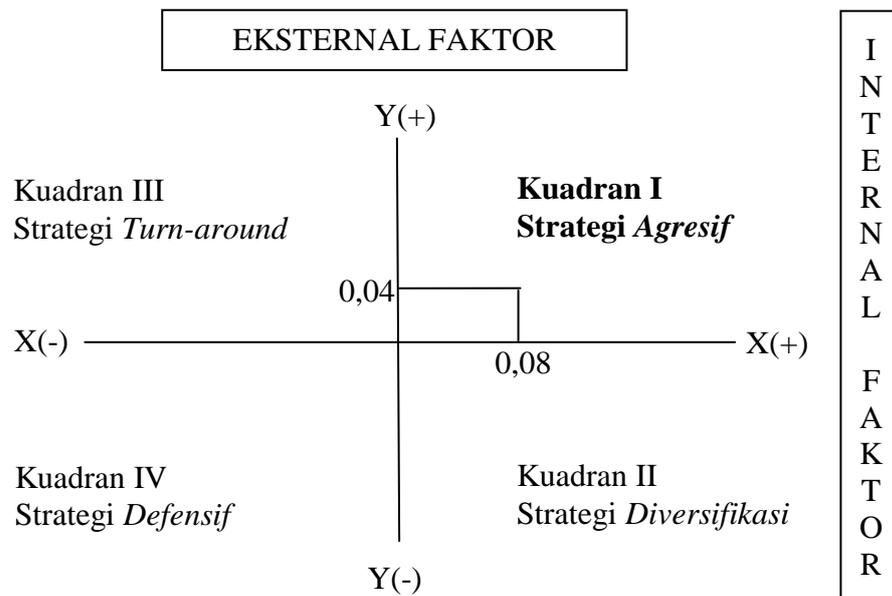
Tabel 18.Matriks Faktor Strategi Eksternal

Faktor dan Elemen Strategi Eksternal	Rating	Bobot	Skoring (Rating x Bobot)
Peluang:			
a. Adanya permintaan pasar yang luas baik dalam maupun luar negeri	3	0,04	0,12
b. Tidak memerlukan teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan petani	4	0,04	0,16
c. Perluasan daerah mitra masih tersedia	3	0,04	0,12
Ancaman:			
a. Adanya barang substitusi di pasar	3	0,04	0,12
b. Adanya pengalihan fungsi lahan	3	0,04	0,12
c. Adanya persaingan dengan perusahaan lain	3	0,04	0,12
Total Eksternal	19	0,24	0,76

Sumber: Data diolah 2017

Dari hasil analisis EFAS, faktor peluang (O) mempunyai nilai sedang dan faktor ancaman (T) mempunyai nilai rendah. Ini berarti dalam pengembangan kemitraan petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal maupun eksternal kemudian dianalisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi pengembangan kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka di Desa Paya Pinang. Berdasarkan Tabel diperoleh nilai $X > 0$ yaitu 0,08 dan nilai $Y > 0$ yaitu 0,04. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada *koordinat Cartesius* berikut ini.



Gambar 2. Matriks Posisi SWOT

Dari hasil matriks internal-eksternal yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada strategi pengembangan kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka di Desa Paya Pinang adalah untuk faktor internal, bernilai 0,08 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan

kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Untuk faktor eksternal, bernilai 0,04 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara peluang dan ancaman dimana ternyata nilai peluang lebih besar dari pada ancaman.

Hasil ini menunjukkan bagaimana pengembangan kemitraan kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka ini berada pada daerah I (Strategi *Agresif*). Situasi pada daerah I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan 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*). Strategi *agresif* ini lebih fokus kepada SO (*Strength-Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Selengkapnya terlihat pada tabel berikut:

Tabel 19. Matriks SWOT Strategi Pengembangan Kemitraan Petani Dengan Perusahaan Di Desa Paya Pinang

<p style="text-align: center;">INTERNAL</p> <p style="text-align: center;">EKSTERNAL</p>	<p>STRENGTHS (S)</p> <p>a. Petani bermitra dengan perusahaan yang lokasinya dekat dengan sentra produksi</p> <p>b. Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani</p> <p>c. Adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang diberikan perusahaan untuk petani</p> <p>a. Adanya pemberian kredit modal untuk petani</p>	<p>WEAKNESSES (W)</p> <p>a. Petani tidak mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu</p> <p>b. Resiko kerugian ditanggung oleh petani</p> <p>c. Adanya resiko penyusutan pabrik saat pabrik mengalami over capacity</p> <p>d. Besarnya biaya transportasi</p>
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <p>a. Adanya permintaan pasar yang luas baik dalam maupun luar negeri</p>	<p>STRATEGI SO</p> <p>a. Petani bermitra dengan perusahaan yang lokasinya dekat dengan sentra produksi sehingga</p>	<p>STRATEGI WO</p> <p>a. Adanya kekuatan petani untuk menentukan harga jual sehingga dapat memenuhi</p>

<ul style="list-style-type: none"> b. Tidak memerlukan teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan petani c. Perluasan daerah mitra masih tersedia 	<ul style="list-style-type: none"> mudah memenuhi permintaan pasar yang luas(S1 dan O1) b. Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani untuk memenuhi permintaan pasar yang luas (S2 dan O1) c. Perusahaan memberikan kepastian pasar dan jaminan harga untuk petani karena pengolahan tidak memerlukan teknologi yang tinggi (S3 dan O2) d. Adanya kepastian pasar dan jaminan harga serta pemberian kredit membuat petani ingin bermitra dengan perusahaan sehingga menyebabkan perluasan daerah mitra tersedia (S3,S4, dan O3) 	<ul style="list-style-type: none"> permintaan pasar yang luas (W1 dan O1) b. Adanya teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan sehingga menekan kerugian petani (W2 dan O2) c. Perluasan pabrik perusahaan untuk meminimalisir over capacity pabrik sehingga perusahaan dapat memperluas daerah mitra yang masih tersedia (W3 dan O3) d. Kecilnya biaya transportasi dapat memenuhi permintaan pasar yang luas (W4 dan O1) e. Resiko kerugian tidak ditanggung petani sehingga menimbulkan keinginan petani lain untuk bermitra dan perusahaan mampu memperluas daerah mitra (W2 dan O3)
<p>THREATS (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Adanya barang substitusi di pasar b. Adanya pengalihan fungsi lahan c. Adanya persaingan dengan perusahaan lain 	<p>STRATEGIST</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Perusahaan mitra membuat lokasi yang berdekatan dengan sentral produksi karena adanya persaingan dengan perusahaan lain (S1 dan T3) b. Pemberian kredit modal untuk meminimalisir pengalihan fungsi lahan oleh petani sehingga petani tetap berusaha tani (S4 dan T2) c. Adanya pemberian saprodi/alsintan serta jaminan harga dan kepastian pasar untuk 	<p>STRATEGI WT</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Pengoptimalan penentuan harga jual oleh petani untuk menekan alih fungsi lahan (W1 dan T2) b. Menurunkan resiko penyusutan pabrik sehingga menekan penggunaan barang substitusi (W3 dan T1) c. Menekan biaya transportasi agar petani tidak melakukan alih fungsi lahan (W4 dan T2) d. Adanya pengoptimalan semua resiko di

	<p>menarik minat petani bermitra dengan perusahaan tersebut karena adanya persaingan dengan perusahaan lain (S2,S3, dan T3)</p> <p>d. Perusahaan memberikan beberapa keuntungan agar petani terus berusaha tani untuk menekan barang substitusi di pasar (S2,S3,S4, dan T1)</p>	<p>lapangan sehingga perusahaan tidak perlu khawatir dengan persaingan perusahaan lain (W1,W2,W3,W4, dan T3)</p>
--	---	--

Sumber : Data Diolah 2017

Tahap terakhir yaitu tahap “pengambilan keputusan. Tahapan ini bertujuan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matriks SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan acuan untuk dapat meningkatkan strategi pengembangan kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT.Deli Sari Murni Tapioka di daerah penelitian. Adapun strategi yang dimaksud adalah:

Strategi S-O (Strength – Opportunities)

1. Petani memiliki perusahaan mitra yang berdekatan dengan sentral produksi sehingga mudah memenuhi permintaan pasar yang luas (S1 dan O1)
2. Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani untuk memenuhi permintaan pasar yang sangat luas (S2 dan O1)
3. Perusahaan memberikan kepastian pasar dan jaminan harga untuk petani karena pengolahan tidak memerlukan teknologi yang sangat tinggi (S3 dan O2)
4. Adanya kepastian pasar dan jaminan harga serta pemberian kredit membuat petani ingin bermitra dengan perusahaan sehingga menyebabkan perluasan daerah mitra tersedia (S3,S4, dan O3).

Strategi W-O (Weakness – Opportunities)

1. Adanya kekuatan petani untuk menentukan harga jual sehingga dapat memenuhi permintaan pasar yang luas (W1 dan O1)
2. Adanya teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan sehingga menekan kerugian petani (W2 dan O2)
3. Perluasan pabrik perusahaan untuk meminimalisir over capacity pabrik sehingga perusahaan dapat memperluas daerah mitra yang masih tersedia (W3 dan O3)
4. Kecilnya biaya transportasi dapat memenuhi permintaan pasar yang luas (W4 dan O1)
5. Resiko kerugian tidak ditanggung petani sehingga menimbulkan keinginan petani untuk bermitra dan perusahaan mampu memperluas daerah mitra (W2 dan O3)

Straregi S-T (Strength – Threats)

1. Perusahaan mitra membuat lokasi yang berdekatan dengan sentral produksi karena adanya persaingan dengan perusahaan lain (S1 dan T3)
2. Pemberian kredit modal untuk meminimalisir pengalihan fungsi lahan oleh petani sehingga petani tetap berusaha tani (S4 dan T2)
3. Adanya pemberian saprodi/alsintan serta jaminan harga dan kepastian pasar untuk menarik minat petani bermitra dengan perusahaan tersebut karena adanya persaingan dengan perusahaan lain (S2,S3 dan T3)
4. Perusahaan memberikan beberapa keuntungan agar petani terus berusaha tani untuk menekan barang substitusi di pasar (S2,S3,S4 dan T1)

Strategi W-T (Weakness – Threats)

1. Pengoptimalan penentuan harga jual oleh petani untuk menekan alih fungsi lahan (W1 dan T2)
2. Menurunkan resiko penyusutan pabrik sehingga menekan penggunaan barang substitusi (W3 dan T1)
3. Menekan biaya transportasi agar petani tidak melakukan alih fungsi lahan (W4 dan T2)
4. Adanya pengoptimalan semua resiko di lapangan sehingga perusahaan tidak perlu khawatir dengan persaingan perusahaan lain (W1,W2,W3,W4, dan T3)

Mendirikan suatu usaha baik usaha kecil maupun besar, harus membuat perencanaan langkah awal, yaitu “strategi”. Strategi sangat dibutuhkan karena mampu menghasilkan hasil yang positif dari apa yang telah direncanakan walaupun hasil yang didapat tidak begitu besar, serta dukungan dengan kreatifitas para pelaku bisnis yaitu mampu memanfaatkan SDA dan penggunaan tidak berlebihan dan juga pemerintah yang meminimalkan sistem birokrasi dalam mendirikan usaha (berbisnis)

Dalam menentukan “strategi pengembangan padakemitraan antara petani dengan perusahaan.

” suatu usaha atau perusahaan dapat dilakukan dengan cara yang telah dibahas pada halaman sebelumnya yaitu dengan menggunakan “Analisis SWOT” tetapi analisis SWOT kurang sempurna apabila tidak didukung dari beberapa teori yang ada pada “strategi bisnis”.

Strategi bisnis sering juga disebut kegiatan bisnis secara fungsional karena strategi ini menggunakan kinerja *manager* pada fungsi-fungsi kegiatan

manajemen di perusahaan tersebut, misalnya strategi operasional, strategi keunggulan produk, dan strategi yang berkaitan dengan keuangan dan lain-lain.

Terdapat tiga macam strategi dari strategi bisnis yang mampu memajukan usaha (Perusahaan):

1. Strategi yang pertama adalah pilihan strategi yang berorientasi pada *product leadership* (keunggulan produk), dimana lebih mengutamakan kualitas produk, keuntungan, pemeliharaan, dan harga produk itu sendiri.
2. Strategi yang kedua adalah pilihan yang berorientasi pada *operational excellence* (keunggulan operasional), dimana satu usaha yang membangun proses bisnis yang super efisien. Harapannya, dengan efisiensi proses ini, mereka mampu menekan ongkos produksi, dan ujung-ujungnya bakal mampu menjual produknya dengan harga yang lebih kompetitif.
3. Strategi yang ketiga adalah strategi yang mengacu pada *customer intimacy* (keintiman dengan pelanggan). Dalam katagori ini, yang paling utama adalah membangun hubungan yang intim dengan para pelanggannya, dengan harapan akan terciptanya relasi yang langgeng dan berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Strategi pengembangan yang harus dilakukan pada kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka adalah strategi SO (*Strength - Opportunities*), yaitu petani enggan bermitra dengan perusahaan lain karena adanya permintaan pasar yang luas baik dalam dan luar negeri (S1 dan O1). Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani, adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang diberikan perusahaan untuk petani karena tidak memerlukan teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan petani (S2, S3 dan O2). Adanya pemberian kredit modal untuk petani dan transportasi sehingga memungkinkan perluasan daerah mitra yang masih tersedia (S4 dan O3).

Saran

1. Kepada petani ubi kayu agar tetap membudidayakan ubi kayu dengan bermitra dengan perusahaan yang mampu memberikan keuntungan kepada petani itu sendiri.
2. Kepada perusahaan agar dapat memberikan pelayanan yang lebih baik lagi kepada petani sehingga petani juga terus berusaha tani.
3. Kepada pemerintah agar memberikan bantuan kepada petani ubi kayu baik dalam bentuk modal maupun peralatan dan mesin serta dalam membuat kebijakan dengan lebih memperhatikan, mengawasi agar petani tetap menjaga kualitasnya dan mendapatkan keuntungan yang besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadilah, Ratna, 2011. *Analisis Kemitraan Antara Pabrik Gula Jatitujuh Dengan Petani Tebu Rakyat Di Majalengka, Jawa Barat*. Jurnal Agribisnis. Institut Pertanian Bogor.
- Hutabarat, J., & Husaini, M. (2006). *Proses, Formulasi & Impelementasi Manajemen Strategik Kontemporer*. Jakarta: Elex Media Kompotindo.
- Innesa dan Marina, 2015. *Determinant Analysis of Public-Private Partnership in Russia*. International Journal of Economics and Financial Issues. MOSCOW State University of Civil Engineering.
- Jasuli, Affan, 2014. *Analisis Pola Kemitraan Petani Kapas Dengan PT Nusafarm Terhadap Pendapatan Usahatani Kapas Di Kabupaten Situbondo*. Jember.
- Liptan, 2000. *Kemitraan Usaha.No: 03/2000 seri: EK/PAATP/AF Agdex: 890*. Jayapura.
- Lita, Aryani, 2009. *Analisis Pengaruh Kemitraan Terhadap Pendapatan Usahatani Kacang Tanah*. Jawa Timur.
- Mubyarto, 1987. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES, Yogyakarta.
- Muhsin Habibi, dkk. 2012. *Komparasi Margin Pemasaran dan Nilai Tambah Ubi Kayu Antara Petani Non Mitra Dengan Petani Mitra*. Bogor.
- New Weave (2002:170) dan Schuler (1986) Empowerment and the Law Pearce dan Robinson (1997). *Manajemen Strategi*. Jakarta.: Binarupa Aksara
- Oktivira, Liya, 2014. *Analisis Kemitraan Peternak Sapi Perah Dengan KUD Musuk Di Kabupaten Boyolali*. Jurnal Agribisnis. Universitas Sebelas Maret.
- Rangkuti, Freddy, 2015. *SWOT Balanced Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*. Gramedia, Jakarta.
- Reyza, S. 2016. *Peran Kemitraan PT. Horti Jaya Lestari Dengan Petani Lobak Raphanus Sativus L*. Skripsi Agribisnis. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Rukmana, R. 1997. *Ubi Kayu Budi Daya dan Pasca Panen*. Kanisius, Yogyakarta.

- Soekartawi, 1986. *Ilmu Usaha Tani dan Penelitian Untuk Pengembangan Petani Kecil*. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Alfabeta, Bandung.
- Sukirno, 2006. *Teori Pengantar Ekonomi Makro*. PT Rajawali Grafindo Persada. Jakarta.
- Sundari, Titik, 2010. *Pengenalan Varietas Unggul dan Teknik Budidaya Ubi Kayu*. Jurnal Agrium Indonesia. Balai Penelitian Kacang-kacangan dan Umbi-umbian, Malang.
- Tati Nurmala, dkk. 2012. *Pengantar Ilmu Pertanian*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Tazam, Mohammad, 2008. *Implementasi Kemitraan Dan Prospek Pengembangan Agribisnis Ayam Ras Pedaging Di Kabupaten Lumajang*. Skripsi Agribisnis. Universitas Jember.
- Tissa Juliana, dkk, 2013. *Strategi Pengembangan Sistem Kemitraan Antara KUD Mojosongo Dengan PT. Frisian Flag Indonesia Di Kabupaten Boyolali*. Jurnal Agribisnis. Universitas Sebelas Maret.
- Widianta, A. Dan Widi PD., 2008. *Ubi Kayu (Manihot utilisima) sebagai bahan Alternatif Pengganti Bensin (bioetanol) yang Ramah Lingkungan*, Bengkulu.

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama: Utari Azrani

NPM : 1304300155

**Judul : ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN KEMITRAAN
ANTARA PETANI UBI KAYU DENGAN PT. DELI SARI MURNI
TAPIOKA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN PETANI
(STUDI KASUS: DESA PAYA PINANG KECAMATAN TEBING
SYAHBANDAR KABUPATEN SERDANG BEDAGAI)**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Analisis Strategi Pengembangan Kemitraan Antara Petani Ubi Kayu Dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani (Studi Kasus: Desa Paya Pinang Kecamatan Tebing Syahbandar Kabupaten Serdang Bedagai) adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programming yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya akan bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Januari 2017

Yang menyatakan

Utari Azrani

Lampiran 1. Karakteristik Petani Sampel

No. sampel	Nama Sampel	Luas lahan (Rante)	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Pengalaman (Tahun)	Jumlah Tanggungan
1	Ismahdi	200	46	Laki-Laki	SMA	25	3
2	Sugimin	5	54	Laki-Laki	SMP	15	4
3	Basuki	6	48	Laki-Laki	SMP	15	3
4	Amrin Gaus	10	54	Laki-Laki	SD	20	4
5	Hj. Aikem	75	52	Perempuan	SMP	20	2
6	H. Minok Lesmana	150	52	Laki-Laki	SMP	30	4
7	Supardi	6	50	Laki-Laki	SD	20	5
8	Sumono	5	48	Laki-Laki	SMP	18	3
9	Subandi	7	50	Laki-Laki	SMP	15	4
10	Kek Buang	200	60	Laki-Laki	SD	25	3
11	Marli	10	45	Laki-Laki	SMA	10	4
12	H. Tahsir Tarigan	200	62	Laki-Laki	SMA	45	6
13	Adi	6	45	Laki-Laki	SMP	15	4
14	Sumarlan	6	54	Laki-Laki	SD	18	5
15	Maslian	6	49	Laki-Laki	SMP	16	4

16	Rizal	6	52	Laki-Laki	SMP	15	3
17	Bulah	50	52	Laki-Laki	SD	15	6
18	Iswanto	10	40	Laki-Laki	SMEA	13	5
19	Iwan	200	48	Laki-Laki	SMA	10	4
20	Rehbi	6	52	Laki-Laki	SMP	15	3
21	Jakub Bangun	6	48	Laki-Laki	SMP	18	3
22	Bambang Suwanto	10	52	Laki-Laki	SD	18	4
23	Cipto Darminto	50	50	Laki-Laki	SD	16	3
Jumlah		1.230	1.163			427	89
Rataan		53,478	50,565			218,565	3,869

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

Lampiran 2. Faktor-Faktor Internal dan Eksternal Di Daerah Penelitian

SWOT	
<p><i>Internal Strengths (Kekuatan)</i></p>	<p><i>Eksternal Opportunies (Peluang)</i></p>
<p>5. Petani enggan untuk bermitra dengan perusahaan lain</p> <p>6. Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani</p> <p>7. Adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang diberikan perusahaan untuk petani</p> <p>8. Adanya pemberian kredit modal untuk petani dan transportasi</p>	<p>4. Adanya permintaan pasar yang luas baik dalam maupun luar negeri</p> <p>5. Tidak memerlukan teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan petani</p> <p>6. Perluasan daerah mitra masih tersedia</p>
<p><i>Internal Weaknesses (Kelemahan)</i></p>	<p><i>Eksternal Treaths (Ancaman)</i></p>
<p>5. Petani tidak mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu</p> <p>6. Resiko kerugian ditanggung oleh petani</p> <p>7. Adanya resiko penyusutan pabrik saat pabrik mengalami over capacity</p> <p>8. Besarnya biaya transportasi karena jarak pabrik pengolahan yang cukup jauh</p>	<p>4. Adanya barang substitusi di pasar</p> <p>5. Adanya pengalihan fungsi lahan</p> <p>6. Adanya persaingan dengan perusahaan lain</p>

Lampiran 3. Penilaian Rating Internal dan Eksternal Pada SWOT

Menurut Anda, Bagaimana nilai rating dari (pertanyaan) kondisi kemitraan antara PT.Deli Sari Murni Tapioka dengan petani ubi kayu

1. KEKUATAN				
	4	3	2	1
Petani enggan untuk bermitra dengan perusahaan lain	Sangat Setuju Adanya saprodi/alsintan, kepastian pasar, jaminan harga, transportasi dan pemberian kredit modal dari perusahaan untuk petani	Setuju Adanya kepastian pasar, jaminan harga, transportasi dan pemberian kredit modal dari perusahaan untuk petani	Tidak Setuju Adanya transportasi dan pemberian kredit modal dari perusahaan untuk petani	Sangat Tidak Setuju Tidak adanya saprodi/alsintan, kepastian pasar, jaminan harga, transportasi dan pemberian kredit modal dari perusahaan untuk petani
Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani	Sangat Setuju Bibit yang diterima petani sangat berkualitas sesuai harga yang dikeluarkan petani, sistem pembayaran yang sangat baik dengan ketersediaan bibit yang selalu ada saat dibutuhkan petani dan ketersediaan traktor sewaktu dibutuhkan petani dengan kondisi yang sangat baik	Setuju Bibit yang diterima petani berkualitas sesuai harga yang dikeluarkan petani, sistem pembayaran yang baik dengan ketersediaan bibit yang ada saat dibutuhkan petani dan ketersediaan traktor sewaktu dibutuhkan petani dengan kondisi yang baik	Tidak Setuju Bibit yang diterima petani tidak berkualitas dan tidak sesuai dengan harga yang dikeluarkan petani, bibit tidak ada saat dibutuhkan petani dan ketersediaan traktor sewaktu dibutuhkan petani dengan kondisi yang buruk	Sangat Tidak Setuju Bibit yang diterima petani sangat tidak berkualitas dan tidak sesuai dengan harga yang dikeluarkan petani, bibit tidak pernah ada saat dibutuhkan petani dan ketersediaan traktor sewaktu dibutuhkan petani dengan kondisi yang sangat buruk
Adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang	Sangat Setuju Sistem pemasaran yang sangat baik sehingga harga yang ditetapkan	Setuju Sistem pemasaran yang baik sehingga harga	Tidak Setuju Sistem pemasaran yang tidak baik sehingga harga	Sangat Tidak Setuju Sistem pemasaran yang sangat

diberikan perusahaan untuk petani	sangat sesuai dengan biaya yang sudah dikeluarkan petani	yang ditetapkan sesuai dengan biaya yang sudah dikeluarkan petani	yang ditetapkan tidak sesuai dengan biaya yang sudah dikeluarkan petani	buruk sehingga harga yang ditetapkan sangat tidak sesuai dengan biaya yang sudah dikeluarkan petani
Adanya pemberian kredit modal untuk petani dan transportasi	Sangat Setuju Pemberian kredit sesuai dengan kemampuan petani dengan tidak adanya bunga, pengembalian kredit bisa kapan saja. Rendahnya biaya pengangkutan dan armada selalu ada saat dibutuhkan petani	Setuju Pemberian kredit sesuai dengan kemampuan petani, pengembalian kredit bisa kapan saja. Armada selalu ada saat dibutuhkan petani	Tidak Setuju Pemberian kredit tidak sesuai dengan kemampuan petani dengan bunga yang tinggi, pengembalian kredit tidak bisa kapan saja. Tingginya biaya pengangkutan dan armada tidak ada saat dibutuhkan petani	Sangat Tidak Setuju Pemberian kredit tidak sesuai dengan kemampuan petani dengan bunga yang sangat tinggi, pengembalian kredit tidak bisa kapan saja. Sangat tingginya biaya pengangkutan dan armada tidak pernah ada saat dibutuhkan petani

2. KELEMAHAN				
	4	3	2	1
Petani tidak mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu	Sangat Setuju Petani sangat tidak mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu	Setuju Petani mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu	Tidak Setuju Petani mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu	Sangat Tidak Setuju Petani sangat mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu
Resiko kerugian	Sangat Setuju	Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju

ditanggung oleh petani	Resiko kerugian sangat ditanggung oleh petani	Resiko kerugian ditanggung oleh petani	Resiko kerugian tidak ditanggung oleh petani	Resiko kerugian tidak ditanggung oleh petani sama sekali
Adanya resiko penyusutan pabrik saat pabrik mengalami over capacity	Sangat Setuju Resiko penyusutan pabrik sangat besar	Setuju Resiko penyusutan pabrik besar	Tidak Setuju Tidak ada resiko penyusutan pabrik	Sangat Tidak Setuju Sama sekali tidak ada resiko penyusutan pabrik
Besarnya biaya transportasi karena jarak pabrik pengolahan yang cukup jauh	Sangat Setuju Sangat besarnya biaya transportasi	Setuju Besarnya biaya transportasi	Tidak Setuju Tidak ada biaya transportasi	Sangat Tidak Setuju Sama sekali tidak ada biaya transportasi

Eksternal

3. PELUANG

	4	3	2	1
Adanya permintaan pasar yang luas baik dalam maupun luar negeri	Sangat Setuju Sangat banyak permintaan dalam dan luar negeri	Setuju banyak permintaan dalam dan luar negeri	Tidak Setuju Cukup banyak permintaan dalam dan luar negeri	Sangat Tidak Setuju Tidak banyak permintaan dalam dan luar negeri
Tidak memerlukan teknologi yang tinggi pada proses	Sangat Setuju Sangat tidak memerlukan teknologi pada proses pengolahan	Setuju Tidak memerlukan teknologi pada proses pengolahan	Tidak Setuju Cukup tidak memerlukan teknologi pada proses pengolahan	Sangat Tidak Setuju Sangat diperlukan teknologi pada proses pengolahan

pengolahan lahan petani				
Perluasan daerah mitra masih tersedia	Sangat Setuju Sangat diperlukan perluasan daerah mitra	Setuju Diperlukan perluasan daerah mitra	Tidak Setuju Cukup diperlukan perluasan daerah mitra	Sangat Tidak Setuju Tidak diperlukan perluasan daerah mitra

4. ANCAMAN				
	4	3	2	1
Adanya barang substitusi di pasar	Sangat Setuju Sangat diperlukan barang substitusi di pasar	Setuju Diperlukan barang substitusi di pasar	Tidak Setuju Cukup diperlukan barang substitusi di pasar	Sangat Tidak Setuju Tidak diperlukan barang substitusi di pasar
Adanya pengalihan fungsi lahan	Sangat Setuju Sangat diperlukan pengalihan fungsi lahan	Setuju Diperlukan pengalihan fungsi lahan	Tidak Setuju Cukup diperlukan pengalihan fungsi lahan	Sangat Tidak Setuju Tidak diperlukan pengalihan fungsi lahan
Adanya persaingan dengan perusahaan lain	Sangat Setuju Sangat diperlukan persaingan dengan perusahaan lain	Setuju Diperlukan persaingan dengan perusahaan lain	Tidak Setuju Cukup diperlukan persaingan dengan perusahaan lain	Sangat Tidak Setuju Tidak diperlukan persaingan dengan perusahaan lain

Lampiran 4. Rating Dari Setiap Faktor-Faktor Internal Dan Eksternal Yang Dipilih

S W O T	Internal	<i>Strengths (Kekuatan)</i>					
		1.	Petani memiliki perusahaan mitra yang berdekatan dengan sentral produksi	SS	S	TS	STS
		2.	Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani	SS	S	TS	STS
		3.	Adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang diberikan perusahaan untuk petani	SS	S	TS	STS
		4.	Adanya pemberian kredit modal untuk petani	SS	S	TS	STS
		<i>Weaknesses (Kelemahan)</i>					
		1.	Petani tidak mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu	SS	S	TS	STS
		2.	Resiko kerugian ditanggung oleh petani	SS	S	TS	STS
	3.	Adanya resiko penyusutan pabrik saat pabrik mengalami over capacity	SS	S	TS	STS	
	4.	Besarnya biaya transportasi karena jarak pabrik pengolahan yang cukup jauh	SS	S	TS	STS	
	Eksternal	<i>Opportunities (Peluang)</i>					
		1.	Adanya permintaan pasar yang luas baik dalam maupun luar negeri	SS	S	TS	STS
		2.	Tidak memerlukan teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan petani	SS	S	TS	STS
		3.	Perluasan daerah mitra masih tersedia	SS	S	TS	STS
		<i>Treaths (Ancaman)</i>					
		1.	Adanya barang substitusi di pasar	SS	S	TS	STS
2.		Adanya pengalihan fungsi lahan	SS	S	TS	STS	
3.	Adanya persaingan dengan perusahaan lain	SS	S	TS	STS		

Keterangan

SWOT	Rating			
	Sangat Setuju (SS)	Setuju (S)	Tidak Setuju (TS)	Sangat Tidak Setuju (STS)
Kekuatan dan Peluang	4	3	2	1
Kelemahan dan Ancaman	4	3	2	1

Lampiran 5. Nilai Pembobotan

Untuk menentukan pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan usaha tani ubi kayu

1. Jika indikator horizontal kurang penting dibandingkan dengan indikator vertikal.
2. Jika indikator horizontal sama penting dengan indikator vertikal.
3. Jika indikator horizontal lebih penting dibandingkan dengan indikator vertikal.

Pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT. Deli Sari Murni Tapioka

Faktor Strategi Internal	A	B	C	D	E	F	G	H	Total	Bobot
(A)		3	3	3	3	3	3	3	15	0,06
(B)	1		1	2	3	2	1	1	11	0,04
(C)	1	3		3	3	3	3	3	19	0,04
(D)	1	2	1		3	2	1	1	11	0,04
(E)	1	1	1	1		1	1	1	8	0,04
(F)	1	2	1	2	3		1	1	11	0,04
(G)	1	3	1	3	3	3		1	15	0,04
(H)	1	3	1	2	3	2	1		13	0,04
TOTAL									103	0,34

Keterangan:

Kekuatan

1. (A). Petani memiliki perusahaan mitra yang berdekatan dengan sentral produksi
2. (B). Ketersediaan saprodi/alsintan dan armada transportasi saat dibutuhkan petani
3. (C). Adanya kepastian pasar dan jaminan harga yang diberikan perusahaan untuk petani
4. (D). Adanya pemberian kredit modal untuk petani

Kelemahan

1. (E). Petani tidak mempunyai kekuatan untuk menentukan harga jual ubi kayu
2. (F). Resiko kerugian ditanggung oleh petani
3. (G). Adanya resiko penyusutan pabrik saat pabrik mengalami over capacity
4. (H). Besarnya biaya transportasi karena jarak pabrik pengolahan yang cukup jauh

Pembobotan terhadap peluang dan ancaman kemitraan antara petani ubi kayu dengan PT.Deli Sari Murni Tapioka

Faktor Strategi Eksternal	A	B	C	D	E	F	Total	Bobot
(A)		2	1	3	3	3	12	0,04
(B)	2		1	3	3	3	12	0,04
(C)	3	3		3	3	3	15	0,04
(D)	1	1	1		1	2	6	0,04
(E)	1	1	1	3		3	9	0,04
(F)	1	1	1	2	1		6	0,04
Total							60	0,24

Keterangan :

Peluang

1. (A). Adanya permintaan pasar yang luas baik dalam maupun luar negeri
2. (B). Tidak memerlukan teknologi yang tinggi pada proses pengolahan lahan petani
3. (C). Perluasan daerah mitra masih tersedia

Ancaman

1. (D). Adanya barang substitusi di pasar
2. (E). Adanya pengalihan fungsi lahan
3. (F). Adanya persaingan dengan perusahaan lain

DOKUMENTASI

