

**PENGEMBANGAN USAHA PENANGKARAN BENIH  
BAWANG MERAH DI KECAMATAN MEDAN MARELAN,  
KOTA MEDAN, SUMATERA UTARA**

**SKRIPSI**

**Oleh:**  
**RIDWAN FIRDAUS**  
**NPM : 1604300142**  
**Program Studi : AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2021**

**PENGEMBANGAN USAHA PENANGKARAN BENIH  
BAWANG MERAH DI KECAMATAN MEDAN MARELAN,  
KOTA MEDAN, SUMATERA UTARA**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**RIDWAN FIRDAUS  
1604300142  
AGRIBISNIS**

**Disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Strata 1 (S1) pada  
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah  
Sumatera Utara**

**Komisi Pembimbing**



**Muhammad Thamrin, S.P., M.Si.  
Ketua**



**Nursamsi, S.P., M.M.  
Anggota**

**Disahkan Oleh :**



**Assoc. Prof. Dr. Ir. Asritanarni Munar, M.P.**

**Tanggal lulus 12 Oktober 2021**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya

Nama : Ridwan Firdaus  
NPM : 1604300142

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Pengembangan Usaha Penangkaran Benih Bawang Merah Di Kecamatan Medan Marelan, Kota Medan, Sumatera Utara adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

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

Medan , Oktober 2021

Yang Menyatakan



Ridwan Firdaus

## RINGKASAN

Ridwan Firdaus 1604300142”Pengembangan Usaha Penangkaran Benih Bawang Merah Di Kecamatan Medan Marelan, Kota Medan, Sumatera Utara”. Penyusunan skripsi ini dibimbing oleh Muhammad Thamrin, S.P., Msi. Sebagai ketua komisi pembimbing dan Nursamsi, S.P., M.M. selaku anggota komisi pembimbing. Tujuan dari penelitian adalah 1. Untuk menganalisis apa saja faktor internal dan eksternal yang terdapat dalam kegiatan penangkaran pembenihan bawang merah. 2. Untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan usaha penangkaran benih bawang merah di daerah penelitian. Dari hasil penelitian diperoleh : 1. Factor internal yang terdapat dalam kegiatan usaha penangkaran benih bawang merah meliputi: kepemilikan lahan, ketersediaan sarana produksi, pengalaman bertani, ketersediaan tenaga kerja dan faktor kelemahan sebagai berikut: tingkat pendidikan petani, pencatatan usahatani, luas lahan, keberadaan kelompok tani. Faktor eksternal yang terdapat dalam usaha penangkaran bawang merah adalah : lokasi, ketersediaan sarana prasarana penunjang, hubungan dengan pedagang, pasar yang terbuka, harga input produksi yang fluktuatif, serangan hama dan penyakit, produk dari luar daerah, iklim atau cuaca. 2. Bentuk Strategi yang digunakan dalam usaha pengembangan usaha penangkaran benih bawang merah di daerah penelitian menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

## SUMMARY

Development of Red Onion Seed Captivity Business in Medan Marelan District, Medan City, North Sumatra ”. The preparation of this thesis was guided by Muhammad Thamrin, S.P., Msi. As chairman of the advisory commission and Nursamsi, S.P., M.M. as a member of the guidance commission. The purpose of the study is 1. To analyze any internal and external factors that are present in the captivity of onion seeding. 2. To analyze how the development strategy of onion seed captivity in the research area. From the results of the research obtained: 1. Internal factors found in the activities of red onion seed captivity include: land ownership, availability of production facilities, farming experience, availability of labor and weakness factors as follows: level of education of farmers, agricultural records, land area, existence farmer groups. External factors involved in the captivity of red beetles are: location, availability of supporting infrastructure, relations with traders, open markets, fluctuating production input prices, pests and diseases, products from outside the region, climate or weather. 2. The form of strategy used in the development of onion seed captivity in the research area using S O Strategy (Strength and Opportunities). This strategy uses the power that companies have to address threats. ST strategies use the company's internal strengths to avoid or reduce the impact of external threats.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Ridwan Firdaus Dilahirkan di Medan Pada 24 November 1998 Merupakan Anak Ketiga Dari Tiga Bersaudara, Anak Dari Ayahanda Resiadi Dan Ibunda Soraya Hanum.

Pendidikan formal yang pernah ditempuh penulis

1. Sekolah Dasar di SD Negeri 064982 Medan (2004-2010)
2. Sekolah Menengah Pertama di SMP Swasta KARTIKA 1-2 Medan (2010-2013)
3. Sekolah Menengah Menengah di SMA Swasta PANCA BUDI Medan (2013-2016)
4. Pada Tahun 2016 Menlanjutkan Pendidikan Strata 1 (S1) Pada Program Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Kegiatan yang pernah diikuti selama menjadi Mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara antara lain:

1. Mengikuti Pengenalan Kehidupan Kampus bagi Mahasiswa Baru (PKKMB) tahun 2016.
2. Mengikuti kegiatan Masa Ta'aruf (MASTA) Pimpinan Komisariat Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Fakultas Pertanian UMSU 2016.
3. Melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Tanah Merah Kecamatan Galang, Kabupaten Deli Serdang pada tahun 2019.
4. Melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Asam Jawa Torgamba.
5. Tahun 2021 telah menyelesaikan skripsi dengan judul "Pengembangan Usaha Penangkaran Benih Bawang Merah di Kecamatan Medan Marelan, Kota Medan Sumatera Utara"

## UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Subhanahu Wata'ala, berkat Rahmat Dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik. Serta tidak lupa shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad Salallahu 'Alaihi Wasallam. Skripsi ini merupakan salah satu syarat yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa yang akan menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S1) di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun judul Skripsi yang akan dibahas oleh penulis adalah “Pengembangan Usaha Penangkaran Benih Bawang Merah Di Kecamatan Medan Marelan, Kota Medan, Sumatera Utara ”.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Teristimewa kepada kedua orang tua Ayahanda Resiadi, dan Ibunda Soraya Hanum, yang telah mengasuh dan membesarkan penulis dengan rasa cinta, kasih sayang, dan selalu memberikan dukungan baik itu secara moral maupun material.
2. Ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Asritanarni Munar, M.P., Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si., Selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Muhammad Thamrin, S.P., M.Si. Selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Dan selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah banyak memberikan masukan dan nasihat yang membangun pada penulis.

5. Bapak Nursamsi, S.P., M.Si. Selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah banyak memberikan masukan dan nasihat yang membangun pada penulis.
6. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P. Selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
7. Ibu Mailina Harahap, S.P.,M.Si. Selaku Sekertaris Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Seluruh Staf Dosen Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah banyak memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
9. Teman-teman Agribisnis-3 stambuk 2016 dan teman lainnya yang saling tolong-menolong dalam menyusun skripsi ini.Rekan – rekan semuanya yang membantu penulisan dalam menyelesaikan Skripsi penelitian ini.

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, serta tidak luput dari adanya kekurangan baik isi maupu kaidah penulisan. Oleh sebab itu penulis mengharapkan saran dan masukan yang bersifat konstruktif dari semua pihak demi kesempurnaan Skripsi ini.

Medan, 2021

Penulis



## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Allahmdulillah segala puji bagi Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis diberi kemudahan dan kelancaran senantiasa untuk setiap langkah dalam penyusunan skripsi ini. Shalawat serta salam tercurahkan kepada baginda Rasulullah SAW, beserta keluarga dan kerabat, yang telah membawa umat manusia menuju jalan kebaikan.

Penulis melakukan penyusunan skripsi yang berjudul “**Pengembangan Pengembangan Usaha Penangkaran Benih Bawang Merah Dikecamatan Medan Marelan, Kota Medan, Sumatera Utara**” ini sebagai salah satu syarat atau langkah awal untuk penyusunan skripsi dan memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Penulis berharap karya tulis ini bermanfaat bagi para pembaca dan masyarakat khususnya dilokasi penelitian.

Penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karna itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk kesempurnaan dari skripsi dimasa mendatang. Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan baik moral maupun material mulai dari penyusunan skripsi sampai dengan selesai.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi bidang ilmu pengetahuan.

Medan,Oktober 2021

penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN .....	i
SUMMARY .....	ii
RIWAYAT HIDUP.....	iii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	4
Tujuan Penelitian .....	4
Kegunaan Penelitian .....	4
TINJAUAN PUSTAKA.....	5
Landasan Teori .....	5
Penelitian Terdahulu .....	19
Kerangka Pemikiran.....	21
METODE PENELITIAN .....	23
Metode Penelitian.....	23
Metode Penentuan Lokasi .....	23
Metode Penarikan Sampel.....	23
Metode Pengumpulan Data .....	24
Metode Analisis Data .....	24
Definisi Dan Batasan Operasional .....	28
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....	31
Letak dan Luas Daerah.....	31
Keadaan Penduduk.....	32
Sarana dan Prasarana Umum.....	33
Karakteristik Sampel.....	35

HASIL DAN PEMBAHASAN.....	37
Faktor Internal Dan Eksternal Usaha Pembenihan Bawang .....	37
Strategi Pengembangan Usaha pembenihan bawang merah .....	43
KESIMPULAN DAN SARAN.....	51
Kesimpulan.....	51
Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA .....	52
LAMPIRAN.....	53

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Produksi Bibit Bawang Merah Sumut 2019 .....	2
2.	Kebutuhan Benih Bawang Merah di Sumut 2015-2019.....	3
3.	Matriks SWOT .....	11
4.	Jumlah Responden Penelitian.....	23
5.	Matriks Penggabungan Efas dan Ifas .....	25
6.	Matriks SWOT .....	27
7.	Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelurahan 2019.....	31
8.	Struktur penduduk berdasarkan jenis Kelamin 2019.....	32
9.	Jumlah Sarana Pendidikan di Kecamatan Medan Marelan Tahun 2019 .....	33
10.	Jumlah Sarana Ibadah di Kecamatan Medan Marelan Tahun 2019 .....	33
11.	Karakteristik Petani Sampel .....	34
12.	Analisis Faktor Internal Usaha Penangkaran Bawang Merah ..	45
13.	Analisis Faktor Eksternal.....	45

## **DAFTAR GAMBAR**

Nomor	Judul	Halaman
1.	Diagram Delphi .....	10
2.	Skema Kerangka Pemikiran .....	21
3.	Diagram Analisis SWOT .....	26
4.	Diagram Delphi Pengembangan Usaha .....	47

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Pertanian merupakan salah satu sektor yang memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia terutama dalam pembentukan PDB. Hortikultura sebagai salah satu subsector pertanian menempati urutan kedua setelah tanaman pangan dalam struktur pembentukan PDB dari sector pertanian, terutama produksi sayuran. Tanaman sayuran adalah jenis komoditi pertanian yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan berperan penting dalam memenuhi kebutuhan pokok masyarakat (Handyoko, 2011)

Produksi komoditas pertanian merupakan hasil proses dari lahan pertanian dalam arti luas berupa komoditas pertanian (pangan, hortikultura, perkebunan, peternakan dan perikanan) dengan berbagai pengaruh faktor-faktor produksi. Produksi hasil komoditas pertanian (*on-farm*) sering disebut korbanan produksi karena faktor produksi tersebut dikorbankan untuk menghasilkan komoditas pertanian (Rahim, 2013).

Perkembangan produksi komoditas hortikultura di Provinsi Sumatera Utara beragam dan fluktuatif. Beragam kabupaten di Provinsi Sumatera Utara memiliki potensinya tersendiri, ada kabupaten yang menjadi sentra produksi komoditas tertentu, hal ini menunjukkan bahwa sektor pertanian masih menjadi salah satu dalam penyumbang pendapatan Provinsi Sumatera Utara. Komoditas hortikultura khususnya buah-buahan sebagai salah satu yang memiliki peran cukup besar karena masih banyak diusahakan baik dalam skala besar maupun rumah tangga oleh petani di Sumatera Utara. Salah satu jenis komoditi sayuran

yang telah lama dibudidayakan adalah bawang merah. Bawang merah termaksud kedalam komoditi rempah sebagai bumbu penyedap masakan yang tidak memiliki substitusi.

Tingginya kebutuhan bawang merah sebagai rempah-rempah atau bumbu dapur dan bahan obat-obatan di Sumatera Utara Pada tahun 2018 menurut data BPS mencapai 66.420 ton, sementara wilayah Sumatera Utara sendiri hanya mampu memproduksi 24.800 ton bawang merah pertahunnya. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor diantaranya rendahnya luas lahan panen bawang merah di Sumatera Utara dan ketersediaan sarana produksi yang susah diakses, disamping itu permasalahan yang menjadi faktor penting adalah rendahnya ketersediaan benih unggul yang berkualitas.

Dalam proses kegiatan usahatani bawang merah sendiri untuk sarana faktor produksi benih unggul petani masih harus mendatangkannya dari luar daerah, seperti dari pulau Jawa, hal ini dikarenakan masih rendahnya produsen yang mau memproduksi benih bawang merah di Kawasan Sumatera Utara, hal ini merupakan salah satu persoalan yang perlu untuk diperhatikan mengingat tingginya kebutuhan bawang merah di Provinsi Sumatera Utara. Berikut disajikan data produksi bibit bawang merah di Provinsi Sumatera Utara pada tahun 2019:

Tabel 1. Produksi Bibit Bawang Merah Di Sumut 2019

Nomor	Daerah Penagkaran	Luas (Ha)	Produksi (Ton)
1	Medan	1,49	9,43
2	Simalungun	1,08	3,74
3	Karo	1,96	9,94
4	Batubara	0,68	3,04
5	Tapanuli Utara	3,80	17,15
6	Tebing Tinggi	0,58	0,92
7	Samosir	0,10	0,98
	Total	9,69	55,12

Sumber: BPS Sumut 2019

Pada Tabel 1 diatas dapat produksi bibit bawang merah di Provinsi Sumatera utara pada tahun 2018 adalah sebesar 55,12 ton dengan total luas lahan tanam 9,69 Ha. Daerah penghasil benih bawang merah terbesar adalah daerah tapanuli utara dengan total produksi 15,17 ton, sementara Kota Medan menghasilkan produksi bawang merah adalah sebanyak 9,43 ton dengan total luas lahan 1,49 Ha. Total produksi benih bawang merah di Sumut ini masih jauh dari kata cukup untuk memenuhi keperluan benih bawang merah di Sumut pada tahun 2017 kebutuhan benih bawang merah 1.800 ton untuk menanam lahan dengan luas 1500 Ha. Berikut disajikan data kebutuhan benih bawang merah di provinsi sumatera utara pada periode 2015-2019.

Tabel 2. Kebutuhan Benih Bawang Merah Di Sumatera Utara 2015-2019

Tahun	luas (ha)	kebutuhan (ton)
2015	837	1004
2016	1150	1380
2017	1334	1600
2018	1410	1692
2019	1500	1800

Sumber: BPS Sumut 2019

Berdasarkan data diatas dapat dilihat kebutuhan benih bawang merah di Sumut selama priode 2015-2019 selalu mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan semakin bertambahnya luas lahan tanam bawang merah di sumatera utara. Untuk mencukupi kebutuhan tersebut maka perlu dilakukan pengembangan usaha penangkaran benih bawang merah. Salah satu alternative untuk mengatasi persoalan tersebut yaitu dengan cara meningkatkan animo masyarakat untuk melakukan kegiatan pembenihan bawang merah, dalam pendorongan peningkatan animo masyarakat untuk melakukan kegiatan penangkaran pembenihan bawang merah maka perlu dilakukan penyusunan strategi khusus.



Dikota medan sendiri untuk saat ini luas lahan panen bawang merah hanya lebih kurang dari 4 ha dengan rata-rata produksi per ha mencapai 9 ton. Salah satu lokasi yang melakukan usaha penangkaran pembenihan bawang merah di Kota Medan adalah Kecamatan Medan Marelan, Hingga saat ini kegiatan penangkaran bawang merah di Kecamatan Medan Marelan sudah dilakukan 15 petani penangkar.

### **Rumusan Masalah**

1. Apa saja faktor internal dan eksternal yang terdapat dalam kegiatan penangkaran benih bawang merah
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha penangkaran benih bawang merah di daerah penelitian ?

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisis apasaja faktor internal dan eksternal yang terdapat dalam kegiatan penangkaran pembenihan bawang merah
2. Untuk menganalisis bagaimanastrategi pengembangan usaha penangkaran benih bawang merah di daerah penelitian

### **Manfaat Penelitian**

1. Sebagai bahan pertimbangan bagi pemerintah dan instansi terkait dalam menentukan berbagai kebijakan mengenai Usaha penangkaran benih bawang merah.
2. Sebagai bahan informasi dan pertimbangan khususnya bagi petani bawang merah dan masyarakat umum untuk memulai Usaha penangkaran bawang merah

## TINJAUAN PUSTAKA

### Landasan Teori

#### Bawang Merah

Tanaman bawang merah diduga berasal dari Asia Tengah, terutama Palestina dan India, tetapi sebagian lagi memperkirakan asalnya dari Asia Tenggara dan Mediteranian. Pendapat lain menyatakan bawang merah berasal dari Iran dan pegunungan sebelah Utara Pakistan, namun ada juga yang menyebutkan bahwa tanaman ini berasal dari Asia Barat, yang kemudian berkembang ke Mesir dan Turki (Wibowo, 2005).

Wibowo (2005) menyatakan bahwa, bawang merah mengandung protein 1,5 g, lemak 0,3 g, kalsium 36 mg, fosfor 40 mg vitamin C 2 g, kalori 39 kkal, dan air 88 g serta bahan yang dapat dimakan sebanyak 90%. Komponen lain berupa minyak atsiri yang dapat menimbulkan aroma khas dan memberikan citarasa gurih pada makanan.

Batang tanaman bawang merah merupakan bagian kecil dari keseluruhan kuncup-kuncup. Bagian bawah cakram merupakan tempat tumbuh akar. Bagian atas batang sejati merupakan umbi semu, berupa umbi lapis (*bulbus*) yang berasal dari modifikasi pangkal daun bawang merah. Pangkal dan sebagian tangkai daun menebal, lunak dan berdaging, berfungsi sebagai tempat cadangan makanan. Apabila dalam pertumbuhan tanaman tumbuh tunas atau anakan, maka akan terbentuk beberapa umbi yang berhimpitan yang dikenal dengan istilah “siung”. Pertumbuhan siung biasanya terjadi pada perbanyakan bawang merah dari benih umbi dan kurang biasa terjadi pada perbanyakan bawang merah dan biji. Warna kulit umbi beragam, ada yang merah muda, merah tua, atau kekuningan,

tergantung spesiesnya. Umbi bawang merah mengeluarkan bau yang menyengat (Wibowo, 2005).

Daun bawang merah bertangkai relatif pendek, berwarna hijau muda hingga hijau tua, berbentuk silinder seperti pipa memanjang dan berongga, serta ujung meruncing, berukuran panjang lebih dari 45 cm. Pada daun yang baru bertunas biasanya belum terlihat adanya rongga. Rongga ini terlihat jelas saat daun tumbuh menjadi besar. Daun pada bawang merah ini berfungsi sebagai tempat fotosintesis dan respirasi. Sehingga secara langsung, kesehatan daun sangat berpengaruh terhadap kesehatan tanaman. Setelah tua daun menguning, tidak lagi setegak daun yang masih muda, dan akhirnya mengering dimulai dari bagian bawah tanaman. Daun relatif lunak, jika diremas akan berbau spesifik seperti bau bawang merah. Setelah kering di penjemuran, daun tanaman bawang merah melekat relatif kuat dengan umbi, sehingga memudahkan dalam pengangkutan dan penyimpanan (Sunarjono, 2003).

Bunga bawang merah terdiri atas tangkai bunga dan tandan bunga. Tangkai bunga berbebetuk ramping, bulat, dan memiliki panjang lebih dari 50 cm. Pangkal tangkai bunga di bagian bawah agak menggelembung dan tangkai bagian atas berbentuk lebih kecil. Pada bagian ujung tangkai terdapat bagian yang berbentuk kepala dan berujung agak runcing, yaitu tandan bunga yang masih terbungkus seludang. Setelah seludang terbuka, secara bertahap tandan akan tampak dan muncul kuncup-kuncup bunga dengan ukuran tangkai kurang dari 2 cm (Sumadi, 2003).

## **Pembenihan Bawang Merah**

Dalam rangka meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi bawang merah, peran benih sebagai input produksi merupakan tumpuan utama untuk mencapai keberhasilan dalam usaha budidaya bawang merah. Mengingat pentingnya peran benih maka diperlukan upaya untuk meningkatkan produksi benih bersertifikat dalam kegiatan agribisnis bawang merah. Penggunaan benih bersertifikat dapat mengurangi resiko kegagalan budidaya karena bebas dari serangan hama dan penyakit dan mampu tumbuh baik pada kondisi lahan yang kurang menguntungkan. Lahan harus cocok/sesuai untuk bertanam bawang merah, yaitu : curah hujan 1.000-1.500 mm/tahun, suhu sekitar 25-32 °C, pH tanah 5,5-6,5, lahan tidak ternaungi, drainase dan kesuburan baik, tekstur lempung berpasir dan struktur tanah remah

## **Ilmu Usahatani**

Ilmu usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengusahakan dan mengkoordinir faktor-faktor produksi berupa lahan dan alam sekitarnya sebagai modal sehingga memberikan 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 yang maksimal (Suratiah, 2015).

Ilmu usahatani biasanya diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumber daya yang ada secara efektif dan efisien untuk tujuan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi pada waktu

tertentu. Dikatakan efektif bila petani atau produsen dapat mengalokasikan sumberdaya yang mereka miliki (yang dikuasai) sebaik-baiknya, dan dikatakan efisien bila pemanfaatan sumberdaya tersebut menghasilkan keluaran atau output yang melebihi masukan atau input (Soekartawi, 1995).

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah instrumen yang digunakan untuk melakukan analisis strategis. 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, 2015).

SWOT merupakan singkatan dari strength (kekuatan-kekuatan), weaknesses (kelemahan-kelemahan), opportunities (peluang-peluang) dan threats (ancaman-ancaman). 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, 2014).

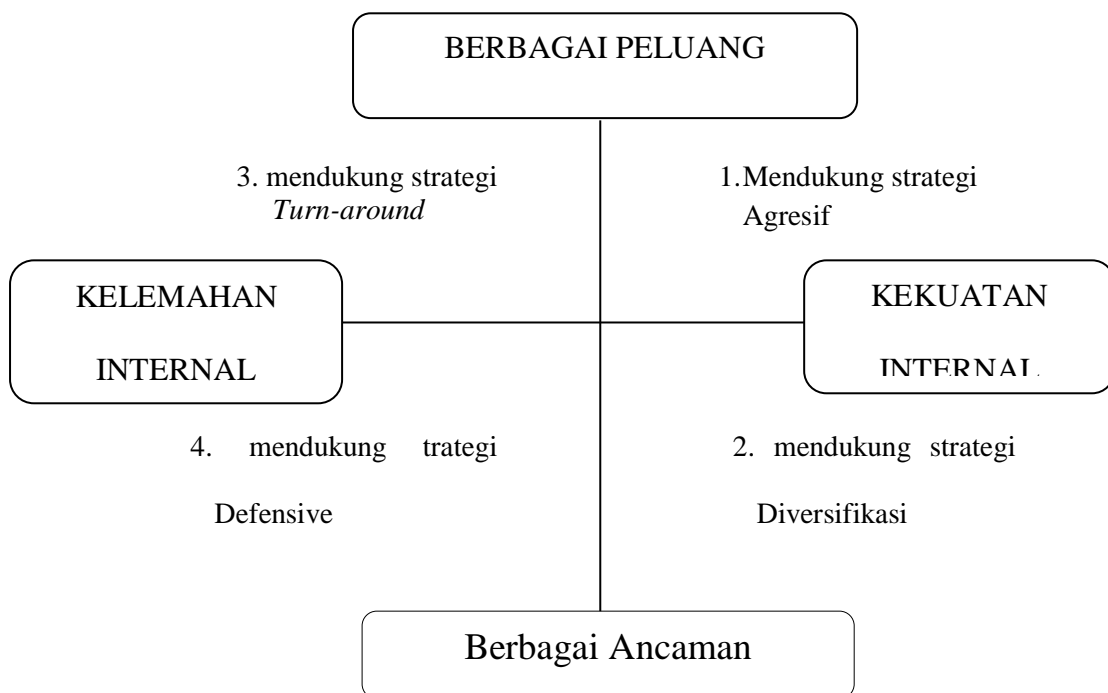
#### Analisis Situasi SWOT

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 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 ushatani 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 1. Diagram Delphi

Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usahatani tersebut memiliki peluang da kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yahng ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang gresif (*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. Focus 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 3. 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, 2015



### **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 eksternal yaitu analisis yang dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor dari luar perusahaan yang dapat mempengaruhi perusahaan tersebut. Faktor eksternal dibagi menjadi dua yaitu peluang yang dapat memberikan manfaat dan ancaman yang harus dihindari. Secara garis besar analisis eksternal dapat dibagi menjadi dua lingkungan ekonomi yaitu analisis lingkungan makro dan analisis industri. Tujuan audit eksternal (*external audit*) adalah mengembangkan daftar yang terbatas tentang peluang yang dapat memberi manfaat dan ancaman yang harus dihindari.

Kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi lima kategori yaitu 1) kekuatan ekonomi, 2) kekuatan sosial, budaya dan demografi, 3) kekuatan politik, pemerintah dan hukum, 4) kekuatan teknologi, dan 5) kekuatan kompetitif.

### **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.

Lingkungan internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan sendiri dan umumnya dapat dikendalikan perusahaan. Analisis lingkungan internal merupakan proses identifikasi dan analisis terhadap kekuatan dan kelemahan dari dalam perusahaan, dengan mengkaji manajemen, pemasaran, operasi dan produksi perusahaan, sumberdaya manusia dan keuangan.

Faktor-faktor internal perusahaan pada umumnya dibagi atas faktor : 1) manajemen, 2) pemasaran, 3) keuangan, 4) produksi dan operasi, 5) sumberdaya manusia, 6) penelitian dan pengembangan.

### **Pengertian Strategi**

Strategi adalah pola sasaran, maksud atau tujuan dan kebijakan sertarencana-rencana penting untuk mencapai tujuan itu, yang dinyatakan dengan cara seperti menetapkan bisnis yang di anut atau yang akan di anut oleh perusahaan, dan jenis atau akan menjadi apa perusahaan ini. Dalam manajemen strategi yang baru, Mintzberg mengemukakan 5P yang sama artinya dengan strategi, yaitu:

#### **1 Strategi adalah Perencanaan (Plan)**

Konsep strategi tidak lepas dari aspek perencanaan, arahan atauacuan gerak langkah perusahaan untuk mencapai suatu tujuan dimasadepan. Akan tetapi

tidak selamanya strategi adalah perencanaan kemasa depan yang belum dilaksanakan. Strategi juga menyangkut segala sesuatu yang telah dilakukan sebelumnya.

## 2 Strategi adalah Pola (Patern)

Menurut Mintzberg, strategi adalah pola (strategy is patern), yang selanjutnya disebut sebagai intended strategy, karena belum terlaksana dan berorientasi kemasa depan. Atau disebut juga sebagai realized strategy karena telah dilakukan oleh perusahaan.

## 3 Strategi adalah Posisi (Position)

Yaitu memposisikan produk tertentu ke pasar tertentu yang dituju. Strategi sebagai posisi menurut Mintzberg cenderung melihat kebawah, yaitu ke suatu titik bidik di mana produk tertentu bertemudengan pelanggan, dan melihat ke luar yaitu meninjau berbagai aspek lingkungan eksternal.

## 4 Strategi adalah Perspektif (Perspektif)

Jika dalam arti Pola dan Posisi cenderung melihat ke bawah dan keluar, maka sebaliknya dalam Perspektif cenderung lebih melihat kedalam yaitu ke dalam organisasi, dan ke atas yaitu melihat grandvision dari perusahaan.

## 5 Strategi adalah Permainan (Play)

Dalam arti ini, strategi adalah suatu manuver tertentu untuk memperdaya lawan atau pesaing. Suatu merek misalnya meluncurkan merek kedua agar

### a Strategi Bersaing

Oxford Pocked Dictionary : “Merupakan seni perang, khususnya perencanaan gerakan pasukan, kapal dan sebagainya menuju posisi yang layak, rencana tindakan atau kebijakan dalam bisnis atau politik dan sebagainya”.

Strategy and structure : “Merupakan penetapan sasaran dan tujuan jangka panjang sebuah perusahaan, dan arah tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sasaran dan tujuan itu.

Strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan oleh manajemen yang mempunyai dampak yang besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan komitmen sumber daya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah. Posisinya tetap kukuh dan tidak tersentuh, karena merek-merek pesaing akan sibuk berperang melawan merek kedua.

### **Strategi Pengembangan Usaha**

Rangkuti (1997), mengemukakan strategi sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tidak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Strategi merupakan respon secara terus-menerus maupun aktif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi.

Tujuan utama strategi dalam setiap kegiatan adalah mencapai keberhasilan. Dalam mencapai tujuan yaitu keberhasilan, ada beberapa elemen strategi yang harus dipenuhi. Pertama, tujuan yang diformulasikan secara sederhana, konsisten dan berjangka panjang. Kedua, pengertian mendalam terhadap lingkungan persaingan. Ketiga, penilaian objektif terhadap sumberdaya dan implementasi yang efektif.

Strategi dapat disimpulkan sebagai sekumpulan keputusan seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan serangkaian rencana, tindakan dan

alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran, dengan memperhatikan keunggulan kompetitif atau keunggulan bersaing.

Pengembangan usaha berarti usaha yang akan dibangun merupakan bagian dari entitas usaha yang sudah ada sebelumnya (Subagyo, 2008). Pengembangan usaha dilakukan untuk mempertahankan produk yang dipasarkan, baik yang sedang dipasarkan maupun yang akan dipasarkan. Pengembangan produk dilakukan agar perusahaan mampu terus bertahan dan mampu bersaing dengan produk lain dipasaran.

Ahmad Subagyo (2008), menyatakan bahwa ada dua tipe dalam pengembangan usaha, yaitu:

a. Pengembangan Vertikal

Pengembangan vertikal adalah perluasan usaha dengan cara membangun unit bisnis baru yang masih memiliki hubungan langsung dengan bisnis utamanya.

b. Pengembangan Horizontal

Pengembangan Horizontal adalah pembangunan usaha baru yang bertujuan memperkuat bisnis utama untuk mendapatkan keunggulan komparatif yang secara *line* produk tidak memiliki hubungan dengan *core* bisnisnya.

### **Konsep Manajemen Strategi**

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi adalah tindakan potensial yang membutuhkan keputusan manajemen tingkat atas dan sumberdaya perusahaan dalam jumlah yang besar. Strategi memiliki konsekuensi yang perlu mempertimbangkan faktor-faktor eksternal dan internal dihadapi perusahaan (David, 2006).

Manajemen strategi didefinisikan sebagai seni dan ilmu untuk memformulasi, mengimplementasi dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya. Manajemen strategi terfokus pada mengintegrasikan manajemen, pemasaran, keuangan atau akuntansi, produksi atau operasi, informasi, penelitian dan pengembangan, serta Sistem informasi komputer untuk mencapai keberhasilan organisasi (David,2006).

Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut:

- a. *Distinctive Competence* tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan pesaingnya.
- b. *Competitive Advantage* kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dibanding dengan pesaingnya (Rangkuti,2009).

Menurut David (2011) proses manajemen strategi terdiri dari tiga tahap, yaitu:

#### Perumusan Strategi

Perumusan strategi mencakup kegiatan mengembangkan visi dan misi bisnis, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal perusahaan, menetapkan kekuatan dan kelemahan internal perusahaan, menetapkan tujuan jangka panjang, membuat sejumlah alternatif strategi, dan memilih strategi tertentu untuk dijalankan.

### Implementasi Strategi

Implementasi strategi adalah tahap mengimplementasikan pilihan strategi dengan maksud mengalokasikan sumberdaya dan mengorganisasikannya sesuai dengan strategi. Implementasi strategi termasuk menetapkan tujuan objektif tahunan, melengkapi dengan kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumberdaya sehingga strategi yang dirumuskan dapat dilaksanakan.

### Evaluasi Strategi

Evaluasi strategi adalah tahap terakhir dalam manajemen strategi. Pada tahap ini akan mengevaluasi hasil pelaksanaan dan strategi yang telah dirumuskan dalam mencapai tujuan perusahaan. Tiga kekuatan pokok dalam evaluasi strategi yaitu mengkaji ulang faktor-faktor eksternal dan internal berdasarkan strategi yang telah ada, mengukur kinerja dan melakukan tindakan-tindakan korektif.

Menurut David (2011) proses manajemen strategi dapat dipelajari dan diaplikasikan dengan menggunakan sebuah model. Adanya suatu perubahan pada komponen utama dalam model, dapat menyebabkan perubahan pada salah satu atau semua komponen lainnya.

### **Penelitian Terdahulu**

Sugiyanto (2015). Dengan judul penelitian “Strategi Pengembangan Tanaman Bawang Merah Berbasis Agribisnis Di Desa Duwel Kecamatan Kedungadem Kabupaten Bojonegoro”. Tujuan penelitian ini adalah 1) mengetahui hal-hal yang mempengaruhi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) sebagai upaya untuk mengembangkan tanaman bawang merah di daerah penelitian, 2) mengetahui strategi yang harus dilakukan

dalam rangka untuk peningkatan produktivitas serta untuk mengembangkan tanaman bawang merah di daerah penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Berdasarkan analisis IFE didapatkan skor 2,6077345 dan analisis EFE dengan jumlah skor 3,0138886. Kedua skor tersebut diatas 2,5 yang artinya posisi internal dan eksternal cukup kuat. Berdasarkan analisis IFE dan EFE lalu dimasukkan matriks IE(Internal-Eksternal) didapatkan hasil yaitu usaha bawang merah ini berada pada posisi atau kuadran II yang artinya berada pada posisi *Growth and build* (tumbuh dan berkembang). Strategi yang sesuai adalah strategi intensif atau disebut strategi integrasi. Berdasarkan analisis matriks SWOT dan tahap keputusan (QSPM) diperoleh strategi terbaik diantara alternatif strategi yang lain yaitu strategi W-O “Meningkatkan dan menguatkan sistem manajemen yang ada serta meningkatkan peran PPL dalam memotivasi petani untuk memperoleh inovasi baru dalam berusahatani, dengan cara pengadaan pelatihan maupun pertemuan/sharing” dengan jumlah nilai total daya tarik (STAS) sebesar 8,2.

Elita (2016) judul skripsi: Strategi Pengembangan Agribisnis Komoditas Bawang Merah (*Allium Ascalonicum L.*)(Kasus: Kecamatan Muara Kabupaten Tapanuli Utara ). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) serta faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang dihadapi dan dimiliki oleh agribisnis bawang merah di Kecamatan Muara, Kabupaten Tapanuli Utara dan untuk memformulasikan strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan agribisnis bawang merah di Kecamatan Muara, Kabupaten Tapanuli Utara. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis matriks IFAS (*Internal Faktor Analysis Summary*), EFAS (*External Faktor Analysis Summary*) dan analisis matriks SWOT yaitu untuk mengidentifikasi



kekuatan, kelemahan, peluang, serta ancaman. Alternatif strategi yang paling tepat untuk dikembangkan di daerah penelitian tersebut yaitu strategi kekuatan-peluang (*Strenght-OpportunityStrategy*).

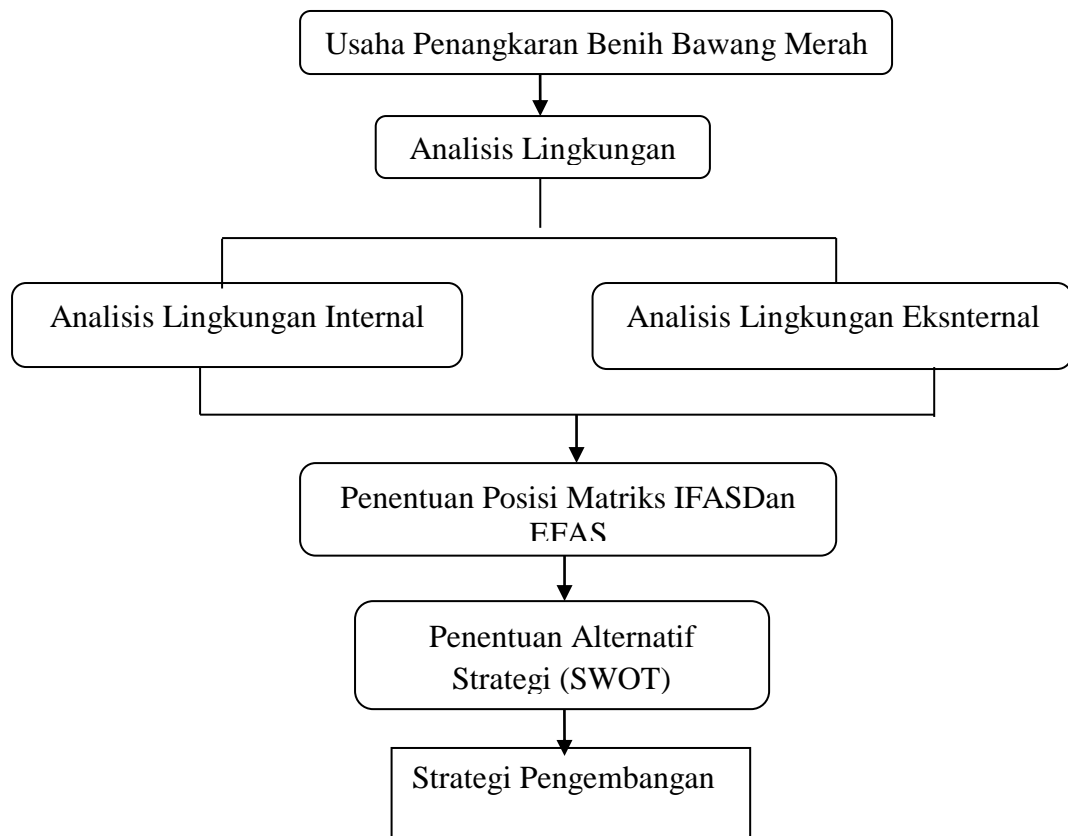
### **Kerangka Pemikiran**

Pada dasarnya setiap orang atau perusahaan melakukan kegiatan usaha yang bertujuan untuk memaksimalkan keuntungannya, begitu pula halnya dengan usaha pembenihan bawang merah. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, pelaku usaha dihadapkan pada beberapa masalah internal diantaranya peningkatan permintaan benih bawang merah, masih minimnya kemampuan manajemen para anggotanya dalam produksi, keuangan, administrasi, dan pemasaran serta kurangnya tenaga kerja operasional yang baik merupakan kendala dalam berkonsentrasi pada pengembangan usahanya. Disamping itu, tingginya tingkat persaingan dalam usaha penangkaran benih bawang merah serta keterbatasan modal yang dimiliki menjadi kendala lain yang dimiliki pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya. Berbagai kendala tersebut memaksa pelaku usaha untuk harus merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat agar tetap bertahan dan bersaing didalam lingkungan industri yang semakin kompetitif.

Analisis lingkungan internal yang akan diteliti meliputi manajemen, pemasaran, keuangan, produksi/operasi, dan sumberdaya manusia. Sedangkan analisis lingkungan eksternal terdiri dari lingkungan umum dan lingkungan industri. Lingkungan umum mencangkup ekonomi, sosial budaya dan lingkungan, teknologi, serta ekologi/alam..

Variabel-variabel eksternal dan internal yang telah dianalisis kemudian dirangkum dan dijabarkan dalam matriks IFE yang merupakan kekuatan dan kelemahan serta matriks EFE yang menjadi peluang dan ancaman bagi Kelompok penangkaran benih bawang merah. Tahap berikutnya yaitu memadukan hasil matriks IFE dan EFE dengan menggunakan alat analisis matriks IE untuk mengetahui posisi kelompok tani. Kemudian dengan menggunakan matriks SWOT *Strength* (kekuatan), *Weakness* (kelemahan), lingkungan internal perusahaan serta *Opportunity* (peluang) dan *Threat* (ancaman) akan diperoleh alternatif-alternatif strategi apa yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha pembenihan bawang merah didaerah penelitian.

Secara sistematis kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran

Keterangan :  $\longrightarrow$  = menyatakan hubungan

## METODE PENELITIAN

### Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus (*study case*). Dalam studi kasus, penelitian yang akan diteliti lebih terarah atau pada sifat tertentu dan tidak berlaku umum. Menurut Hanafie (2010), metode ini dibatasi oleh kasus, lokasi, tempat, serta waktu tertentu dan tidak bisa disimpulkan pada daerah tertentu atau kasus lain.

### Metode Penentuan Daerah Penelitian

Penentuan daerah penelitian ini ditentukan secara sengaja (*purposive*) yaitu di Kecamatan Medan Marelan. Penentuan Kecamatan Medan Marelan sebagai lokasi penelitian dikarenakan Kecamatan Medan Marelan terdapat masyarakat yang melakukan usaha penangkaran pembenihan bawang merah. Hingga saat ini kegiatan penangkaran bawang merah di Kecamatan Medan Marelan sudah dilakukan 15 petani penangkar.

### Metode Penarikan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku usaha penangkaran pembenihan bawang yang terdiri dari 15 orang responden. Metode penentuan responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non probability sampling* dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari pihak internal dan pihak eksternal. Untuk lebih memperjelas jumlah responden yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4. Jumlah Responden Penelitian

No	Responden	Jumlah (Orang)
1	Petani Penangkar	15
2	Pedagang Benih	4
3	Dinas Pertanian	1
4	Konsumen	5
Total		25

*Sumber : Data Primer diolah 2020*

Pemilihan sampel internal dilakukan secara sensus yang berjumlah 15 orang responden pelaku usaha budidaya, sedangkan penentuan sampel eksternal dilakukan dengan purposive sampling yaitu dilakukan dengan cara sengaja, jumlah sampel eksternal dalam penelitian ini adalah sebanyak 10 orang yang terdiri dari 5 orang konsumen, 4 orang pedagang dan 1 orang dari dinas pertanian setempat atau penyuluh pertanian.

#### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan pada penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer merupakan hasil wawancara langsung kepada pembudidaya responden dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah dipersiapkan. Data sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari instansi atau lembaga terkait yang berhubungan dengan penelitian.

#### **Metode Analisis Data**

Rumusan masalah dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif. Metode pengolahan analisis data yang digunakan terdiri dari analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan mengetahui lingkungan perusahaan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman

yang dihadapi perusahaan, sedangkan analisis kuantitatif digunakan pada matriks IFE, matriks EFE.

Rumusan masalah ke 2 dianalisis dengan menggunakan 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 Penggabungan EFAS + IFAS**

Analisis faktor strategi internal dan eksternal adalah pengolahan faktor-faktor strategis pada lingkungan internal dan eksternal dengan memberikan pembobotan dan rating pada setiap faktor strategis. Faktor strategis adalah faktor dominan dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang memberikan pengaruh terhadap kondisi dan situasi yang ada dan memberikan keuntungan bila dilakukan tindakan positif.

Menganalisis lingkungan internal (IFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan kekuatan dan kelemahan. Masalah strategis yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini mungkin dapat mempengaruhi pariwisata dimasa yang akan datang. Menganalisis lingkungan eksternal (EFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman.

Memindahkan hasil pada matriks EFAS dan IFAS kedalam matriks penggabungan bertujuan untuk melihat sub total EFAS dan sub total IFAS.

Tabel 5. Matriks Penggabungan EFAS+IFAS

VARIABEL	STRENGHT KEKUATAN	BOBOT	WEAKNES KELEMAHAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL	0,00	SUB TOTAL	0,00
	(A)	0,00	(B)	0,00
VARIABEL	OPPORTUNITY PELUANG	BOBOT	TRHEAT ANCAMAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL	0,00	SUB TOTAL	0,00
	(C)	0,00	(D)	0,00
	TOTAL S+O ATAU (A+C)		TOTAL W+T ATAU (B+D)	

Sumber : Rangkuti (2008)

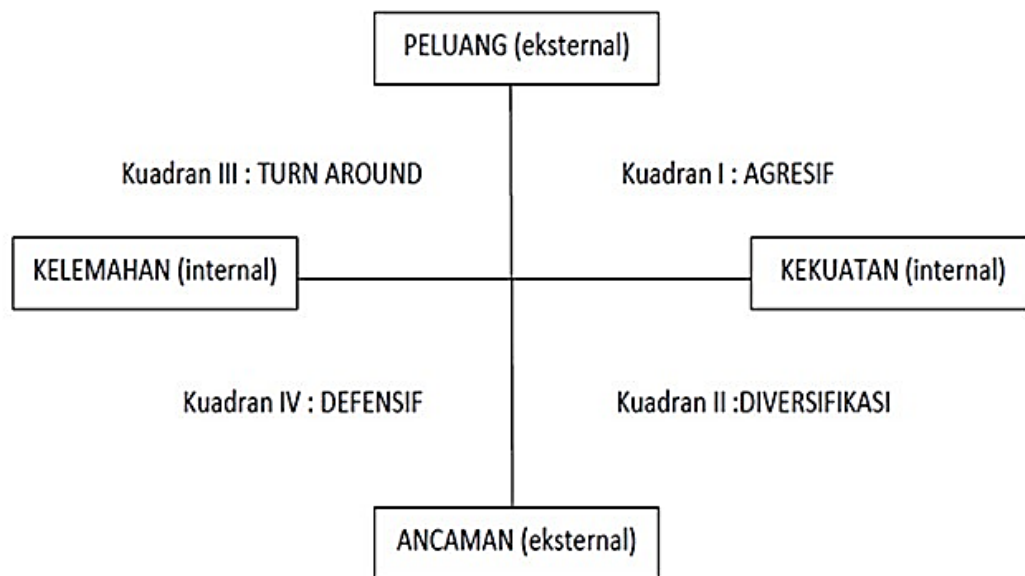
Hasil akhir yang diperoleh adalah :

- Bila  $S (A) + O (C) > W (B) + T (D)$  maka faktor strategi kekuatan dan peluang mendukung tercapainya jalan keluar dari pokok permasalahan yang ada untuk mendapatkan rekomendasi yang diharapkan.
- Bila  $S (A) + O (C) < W (B) + T (D)$  maka pokok masalah adalah kenyataan yang sebenarnya terjadi, yang memiliki kelemahan besar disamping tantangan dan ancaman yang dihadapi sangat besar. Tindak lanjut yang dilakukan adalah mencari alternatif lain untuk memperkuat variabel pengamatan dan strategi lainnya.

### Kuadran SWOT

Setelah dilakukan tahapan analisis dengan menggabungkan matriks EFAS dan IFAS maka akan didapat strategi yang tepat. Strategi tersebut kemudian dituangkan kedalam diagram cartesius yang berisi kuadran SWOT untuk lebih

mengetahui strategi apa yang tepat untuk diterapkan untuk usahatani benih bawang merah tersebut. Berikut gambar kuadran SWOT:



**Gambar 3. Diagram Analisis SWOT**

**Kuadran I :**Ini merupakan situasi yang menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

**Kuadran II :**Meskipunmenghadapi berbagai ancaman, usaha 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 III :**Usaha menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal usahatani sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (*turn around*).

**Kuadran IV** :Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, usaha tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (*defensive*).

Dalam analisis SWOT, dilakukan perbandingan antara faktor-faktor strategis internal maupun eksternal untuk memperoleh strategi terhadap masing-masing faktor tersebut, kemudian dilakukan skoring. Berdasarkan hasil yang diperoleh kemudian ditentukan fokus rekomendasi strategi.

### **Matriks SWOT**

Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategis, seperti berikut :

Tabel 6. Matriks SWOT

E F I E F E	<b>STRENGTH (S)</b> (Tentukan faktor kekuatan internal)	<b>WEAKNESSES</b> (Tentukan faktor kelemahan internal)
<b>OPPORTUNITIES (O)</b> (Tentukan faktor peluang eksternal)	<b>Strategi SO</b> Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada	<b>Strategi WO</b> Daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada
<b>THREATS (T)</b> (Tentukan faktor ancaman eksternal)	<b>Strategi ST</b> Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	<b>Strategi WT</b> Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2015



Berdasarkan matriks SWOT di atas 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 sudah 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 (*Strength-opportunities*), Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*), Strategi ST (*Strength-Treats*), Strategi WT (*Weaknesses-Treats*) (Rangkuti, 2006).

- a. Menentukan faktor internal dan eksternal dari kegiatan usaha budidaya bawang merah.
- b. Memberi bobot untuk setiap faktor internal dan eksternal, dengan tingkatan berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Menghitung rating masing-masing faktor.
- d. Pemberian skor terhadap setiap faktor dengan cara mengalikan antara bobot dan rating.
- e. Menjumlahkan skor yang bertujuan untuk 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.

## **DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN**

### **Letak dan Luas Daerah**

Kecamatan Medan Marelan berbatasan langsung dengan Kabupaten Deli Serdang di sebelah selatan dan sebelah barat, Kecamatan Medan Belawan di sebelah utara, dan Kecamatan Medan Labuhan di sebelah timur. Kecamatan Medan Marelan merupakan salah satu kecamatan di Kota Medan yang mempunyai luas sekitar 44,47 km<sup>2</sup>. Jarak kantor kecamatan ke kantor walikota Medan yaitu sekitar 22 km. Dari 5 kelurahan di Kecamatan Medan Marelan, Kelurahan Terjun memiliki luas wilayah yang terluas yaitu sebesar 16,05 km<sup>2</sup> sedangkan Kelurahan Tanah Enam Ratus mempunyai luas terkecil yakni 3,42 km<sup>2</sup>. Ditinjau dari jarak antara kantorkelurahan dan kantor kecamatan, kantor Kelurahan Labuhan Deli memiliki jarak terjauh dari kantor kecamatan Medan Marelan yaitu sekitar 4 km sedangkan kantor kelurahan yang terdekat yaitu Kelurahan Terjun.

Topografi lahan baik lahan sawah maupun darat rata rata datar dengan kemiringan kurang dari 5 % dan berjenis tanah alluvial, kondisi tanah di Kecamatan Medan Marelan memiliki bentuk wilayah yang landai (dataran rendah) dengan ketinggian 0 – 20 meter diatas permukaan laut. Secara teknis kondisi lahan tersebut dapat memberikan kemudahan bagi sektor Perdagangan dan Jasa perindustrian maupun pemukiman.

Kondisi iklim yang terdapat di Kecamatan Medan Marelan adalah iklim tropis dan memiliki musim hujan dan musim kemarau, cuaca suhu udara kecamatan Medan Marelan 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**

Kecamatan Medan Marelan dihuni oleh 172.456 orang penduduk dimana penduduk terbanyak berada di kelurahan Rengas Pulau yakni sebanyak 65.364 orang. Jumlah penduduk terkecil di kelurahan Paya Pasir yakni sebanyak 14.232 orang. Bila dibandingkan antara jumlah penduduk serta luas wilayahnya, maka kelurahan Tanah Enam Ratus merupakan kelurahan terpadat yaitu 10.150 jiwa tiap km<sup>2</sup> dengan rata-rata ART 4 sampai 5 orang. Untuk lebih jelasnya berikut dihasikan data jumlah penduduk kecamatan medan marelan pada tahun 2019

Tabel 7. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelurahan Tahun 2019

Nomor	Kelurahan	Jumlah Penduduk (Jiwa)
1	Tanah Enam Ratus	34.714
2	Rengas Pulau	65.346
3	Terjun	38.156
4	Paya Pasir	14.232
5	Labuhan Deli	19.990
Total		172.438

Sumber: Kecamatan Medan Marelan Dalam Angka 2019

### **Struktur Penduduk Menurut Jenis Kelamin**

Jumlah Penduduk Kecamatan Medan Marelan sebanyak 172.456 penduduk terdiri dari 85.368 orang laki-laki serta 87.088 orang perempuan. Berdasarkan kelompok umur, distribusi penduduk Kecamatan Medan Marelan relatif lebih banyak penduduk usia produktif. Untuk lebih jelasnya berikut dihasilkan data jumlah penduduk kecamatan medan marelan berdasarkan jenis kelamin pada tahun 2019.

Tabel 8. Struktur Penduduk Menurut Jenis Kelamin Tahun 2019

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)
1	Laki-laki	18.621
2	Perempuan	13.444
<b>Jumlah</b>		<b>203.860</b>

*Sumber: Kecamatan Medan Marelan Dalam Angka 2019*

## **Sarana dan Prasarana Umum**

### **Kondisi Fasilitas Umum**

Fasilitas umum merupakan bentuk pelayanan masyarakat yang bertujuan untuk memberikan kemudahan masyarakat dalam melakukan aktifitas kehidupan sehari-hari. Adapun fasilitas umum yang terdapat di Kecamatan Medan Marelan antara lain, sarana pendidikan, sarana kesehatan dan sarana ibadah.

#### **1. Sarana Pendidikan**

Untuk menunjang kualitas sumber daya manusia, maka keberadaan fasilitas pendidikan merupakan salah satu faktor terpenting dalam usaha pengembangan pendidikannya. Selain itu, ketersediaan informasi penyebaran fasilitas pendidikan dapat dijadikan sebagai dasar dalam menilai sejauh mana tingkat kemajuan suatu daerah. Pendidikan merupakan sarana dalam usaha mencerdaskan bangsa dan negara, menciptakan generasi muda dan sumber daya manusia yang siap pakai dalam pembangunan bangsa pada masa yang akan datang. Berhasilnya suatu pembangunan tidak terlepas dari tingkat pendidikan, dimana semakin maju tingkat pendidikan berarti akan membawa dampak yang positif bagi masa depan dalam berbagai ilmu kehidupan.

Perkembangan pendidikan di Kecamatan Medan Marelan memuat data SD, SLTP, SMU dan setingkatnya, baik yang dikelola Dinas Pendidikan maupun

di luarnya yang menyebar di seluruh Kecamatan Percut Sei Tuan, sedangkan untuk Perguruan Tinggi/Akademi dikelola pihak swasta.

Tabel 9. Jumlah Sarana Pendidikan di Kecamatan Medan Marelan Tahun 2019

<b>Tingkat Pendidikan</b>	<b>Jumlah (Unit)</b>
TK	64
SD Negeri	66
SD Swasta	54
SLTP Negeri	8
SLTP Swasta	36
SLTA Negeri	3
SLTA Swasta	21
Per. Tinggi Negeri	2

*Sumber: Kecamatan Medan Marelan Dalam Angka Tahun 2019*

Dari tabel 9 dapat dilihat bahwa jumlah sarana pendidikan SD Negeri paling besar 66 unit dan jumlah sarana pendidikan paling kecil Perguruan Tinggi Negeri yaitu 2 unit.

## **2. Sarana Ibadah**

Pembangunan dibidang keagamaan di Kecamatan Medan Marelan selalu mendapatkan perhatian baik dari Pemerintah maupun swasta. Jumlah fasilitas peribadatan di Kecamatan Medan Marelan dipengaruhi oleh jumlah penganut masing-masing agama.

Tabel10. Jumlah Sarana Ibadah di Kecamatan Medan Marelan Tahun 2019

<b>Sarana Ibadah</b>	<b>Jumlah(Unit)</b>
Masjid	175
Mushollah	166
Gereja	75
Kuil / Pura	1
Vihara	7

*Sumber: Kecamatan Medan Marelan Dalam Angka 2019*

Dari tabel 10 dapat dilihat bahwa sarana ibadah Mesjid Jumlah paling besar 175 unit dan jumlah sarana ibadah kuil/pura yaitu 1.

### **Karakteristik Sampel**

Petani sampel berjumlah 15 orang yang hanya berada di Kecamatan Medan Marelan dengan karakteristik yang tentunya akan sangat berbeda yang dilihat dari beberapa kategori. Hal ini dapat dilihat melalui tabel berikut :

Tabel 11. Karakteristik Petani Sampel

No	Keterangan	Rataan
1	Luas Lahan (m <sup>2</sup> )	500
2	Umur (Tahun)	44
3	Pendidikan (Tahun)	9
4	Jumlah Tanggungan (Orang)	3

*Sumber : Data Primer Diolah, 2021*

Tabel 11 diatas, dapat dilihat ada beberapa karakteristik petani sampel yang diteliti dalam penelitian ini. Dari karakteristik luas lahan untuk usaha rata-rata petani hanya memanfaatkan 500 m<sup>2</sup>. Terbukti dari hasil penelitian di lapangan petani hanya menggunakan luas lahan 500 M<sup>2</sup> untuk usaha bawang merah.

Karakteristik umur, petani rata-rata berumur 44 Tahun, yang artinya rata-rata petani sampel sudah memasuki usia produktif, yaitu usia dimana petani sampel yang semuanya bekerja. Dapat dilihat dari data penelitian yang langsung di survei dilapangan, petani sampel umumnya sudah berumah tangga dan semuanya berprofesi sebagai petani.

Karakteristik pendidikan, petani sampel pada umumnya semua bersekolah, namun pendidikan yang paling rendah yang dijalani adalah tamat SD. Dari nilai rata-rata bahwa petani sampel menduduki bangku sekolah paling lama 9 Tahun yaitu pendidikan terakhir SMP. Hal ini disebabkan petani sampel pada

zaman dahulu tidak mendapatkan pendidikan yang layak dikarenakan perekonomian keluarga yang tidak memungkinkan untuk sekolah lebih lanjut, menurut informasi dilapangan zaman dahulu gedung sekolah tidak begitu berkembang seperti saat ini. Bahkan ada juga yang memilih berhenti ditingkat SD.

Petani yang sudah berumahtangga, petani juga pasti memberi nafkah kepada keluarga yang ditanggungnya. Jumlah tanggungan petani menurut data rata-rata adalah bahwa rata-rata petani memiliki jumlah tanggungan sebanyak 3 Orang. Pada umumnya petani sampel jarang memiliki jumlah tanggungan < 2 orang, karena pada zaman dahulu anak lebih berprioritas untuk meneruskan generasi, namun hal inilah yang menyebabkan tingginya angka kelahiran dari pada angka kematian di daerah penelitian.



## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Faktor Internal Dan Eksternal Usaha Pembenuhan Bawang Merah

#### 1. Faktor Internal

Analisis Lingkungan Internal bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang ada pada kegiatan budidaya usaha penangkaran bawang merah. Lingkungan Internal ini didapat dari hasil wawancara serta pengamatan di lapangan. Berikut penjelasan Lingkungan Internal yang terdapat di daerah penelitian:

##### a. Kekuatan

Analisis kekuatan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Kekuatan yang dimiliki perusahaan adalah sebagai berikut.

##### 1. Pemilik lahan

Status kepemilikan lahan merupakan hal yang menjadi faktor kekuatan bagi setiap petani, dimana petani yang memiliki lahan sendiri akan cenderung lebih memperoleh banyak keuntungan dibanding petani penyewa. Dengan adanya kekuatan kepemilikan lahan ini maka petani akan lebih mudah untuk meningkatkan produktivitas usahanya

##### 2. Ketersediaan sarana produksi

Dalam kegiatan proses produksi berbagai jenis input produksi di buat atau diproduksi sendiri oleh pelaku usaha seperti benih pupuk dan tenaga kerja. Sarana produksi petani umumnya diperoleh dari kios-kios pertanian dan ada juga yang dihasilkan sendiri.

### 3. Pengalaman bertani

Pengalaman adalah satu proses pembelajaran yang panjang bagi setiap petani, sehingga petani menjadi lebih terampil dalam melakukan usahanya. Dengan tingginya tingkat pengalaman petani dalam kegiatan usahatani bawang merah maka akan memudahkan petani dalam menyelesaikan segala kendala dan persoalan yang dihadapi.

### 4. Ketersediaan tenaga kerja

Tenaga kerja merupakan faktor utama dalam melakukan kegiatan usahatani disamping lahan dan modal. Ketersediaan tenaga kerja yang banyak akan sangat membantu dalam menyelesaikan proses produksi. Seperti yang diketahui wilayah kecamatan medan marelan merupakan wilayah yang padat penduduk hal ini akan menjadi keuntungan bagi petani dalam proses pengadaan tenagakerja.

#### b. Kelemahan

Kelemahan adalah situasi ataupun kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Merupakan cara menganalisis kelemahan di dalam sebuah perusahaan ataupun organisasi yang menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan. Berikut adalah factor internal kelemahan usaha pembenihan bawang merah di daerah penelitian.

#### 1. Tingkat pendidikan petani

Salah satu persoalan dalam sektor pertanian Indonesia adalah kualitas SDM dimana kualitas SDM petani indonesia masih sangat rendah, hal ini disebabkan karena umumnya masyarakat petani adalah masyarakat yang menempuh pendidikan dengan jenjang yang rendah. Dengan rendahnya tingkat pendidikan petani terkadang menjadi suatu hambatan atau kendala bagi petani

untuk menerapkan penggunaan teknologi terbaru hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan petani.

## 2. Pencatatan usahatani

Hingga sampai saat ini petani yang melakukan kegiatan pencatatan usahanya masih sedikit, hal ini dikarenakan seperti permasalahan sebelumnya dimana tingkat pendidikan petani masih sangat rendah. Dengan tidak adanya pencatatan usaha tersebut terkadang menjadi suatu kendala bagi petani dalam menentukan apakah usahanya tersebut menguntungkan atau tidak. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa hampir seluruh petani responden tidak melakukan pencatatan kegiatan usahatannya.

## 3. Luas lahan

Permasalahan umum dalam pertanian Indonesia adalah permasalahan Struktural dimana lebih dari 80% petani adalah petani yang memiliki luas lahan sempit dan lokasi lahan pertanian yang terpencar-pencar dimana rata-rata luas lahan petani adalah 0,2-1 Ha kemudian lokasi lahan yang terpisah

## 4. Keberadaan Kelompok Tani

Kelompok tani merupakan salah satu wadah atau naungan bagi petani untuk menyampaikan aspirasi dan keluhan mereka dalam berusaha. Kelompok tani juga menjadi salah satu wadah atau media penghubung antara petani dengan pemerintah. Namun dalam kegiatan usahatani bawang merah ini belum ada kelompok tani yang menaunginya hal ini dikarenakan petani bawang tidak berada disatu kelurahan yang sama.

## 2. Faktor Eksternal

Analisis lingkungan eksternal perusahaan berkaitan dengan keadaan luar perusahaan yang berpengaruh terhadap kegiatan di perusahaan. Identifikasi terhadap faktor-faktor eksternal sangat dibutuhkan karena merupakan keadaan yang tidak dapat dikendalikan secara langsung. Faktor-faktor eksternal teridentifikasi menggambarkan peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Berikut penjelasan Lingkungan Eksternal yang terdapat di usaha budidaya penangkaran benih bawang merah di daerah penelitian:

### a. Peluang

Peluang, situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan. Cara ini adalah untuk mencari peluang ataupun terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang di masa depan atau masa yang akan datang. Berikut adalah factor eksternal kelemahan yang dimiliki pelaku usaha:

#### 1. Lokasi

Lokasi tempat budidaya yang sangat strategis yaitu di Kecamatan Medan Marelan yang berbatasan langsung dengan kota Medan, dengan lokasi yang berdekatan dengan pusat kota maka pembudidaya akan mudah dalam memasarkan hasil produksinya.

## 2. Ketersediaan sarana penunjang

Ketersediaan sarana penunjang dalam melakukan kegiatan suatu usaha merupakan hal yang harus diperhatikan, agar memberikan kemudahan bagi pelaku usaha dalam melakukan kegiatan usahanya. Kegiatan usahatani bawang merah di daerah penelitian ketersediaan sarana penunjang cukup mudah diperoleh dimana terdapat kios-kios pertanian dan kelompok tani yang bergerak dibidang usahatani bawang merah sehingga memudahkan para petani untuk mengakses segala keperluan dalam melakukan kegiatan produksi

## 3. Hubungan yang baik dengan pedagang

Terjalannya hubungan yang baik dengan para pedagang akan memudahkan petani dalam memasarkan hasil produksinya dan mempermudah petani dalam mengakses informasi pasar. Dari pengamatan yang dilakukan umumnya petani setempat melakukan pola kerja sama dengan pedagang dimana pedagang memberikan bantuan berupa modal untuk petani dan petani menjual hasil produksinya kepada pedagang

## 4. Pasar yang terbuka

Kota medan merupakan salah satu tempat atau lokasi yang cukup padat penduduk dan pusat perkonomian sumatera utara dengan keuntungan georafis ini akan memudahkan petani dalam hal memasarkan produksinya disamping itu kebutuhan akan benih bawang merah masih terus mengalami permintaan sehingga dapat dijadikan sebagai peluang yang cukup besar bagi petani penangkaran benih bawang merah

## b. Ancaman

Ancaman adalah cara menganalisis tantangan atau ancaman yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan ataupun organisasi untuk menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan pada suatu perusahaan atau organisasi yang menyebabkan kemunduran. Jika tidak segera di atasi, ancaman tersebut akan menjadi penghalang bagi suatu usaha yang bersangkutan baik di masa sekarang maupun masa yang akan datang. Berikut adalah factor eksternal ancaman yang dimiliki pelaku usaha penangkaran benih bawang merah

### 1. Harga input produksi yang fluktuatif

Harga input-input produksi yang fluktuatif menyebabkan kenaikan harga input-input produksi seperti harga pupuk dan obat-obatan sehingga akan berpengaruh terhadap harga bawang di pasaran. Hal ini diantisipasi dengan pemberian pupuk dan pestisida yang efektif sehingga dapat menekan biaya operasional usahatani. Hal ini merupakan ancaman karena dengan input produksi yang meningkat akan menyebabkan keuntungan yang di dapat oleh petani juga semakin sedikit.

### 2. Serangan Hama dan Penyakit

Dalam kegiatan usahatani serangan hama dan penyakit merupakan hal yang menjadi momok bagi petani, dimana apabila terjadi serangan secara besar dan intens maka akan menyebabkan kegagalan panen bagi petani sehingga mengakibatkan petani mengalami kerugian dari hasil penelitian umumnya serangan hama dan penyakit yang sering menyerang bawang merah adalah ulat bawang, lalat penggorok daun orong-orong dan lain-lain

### 3. Iklim atau cuaca

Cuaca dan iklim merupakan salah satu komponen dalam ekosistem kehidupan. Dalam pertumbuhan tanaman factor yang mempengaruhinya digolongkan menjadi dua yaitu factor genetic dan factor lingkungan. Factor lingkungan umumnya berkaitan erat dengan curah hujan. Curah hujan atau cuaca yang sesuai dengan tanaman padi akan memberikan hasil panen yang tinggi begitupula sebaliknya. perubahan iklim sangat berdampak pada produktivitas bawang merah. Misalnya terjadinya perubahan pola hujan. Jika musim penghujan mundur 30 hari, akibatnya curah hujan bisa mundur sampai 75 persen. Menurunnya curah hujan ini akan mengakibatkan kekeringan dan terjadinya banjir di musim hujan.

### 4. Produk Dari Luar Daerah

Mengingat bawang merupakan salah satu bumbu masakan pokok bagi masyarakat, maka permintaan bawang merah dipasaran akan terus ada sehingga kebutuhan pasar harus terus tersediadengan ketidak mampuan suatu daerah mencukupi permintaanya maka daerah tersebut akan mendatangkan produk tersebut dari daerah lain sehingga akan menimbulkan persaingan antara produk lokal dan produk luar daerah, apabila produsen lokal tidak mampu dalam bersaing maka akan menjadi suatu ancaman yang menyebabkan tersingkirnya produk lokal, jika petani tidak memperhatikan ancaman tersebut maka petani akan mengalami kerugian

## **Strategi Pengembangan Usaha Penangkaran Benih Bawang Merah**

Untuk merumuskan strategi pengembangan usaha penangkaran bawang merah di daerah penelitian dilakukan dengan menggunakan analisis SWOT. Berikut dijelaskan tahapan perumusan strategi pengembangan penangkaran pembenihan bawang merah di daerah penelitian:

### **1. Analisis SWOT**

Analisis SWOT sebagai dasar penentuan strategi pengembangan usaha penangkaran benih bawang merah. Penilaian analisis SWOT berdasarkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Dalam proses penyusunan tabel IFE dan EFAS terlebih dahulu dilakukan pembobotan pada masing-masing variabel. Dalam Menentukan bobot (*weight*) dari *critical success factor* tadi dengan skala yang lebih tinggi bagi yang berprestasi tinggi dan begitu pula sebaliknya. Jumlah seluruh bobot harus 1,0. Nilai bobot dicari dan dihitung berdasarkan rata-rata industrinya. Untuk lebih jelasnya berikut disajikan tabel perhitungan bobot setiap variabel:



Tabel 11. Pembobotan dari *critical success factor*

FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	Rating	Bobot
<b>Kekuatan</b>		
1. kepemilikan lahan	3,56	0,17
2. ketersediaan sarana produksi	3,52	0,17
3. pengalaman bertani	3,36	0,16
4. ketersediaan tenaga kerja	3,32	0,16
<b>Kelemahan</b>		-
1. tingkat pendidikan petani	1,65	0,08
2. pencatatan usahatani	1,84	0,09
3. luas lahan	1,7	0,08
4. keberadaan kelompok tani	1,84	0,09
<b>Total</b>	<b>20,79</b>	<b>1,00</b>
<b>Faktor Eksternal</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot</b>
<b>Peluang</b>		
1. lokasi	3,64	0,17
2. ketersediaan sarana prasarana penunjang	3,28	0,16
3. hubungan dengan pedagang	3,48	0,17
4. pasar yang terbuka	3,56	0,17
<b>Ancaman</b>		-
1. harga input produksi yang fluktuatif	1,56	0,07
2. serangan hama dan penyakit	1,68	0,08
3. produk dari luar daerah	1,88	0,09
4. iklim atau cuaca	1,78	0,09
<b>Jumlah</b>	<b>20,86</b>	<b>1</b>

Setelah dilakukan pembobotan tahapan selanjutnya adalah tahap skoring dari masing-masing internal dan eksternal faktor. Dari hasil penelitian berikut adalah tanggapan responden tentang indikator faktor internal dan eksternal yang diajukan sebagai dasar perumusan strategi pengembangan budidaya bawang merah.

Tabel 12. Analisis Faktor Internal Usaha Pengkaran Benih Bawang Merah

FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
<b>KEKUATAN</b>			
1. kepemilikan lahan	0,17	4	0,68
2. ketersediaan sarana produksi	0,17	4	0,68
3. pengalaman bertani	0,16	3	0,48
4. ketersediaan tenaga kerja	0,16	3	0,48
<b>Jumlah Kekuatan</b>			<b>2,32</b>
<b>KELEMAHAN</b>			
1. tingkat pendidikan petani	0,08	2	0,16
2. pencatatan usahatani	0,09	2	0,18
3. luas lahan	0,08	2	0,16
4. keberadaan kelompok tani	0,09	2	0,18
<b>Jumlah Kelemahan</b>	<b>1</b>		<b>0,68</b>
<b>INTERNAL FACTOR EVALUATION (Kekuatan - Kelemahan)</b>			<b>1,64</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2021*

Berdasarkan matrik IFAS pada tabel di atas maka dapat dilihat untuk skor selisih yang diperoleh usaha penangkaran benih bawang merah pada factor internal 1,64. Factor kekuatan yang memiliki peran terbesar adalah factor kekuatan yang memiliki peran positif tersebut harus dimanfaatkan oleh pelaku usaha. Dari matriks IFAS diatas juga dapat dilihat kelemahan yang terbesar yang dimiliki oleh petani adalah pencatatan usahatani dengan skor 0,40. Factor kelemahan yang berperan negative terhadap perusahaan harus segera diatasi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh pelaku usaha guna mengembangkan usaha.

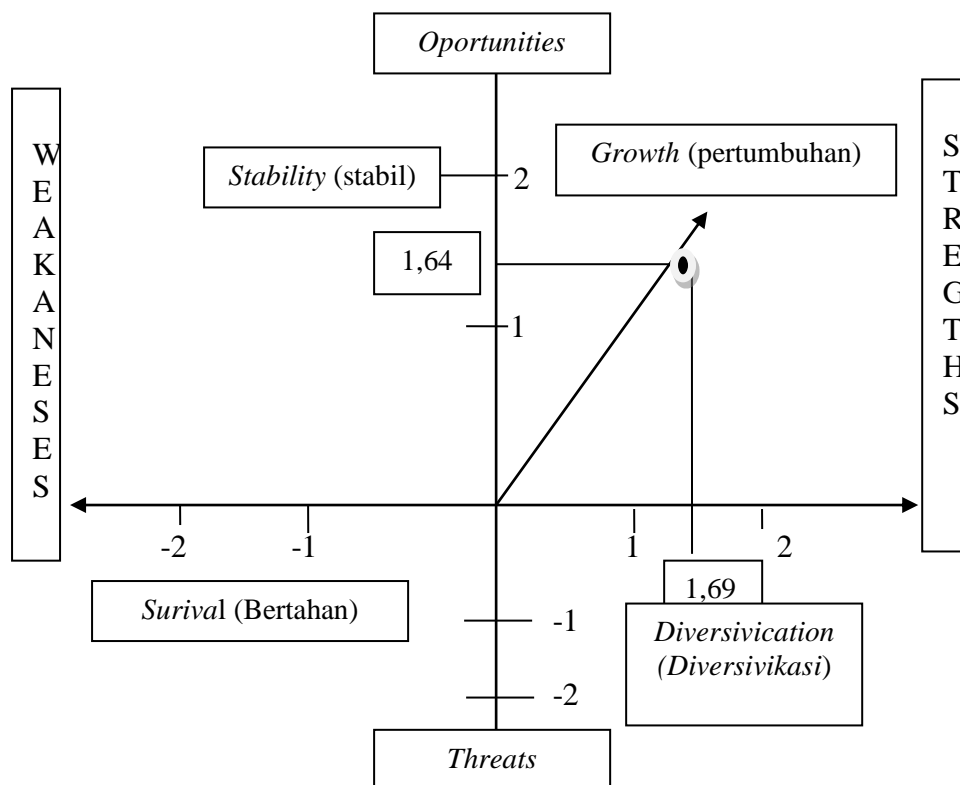
Tabel 13. Analisis Faktor Eksternal

FAKTOR - FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
<b>PELUANG</b>			
1. lokasi	0,17	4	0,68
2. ketersediaan sarana prasarana penunjang	0,16	3	0,48
3. hubungan dengan pedagang	0,17	3	0,51
4. pasar yang terbuka	0,17	4	0,68
Jumlah			2,35
<b>ANCAMAN</b>			
1. harga input produksi yang fluktuatif	0,07	2	0,14
2. serangan hama dan penyakit	0,08	2	0,16
3. produk dari luar daerah	0,09	2	0,18
4. iklim atau cuaca	0,09	2	0,18
Jumlah	1		<b>0,66</b>
<b>EKSTERNAL FACTOR EVALUATION</b>		<b>(peluang -</b>	<b>1,69</b>
<b>Ancaman)</b>			

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Berdasarkan matrik EFAS pada tabel diatas maka dapat dilihat untuk skor selisih yang diperoleh pada usaha penangkaran benih bawang merah pada factor eksternal 1,69. Factor Peluang yang memiliki peran terbesar adalah ketersediaan sarana prasarana penunjang dan lokasi dengan skor 0,68. Factor peluang yang memiliki peran positif tersebut harus dimanfaatkan oleh perusahaan. Dari matriks EFAS diatas juga dapat dilihat Ancaman yang terbesar yang dimiliki oleh pelaku usaha adalah harga input produksi yang fluktuatif dengan skor 0,40 dan serangan hama penyakit dengan skor 0,30. Factor ancaman yang berperan negative terhadap kegiatan usaha ketersediaan sarana prasarana penunjang segera diatasi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan guna mengembangkan usaha.

Berdasarkan matriks IFE dan EFE, skor IFE adalah 1,64 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 1,69 yang terletak pada **kuadran I (growth)** atau pertumbuhan. Kondisi merupakan sesuatu yang menguntungkan dimana kekuatan dan peluang yang ada dapat dimanfaatkan untuk mengatasi faktor kelemahan dan ancaman dari usaha ketersediaan sarana prasarana penunjang seperti kepemilikan lahan tersedianya pasar, informasi yang mudah diakses, ketersediaan input produksi dan penyuluhan dari pemerintah. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Dengan demikian strategi yang sesuai untuk perusahaan yang menempati posisi Kuadran I adalah strategi Agresif. Untuk lebih memperjelas posisi kuadran usaha pengembangan penangkaran benih bawang merah dapat dilihat selengkapnya pada Gambar 4 Berikut



Gambar 4. Diagram Delphi Pengembangan Usaha

Bentuk Strategi yang digunakan dalam usaha pengembangan usaha ketersediaan sarana prasarana penunjang di daerah penelitian menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

### **Perumusan Strategi**

Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan alternatif strategipengembangan suatu usaha. Metode ini dapat menggambarkan secara jelasbagaimana peluang dan ancaman eksternal dihadapi *stake holder* sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, strategi W-O, strategi W-T, dan strategi S-T.

Setelah mengetahui faktor internal dan eksternal yang terdapat dalam kegiatan usaha ketersediaan sarana prasarana penunjang maka diperoleh beberapa alternatif strategi untuk kegiatan pengembangan ketersediaan sarana prasarana penunjang. Untuk lebih jelasnya rekomendasi strategi pengembangan usaha penangkaran bawang dapat dilihat sebagai berikut :

#### **1) Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*)**

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan intenal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal, dimana kekuatan internal dapat memanfaatkan tren dan kejadian eksternal.

1. Meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi untuk memenuhi permintaan pasar (S1, S2 dan O1, O2)
2. Optimalisasi penggunaan input produksi (O2 dan S4)

3. Memanfaatkan perkembangan teknologi dan informasi dalam proses usahatani (O4, S1).
4. Input produksi yang dapat diproduksi sendiri dan modal milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk menghemat biaya dalam proses produksi
5. Melakukan kerja sama dengan pemerintah setempat.

## **2) Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)**

Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan adalah :

1. Mencari informasi dan melakukan program pelatihan untuk mengatasi kurangnya pengetahuan mengenai teknik penangkaran bawang merah
2. Memanfaatkan peran internet untuk proses pembelajaran.
3. Modal yang terbatas dapat diatasi dengan cara melakukan kerja sama dengan pihak pedagang dan memanfaatkan kemampuan memproduksi saprodi (W4 dan S2 S3).

## **3) Strategi S-T (*Strengths-Threats*)**

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal usaha pengolahan benih bawang merah untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan yaitu :

1. Harga input produksi yang fluktuatif dapat diatasi dengan memproduksi input produksi sendiri secara keseluruhan (T1 dan S2)
2. Masuknya produk yang sama dari daerah lain dapat diatasi dengan cara memanfaatkan kerja sama dengan pihak pedagang (T3 dan S3)

#### **4) Strategi W-T (*Weakness-Threats*)**

Strategi W-T adalah taktik bertahan yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

1. Melakukan pelatihan dalam hal usaha tani bawang merah untuk mengatasi pengalaman yang masih minim, serangan penyakit dan kurangnya pengetahuan dalam hal budidaya (W1, W2 dan T4.)
2. Modal yang terbatas dan produk luar daerah dapat diatasi dengan cara terus meningkatkan efisiensi penggunaan input produksi dan peningkatan kualitas dan kuantitas hasil produksi.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

1. Factor internal yang terdapat dalam kegiatan usaha penangkaran benih bawang merah meliputi: kepemilikan lahan, ketersediaan sarana produksi, pengalaman bertani, ketersediaan tenaga kerja dan faktor kelemahan sebagai berikut: tingkat pendidikan petani, pencatatan usahatani, luas lahan, keberadaan kelompok tani. Faktor eksternal yang terdapat dalam usaha penangkaran bawang merah adalah :lokasi, ketersediaan sarana prasarana penunjang, hubungan dengan pedagang, pasar yang terbuka, harga input produksi yang fluktuatif, serangan hama dan penyakit, produk dari luar daerah, iklim atau cuaca
2. Bentuk Strategi yang digunakan dalam usaha pengembangan usaha penangkaran benih bawang merah di daerah penelitian menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal

### **Saran**

1. Diharapkan kepada pembudidaya membentuk kelompok tani agar dapat mengatasi segala persoalan dalam teknik budidaya dan agar penyuluhan yang diberikan oleh dinas pertanian dapat tersampaikan kepada seluruh pihak
2. Diharapkan kepada pelaku usaha supaya menggunakan teknologi terbaru dibidang teknik budidaya agar dapat meningkatkan hasil produksinya



## DAFTAR FUSTAKA

- Amin Kahar, 1994. Pendidikan, Penelitian dan Pengembangan Hortikultura. Proc. Simp. Hort. Nas., Malang. P. 54 -59.
- David, 2011. Bawang Merah Budidaya Dan Pengolahan Pasca Panen. Kanisius, Jakarta.
- Handyoko A, 2011. Kontribusi Sektor Pertanian Terhadap PDB. Lembang : BBPP. Lembang
- Kasmir dan Jakfar. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Kedua. Cetakan Keempat. Jakarta: Penerbit Prenada Media group.
- Lola Rohmadona. 2015. Analisis Pendapatan Usahatani Bawang Merah Di Kabupaten Majalengka. Agribisnis. Fakultas Pertanian. Institut Pertanian Bogor. Bogor
- Mangku soebroto, Guritno. 2003. *Ekonomi Publik*. Yogyakarta: BPFE-UGM
- Rukmana, R. 2002. Bawang Merah Budidaya Dan Pengolahan Pasca Panen. Kanisius, Jakarta.
- Sumadi Suryabrata. 2003. *Metode Penelitian*. Jakarta: Rajawali
- Sunarjono. 2003. *Fisiologi Tanaman Budidaya*. Jakarta: UI Press. 428 Hal.
- Suratiyah, K. 2015. *Ilmu Usahatani*. Edisi 3. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Tohir, K.A. 1983. *Seuntai Pengetahuan tentang Usahatani Indonesia*. Bagian Satu. Jakarta: PT Bina Aksara.
- Utari dan Dewi. 2014. Manajemen Keuangan : Kajian Praktik dan Teori dalam Mengelola Keuangan Organisasi Perusahaan. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Wibowo, S. 2005. Budi Daya Bawang Putih, Merah dan Bombay. Jakarta: Penebar Swadaya. hal: 17-23.
- Rangkuti, F. 2015. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rangkuti, 1997. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta.
- Rahim, 2013 Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.

## LAMPIRAN

Lampiran 1. Karakteristik Sampel

No Sampel	Umur (Tahun)	Propesi	Pengalaman (Tahun)	Jumlah Tanggungan	Luas lahan (rante)
1	44	Petani	2	2	9
2	50	Petani	3	2	10
3	56	Petani	2	2	15
4	56	Petani	2	2	2
5	48	Petani	3	3	5
6	30	Petani	2	2	6
7	36	Petani	2	5	7
8	35	Petani	5	1	8
9	53	Petani	2	1	4
10	60	Petani	2	3	10
11	40	Petani	3	1	14
12	43	Petani	2	2	20
13	34	Petani	2	3	10
14	40	Petani	2	3	5
15	46	Petani	1	2	4
16	50	Pedagang	2	3	0
17	39	Pedagang	2	3	0
18	43	Pedagang	4	2	0
19	47	Pedagang	2	2	0
20	55	Penyuluh	2	3	0
21	58	Konsumen	5	1	0
22	37	Konsumen	8	2	0
23	32	Konsumen	4	3	0
24	50	Konsumen	2	3	0
25	23	Konsumen	10	2	0
Total	1105	0	76	58	129
Rataan	44		3	2	5

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Lampiran 2. Rekap Kuisisioner Kekuatan

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	4	4	4	3
2	3	3	4	3
3	4	4	3	4
4	2	3	4	3
5	4	4	3	4
6	3	4	4	4
7	4	4	4	3
8	3	3	2	2
9	4	2	2	4
10	4	4	3	3
11	3	3	4	4
12	4	3	2	4
13	4	4	4	3
14	4	3	3	3
15	3	4	4	4
16	4	3	4	4
17	4	4	4	3
18	2	4	3	2
19	4	4	3	4
20	4	3	4	4
21	3	4	4	3
22	4	3	3	2
23	4	4	4	3
24	3	3	2	3
25	4	4	3	4
Total	89	88	84	83
Rataan	3,56	3,52	3,36	3,32

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Lampiran 3. Rekap Kuisisioner Kelemahan

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	2	1	1	1
2	2	1	2	1
3	2	2	1	1
4	2	1	1	3
5	2	2	2	1
6	1	1	2	3
7	2	1	1	2
8	1	2	2	2
9	2	1	1	2
10	1	2	2	3
11	2	1	1	2
12	1	2	1	1
13	2	2	2	3
14	1	2	1	3
15	2	3	2	1
16	2	3	2	1
17	1	2	1	3
18	3	1	2	2
19	2	2	2	1
20	1	3	2	1
21	2	2	2	1
22	2	2	3	1
23	2	2	3	2
24	3	3	4	2
25	2	2	2	3
Total	45	46	45	46
Rataan	1,8	1,84	1,8	1,84

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Lampiran 4. Rekap Kuisinoer Peluang

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	4	3	3	3
2	4	3	4	4
3	3	3	4	3
4	4	4	4	4
5	3	3	4	4
6	4	3	3	2
7	3	3	4	4
8	4	4	3	4
9	4	2	4	3
10	4	3	3	4
11	3	4	3	4
12	4	4	3	4
13	4	3	4	3
14	3	2	3	2
15	4	4	4	4
16	4	3	3	3
17	3	3	4	4
18	3	4	3	4
19	3	3	4	4
20	4	3	4	4
21	3	4	3	4
22	4	4	4	4
23	4	3	3	3
24	4	3	3	4
25	4	4	3	3
Total	91	82	87	89
Rataan	3,64	3,28	3,48	3,56

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Lampiran 5. Rekap Kuisisioner Ancaman

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	2	2	2	2
2	1	2	2	2
3	2	2	2	2
4	2	2	2	2
5	1	2	2	2
6	2	1	1	1
7	1	2	2	2
8	1	2	2	2
9	1	1	1	1
10	1	1	1	1
11	1	1	1	1
12	2	1	1	1
13	2	2	2	2
14	3	2	2	2
15	1	2	2	2
16	1	1	1	1
17	2	1	1	1
18	2	2	2	2
19	2	2	2	2
20	1	1	1	1
21	2	2	2	2
22	1	2	2	2
23	2	2	2	2
24	2	2	2	2
25	1	2	2	2
Total	39	42	42	42
Rataan	1,56	1,68	1,68	1,68

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Lampiran 6. Pembobotan

Faktor Internal	Rating	Bobot
Kekuatan		
1. kepemilikan lahan	3,56	0,17
2. ketersediaan sarana produksi	3,52	0,17
3. pengalaman bertani	3,36	0,16
4. ketersediaan tenaga kerja	3,32	0,16
Kelemahan		
1. tingkat pendidikan petani	1,65	0,08
2. pencatatan usahatani	1,84	0,09
3. luas lahan	1,7	0,08
4. keberadaan kelompok tani	1,84	0,09
Total	20,79	1,00

Lampiran 7. Pembobotan

Faktor Eksternal	Rating	Bobot
Peluang		
1. lokasi	3,64	0,17
2. ketersediaan sarana prasarana penunjang	3,28	0,16
3. hubungan dengan pedagang	3,48	0,17
4. pasar yang terbuka	3,56	0,17
Ancaman		
1. harga input produksi yang fluktuatif	1,56	0,07
2. serangan hama dan penyakit	1,68	0,08
3. produk dari luar daerah	1,88	0,09
4. iklim atau cuaca	1,78	0,09
Total	20,86	1

## KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Ridwan Firdaus

NPM : 1604300142

Jurusan : Agribisnis/Fakultas Pertanian

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/ibu untuk mengisi kuesioner ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban dari kuesioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari bapak/ibu/saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.



## KUESIONER PENELITIAN

**Judul Penelitian :**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PENANGKARAN BENIH  
BAWANG MERAH DI KECAAMATAN MEDAN MARELAN**

### **A. Karakteristik Responden**

Nama Responden :  
Jenis Kelamin :  
Alamat :  
Usia :  
Pendidikan :  
Pekerjaan :  
Pengalaman Berusaha :  
Jumlah Tanggungan :



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2020**

## B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/I untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan pertanyaan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (√) pada kolom yang tersedia.
3. Keterangan pilihan :  
SS : Sangat Setuju  
S : Setuju  
TS : Tidak Setuju  
STS : Sangat Tidak Setuju

Terima kasih banyak untuk waktu yang telah bapak/ibu/berikan sehingga informasi yang bapak/ibu berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini.

### Tujuan Kuisioner Penelitian

#### Analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
<b>Kekuatan (Strength)</b>				
a. Pemilikan lahan.				
b. Ketersedian sarana produksi.				
c. Pengalaman bertani.				
d. Ketersedian tenaga kerja				

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
<b>Kelemahan (Weakness)</b>				
a. Tingkat pendidikan petani b. Pencatatan usahatani c. Luas lahan d. Keberadaan kelompok tani				

**Analisis Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)**

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
<b>Peluang (Opportunities)</b>				
a. Lokasi b. Ketersediaan sarana prasarana penunjang c. Hubungan yang baik dengan pedagang d. Pasar yang terbuka				

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
<b>Ancaman (Threats)</b>				
a. Harga yang fluktuatif b. Serangan hama dan penyakit c. Produk dari luar daerah d. Iklim atau cuaca				

## PENGISIAN BOBOT DAN RATING

Petunjuk Pengisian:

### Kriteria Bobot

1. Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala:  
Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting)  
Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting)
2. Dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00 atau 100%
3. Penentuan bobot didasarkan pada seberapa besar persentase pengaruh suatu variabel terhadap kesuksesan perusahaan.

### Kriteria Rating

Pemberian nilai rating terhadap faktor internal dan eksternal Analisis Pengembangan Usaha Pembenuhan Bawang Merah Di Kecamatan Medan Meralan, Kota Medan, Sumatera Utara

SWOT	Rating			
	Sangat Besar (SB)	Besar (B)	Kecil (K)	Sangat Kecil (SK)
Kekuatan dan Peluang	4	3	2	1
Kelemahan dan Ancaman	1	2	3	4

### Pengisian Rating

- Pemberian nilai rating terhadap kelemahan Usaha Pembenuhan Bawang Merah  
Menurut Bapak/Ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi pengembangan Usaha Pembenuhan Bawang Merah