

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN  
STRATEGI PENGEMBANGAN TANAMAN TALAS  
(*Colocasia esculenta* L) Di : DUSUN I, DESA MEKAR TANJUNG,  
KECAMATAN TELUK DALAM, KABUPATEN ASAHAN**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**MUHAMMAD SURANDA  
NPM : 1404300028  
Progam Studi : Agribisnis**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA DAN  
STRATEGI PENGEMBANGAN TANAMAN TALAS (*Colocasia esculenta* L)  
Di : DUSUN I, DESA MEKAR TANJUNG, KECAMATAN TELUK  
DALAM, KABUPATEN ASAHAN**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**MUHAMMAD SURANDA  
1404300028  
AGRIBISNIS**

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

**Komisi Pembimbing**

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

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

**Disahkan Oleh :  
Dekan**

  
**Ir. Asritanarni Munar, M.P.**

**Tanggal Sidang : 05-12-2019**

## PERNYATAAN

Dengan ini Saya :

Nama : Muhammad Suranda

NPM : 1404300028

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Tanaman Talas di Dusun I Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan. Adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, sya akan mencantumkan sumber yang jelas.

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

Medan. Agustus 2020



Yang menyatakan

Muhammad Suranda

## RINGKASAN

Muhammad Suranda (1404300028/Agribisnis) dengan judul skripsi “ Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Tanaman Talas di Dusun I Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan. Penelitian ini dibimbing oleh Ibu Sasmita S.P., M.Si sebagai ketua komisi pembimbing dan Bapak Akbar Habib S.P., M.P sebagai komisi pembimbing.

Lokasi penelitian dilakukan di Dusun I Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan Untuk menganalisis seberapa besar pendapatan yang diterima petani, menganalisis kelayakan usahatani Talas, dan menganalisis bagaimana strategi pengembangan talas di Dusun I, Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam. Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*Case Study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung kelapangan. Karena Studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu atau suatu fenomena yang ditemukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah ini, penelitian ini dilaksanakan di Dusun I Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan Provinsi Sumatera Utara. Pemilihan lokasi ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan merupakan daerah yang melakukan usaha talas. Adapun populasi di daerah penelitian sebanyak 30 petani.

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian dapat disimpulkan bahwa : Dalam usahatani talas produksi rata-rata 175 kg, dengan harga Rp.3.500/kg, mendapatkan penerimaan sebesar Rp. 19.215.000 dengan rata-rata biaya produksi Rp.613.599 dan dapat dihitung pendapatannya sebesar Rp.18.579.498/ musim tanam atau 9 bulan. Di daerah penelitian budidaya talas mendapat R/C sebesar 1.043 sehingga  $R/C > 1$  dan B/C sebesar 1.0093 sehingga  $B/C > 1$  maka usahatani talas di daerah penelitian layak untuk dibudidayakan dan diusahakan. Strategi pengembangan yang harus dilakukan dalam usahatani talas adalah strategi SO (*Strength- Opportunities*), yaitu Pengoptimalan penggunaan sumberdaya supaya menghasilkan kualitas talas yang baik dan bekerjasama dengan lembaga- lembaga agar menciptakan pasar dan dapat memenuhi permintaan lokal (S1 dan O1). Serta bekerjasama juga dengan lembaga- lembaga lainnya seperti UMKM dan home industry lainnya (S2 dan O2). Kemudian menjalin kerjasama dengan industry – industry pembuat makanan ringan untuk meningkatkan permintaan lokal (S3 dan O3). Mudahnya perawatan talas dengan menghasilkan produk yang berkualitas dan memiliki banyak manfaat tentu talas akan lebih banyak dimanfaatkan oleh masyarakat(S4 dan O4). Meningkatkan pengetahuan tentang teknologi kepada petani dan menciptakan produk yang berkualitas dengan harga yang stabil dan terjangkau, talas akan lebih banyak lagi dikonsumsi oleh masyarakat ( S5 dan O5).

Kata Kunci : Analisis kelayakan usahatani, Strategi Pengembangan.

## SUMMARY

Muhammad Suranda (1404300028 / Agribusiness) with a thesis title "Analysis of Business Feasibility and Development Strategy of Taro Plants in Hamlet I Mekar Tanjung Village, Teluk Dalam District, Asahan Regency. This research was supervised by Mrs. Sasmita S.P., M.Si as the head of the supervisory commission and Mr. Akbar Habib S.P., M.P as the supervising commission.

The research location was conducted in Hamlet I, Mekar Tanjung Village, Teluk Dalam District, Asahan Regency. This research was conducted with the aim of analyzing how much income the farmers received, analyzing the feasibility of taro farming, and analyzing the strategy of developing taro in Hamlet I, Mekar Tanjung Village, Teluk Dalam District. This research method uses a case study method (Case Study), namely research conducted by looking directly at the spaciousness. Because a case study is a method that explains the type of research on a particular object during a period of time or a phenomenon found in a place that is not necessarily the same as this area, this research was conducted in Hamlet I Mekar Tanjung Village, Teluk Dalam District, Asahan Regency, North Sumatra Province. This location was chosen purposively with the consideration that Mekar Tanjung Village, Teluk Dalam Subdistrict, Asahan Regency is an area that does taro business. The population in the study area was 30 farmers.

Based on the results and discussion of the study it can be concluded that: In taro farming, the average production of 175 kg, at a price of Rp. 3,500 / kg, earns Rp. 19,215,000 with an average production cost of Rp. 613,599 and the income can be calculated as Rp. 18,579,498 / planting season or 9 months. In the research area, taro cultivation received an R / C of 1,043 so that R / C was  $1,043 > 1$  and a B / C of 1,0093 so that the B / C was  $1,0093 > 1$ , the taro farming in the research area was feasible to be cultivated and cultivated. The development strategy that must be carried out in taro farming is the SO (Strength-Opportunities) strategy, namely optimizing the use of resources in order to produce good quality taro and collaborating with institutions in order to create markets and meet local demand (S1 and O1). As well as collaborating with other institutions such as MSMEs and other home industries (S2 and O2). Then collaborate with snack-manufacturing industries to increase local demand (S3 and O3). The ease with which taro care is made by producing a quality product that has many benefits, of course taro will be more widely used by the community (S4 and O4). Increasing knowledge about technology for farmers and creating quality products at stable and affordable prices, more people will consume taro (S5 and O5).

Keywords: Farm feasibility analysis, Development Strategy.

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

MUHAMMAD SURANDA, dilahirkan di Pulau Tanjung, 01 Januari 1996 Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan, Provinsi Sumatera Utara. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Sadino dan Ibu Sri Rahyuni. Pendidikan formal yang pernah di tempuh penulis adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2002 masuk Sekolah Dasar Negeri 014647 Pulau Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam dan tamat pada tahun 2008.
2. Tahun 2008 masuk Sekolah Madrasah Tsanawiyah Swasta Pondok Pesantren At-thoyyibah Indonesia dan tamat pada tahun 2011.
3. Tahun 2011 masuk Sekolah Madrasah Aliyah Swasta Pondok Pesantren At-thoyyibah Indonesia dan tamat pada tahun 2014.
4. Tahun 2014 menempuh pendidikan di program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian , Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.
5. Tahun 2016 mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN Unit Air Batu.
6. Tahun 2019 melakukan penelitian skripsi di Dusun I Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan, Provinsi Sumatera Utara.

## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi penelitian ini guna melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan. Adapun judul Skripsi Penelitian ini adalah “**Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Tanaman Talas**”. Penelitian dilakukan di Dusun I, Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan.

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.

Medan, 01 september 2019

Penulis

## UCAPAN TERIMAH KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimah kasih yang tulus dan ikhlas kepada :

1. Kedua orang tua tercinta saya yaitu ayahanda SADINO dan Ibunda SRI RAHYUNI yang telah memberikan dukungan Doa, moril, materil, dan motivasi sehingga peduli dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Sasmita Siregar, S.P., M.Si selaku ketua komisi pembimbing skripsi.
3. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P selaku anggota komisi pembimbing skripsi.
4. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Seluruh Dosen Agribisnis Dan Pegawai Di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Kakak/ Abang sepupu saya Nuri Andriani Sp.d, Mely Lestari dan Muhammad Khairuddin S.P. yang banyak membantu dan memotivasi penulis dengan caranya sendiri.
7. Kepada seluruh teman- teman Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara stambuk 2014. Sahabat perjuangan Agribisnis 1 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu namanya yang sudah penulis anggap sebagai keluarga penulis sendiri, dan para sahabat penulis berada di bangku kuliah yang sampai saat ini selalu mendukung penulis.
8. Kepada seluruh kader terbaik senior dan alumni PK IMM FAPERTA UMSU yang selalu mendukung serta memotivasi penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

9. Kepada seluruh keluarga besar IKAPPAI (Ikatan Alumni Dan Abituren Pondok Pesantren AT- Thoyyibah Indonesia) yang selalu mensupport, memberi motivasi, memberi dukungan penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Kepada kedua adik kandung saya Khairunnisa dan Khairul fadly yang selalu mendoakan penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	
<b>SUMMARY .....</b>	
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>UCAPAN TERIMAKASIH.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	3
Tujuan Penelitian .....	3
Kegunaan Penelitian.....	4
<b>TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>5</b>
Landasan Teori.....	5
Analisis Usaha.....	7
Penerimaan.....	8
Pendapatan .....	8
Kelayakan Usaha.....	9
Analisis SWOT .....	10
Penelitian Terdahulu .....	16
Kerangka Berfikir.....	19

<b>METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>22</b>
Metode Penelitian.....	22
Metode Penentuan Lokasi Penelitian .....	22
Metode Penarikan Sampel.....	22
Metode Pengambilan Data .....	23
Metode Analisi Data .....	23
Defenisi Dan Batasan Operasional.....	29
<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>31</b>
Deskripsi Kondisi Geografis Lokasi Penelitian .....	31
Penggunaan Lahan .....	31
Keadaan Penduduk.....	33
Prasarana Desa .....	33
Karakteristik Petani Sampel .....	36
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>40</b>
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>60</b>
Kesimpulan.....	60
Saran .....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>62</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>63</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Kandungan Gizi Talas.....	7
2.	Matriks SWOT .....	15
3.	Matriks Faktor Strategi Internal dan Eksternal .....	25
4.	Jenis Penggunaan Lahan Desa .....	32
5.	Keadaan Penduduk Desa.....	33
6.	Prasarana Di Desa .....	34
7.	Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencarian .....	35
8.	Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Umur.....	36
9.	Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Luas Lahan .....	37
10.	Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Pengalaman Bertani..	38
11.	Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Tanggungan .....	39
12.	Biaya Produksi, Harga Jual, Penerimaan, Pendapatan.....	40
13.	Biaya Produksi .....	41
14.	Rincian Rata- Rata Pendapatan Permusim.....	43
15.	Matriks Faktor Strategi Internal .....	47
16.	Matriks Faktor Strategi Eksternal .....	47
17.	Gabungan Matriks Faktor Strategi Internal, Eksternal Usahatani Talas .....	48

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT .....	13
2.	Skema Kerangka Pemikiran.....	21
3.	Matriks Posisi SWOT .....	49

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Karakteristik Petani Sampel.....	63
2.	Biaya Penggunaan Pupuk .....	64
3.	Biaya Penggunaan Pestisida .....	65
4.	Biaya Penggunaan Peralatan.....	66
5.	Biaya Penyusutan Cangkul .....	67
6.	Biaya Penyusutan Tumbilang .....	68
7.	Biaya Penyusutan Parang Babat .....	69
8.	Total Biaya Penyusutan Alat .....	70
9.	Biaya Tenaga Kerja.....	71
10.	Total Biaya UsahaTani .....	72
11.	Pendapatan Dan Penerimaan Petani.....	73
12.	Pengujian R/C dan B/C .....	74
13.	Faktor Internal Dan Eksternal Di Daerah Penelitian .....	75
14.	Penilaian Rating Internal Dan Eksternal Pada SWOT.....	76

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang diandalkan, karena sektor pertanian sampai saat ini memegang peranan penting dalam menunjang perekonomian nasional. Indonesia adalah Negara agraris, hal ini ditunjukkan dengan sebagian besar rumah tangga di Indonesia menggantungkan hidupnya disektor pertanian. Di Dusun I, Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan merupakan salah satu daerah yang ada di Sumatera utara yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani, diantaranya adalah petani sawit dan sebagian juga bertani komoditi yang lainnya.

Tanaman talas merupakan tanaman pangan berupa herba menahun yang tergolong dalam suku talas- talasan (*Araceae*) yang berperawakan tegak, memiliki tinggi 1 cm atau lebih dan merupakan salah satu tanaman semusim atau sepanjang tahun. Asal mula tanaman ini berasal dari daerah Asia Tenggara dan ke beberapa pulau di samudera pasifik lainnya, kemudian terbawa oleh para migrasi penduduk. Di Indonesia talas biasa di jumpai hampir di seluruh kepulauan dan tersebar dari tepi pantai sampai pegunungan di atas 1000 mdpl, baik liar maupun di tanam.

Di Indonesia, talas di konsumsi sebagai makanan pokok dan makanan tambahan. Talas mengandung karbohidrat yang tinggi, protein, lemak serta kaya dengan vitamin. Talas mempunyai nilai ekonomis yang cukup tinggi. Talas merupakan tanaman yang semua bagian tumbuhannya dapat di manfaatkan seperti Umbi, pelepah, dan daunnya banyak dimanfaatkan sebagai bahan makanan, obat maupun pembungkus dan digunakan sebagai makanan ternak oleh

masyarakat. Daun talas biasa dimanfaatkan sebagai pakan ternak dan ikan secara langsung maupun setelah difermentasi. Tanaman talas mempunyai keterkaitan dalam pemanfaatan lingkungan dan penghijauan lingkungan karena mampu tumbuh di lahan yang agak berair sampai lahan kering.

Di Dusun I, Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan ini lah salah satu daerah yang sebahagian besar petaninya selain berkebun mereka juga membudidayakan tanaman talas. Tanaman talas di desa tersebut di budidayakan di lahan gambut.

Tanah gambut merupakan jenis\_ jenis tanah yang merupakan penumpukan sisa tumbuhan yang setengah busuk/dekomposisi yang tak sempurna dan mempunyai kandungan bahan organik yang tinggi. Tanah gambut kebanyakan berada pada lahan yang basah atau jenuh air seperti cekungan, pantai, rawa. Tanah gambut sebagian besar masih berupa hutan gambut yang di dalamnya terdapat bermacam spesies hewan dan tumbuhan. Kemampuan hutan gambut, dapat menyimpan banyak karbon. Kedalaman gambut bisa sampai 10 meter. Selain dapat menyimpan karbon dalam jumlah besar, tanah gambut juga bisa menyimpan air berkali-kali lipat dari beratnya. Sehingga berfungsi sebagai penangkal banjir saat musim hujan tiba dan menyimpan air cadangan tatkala kemarau panjang melanda.

Para petani di desa Mekar Tanjung memanfaatkan lahan gambut yang beberapa tahun sebelum nya tidak dimanfaatkan dan menjadi semak belukar, kemudian para petani memanfaatkan lahan yang sebelumnya tidak produktif sehingga menjadi lahan yang produktif dan memiliki nilai tambah untuk para petani di desa tersebut. Para petani bercocok tanam dan membudidayakan tanaman komoditi talas dan tanaman komoditi lainnya. Melihat hal ini, talas yang banyak

mengandung mafaat yang biasa menjadi bahan pokok pangan tambahan dan seluruh bagian tubuhnya dapat di manfaatkan baik itu untuk makanan ternak maupun yang lainnya, kemudian tanaman talas memiliki potensi yang tinggi untuk di kembangkan maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti tentang Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Talas (*Colocasia esculenta*L).

### **Rumusan masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang dapat dirumuskan beberapa rumusan masalah yaitu:

1. Seberapa besar pendapatan yang diterima petani talas di Dusun I, Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan ?
2. Apakah usahatani talas layak untuk diusahakan berdasarkan kelayakan ?
3. Bagaimana strategi pengembangan talas di Dusun I, Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan?

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisis seberapa besar pendapatan yang diterima petani talas di Dusun I, Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan.
2. Untuk menganalisis kelayakan usahatani Talas di Dusun I, Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan.
3. Untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan talas di Dusun I, Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam.

### **Kegunaan Penelitian**

1. Bagi Peneliti, penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan yang lebih luas mengenai kelayakan dan strategi pengembangan dan merupakan syarat guna memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bagi Petani, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan kajian dalam peningkatan usahatani talas dan menjadi pertimbangan untuk menjadikan usahatani talas menjadi usaha yang dapat dilakukan secara berkelanjutan.
3. Bagi Pembaca, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan tambahan referensi terutama untuk penyusunan penelitian selanjutnya.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Landasan Teori

Klasifikasi talas adalah sebagai berikut:

Kingdom : Plantae

Divisi : Spermatophyta

Class : Monocotyledoneae

Ordo : Arecales

Famili : Araceae

Genus : Colocasia

Spesies : Colocasia esculenta L

Tanaman talas tumbuh ideal di daerah yang bersuhu 21-27°C , kelembaban udara 50-90%. Pada kondisi optimal hasil produksinya dapat mencapai 10 ton per hektare.

Tanaman talas banyak mengandung asam perusai (asam biru atau HCN). Sistem perakaran serabut, liar dan pendek. Umbi dapat mencapai 4 kg atau lebih, berbentuk silinder atau bulat, berukuran 30 cm x 15 cm, berwarna coklat. Daunnya berbentuk perisai atau hati, lembaran daunnya 20-50 cm panjangnya, dengan tangkai mencapai 1 meter panjangnya, warna pelepah bermacam-macam. Perbungaannya terdiri atas tongkol, seludang dan tangkai (Selamet D.S, 2009).

Talas mengandung banyak senyawa kimia yang dihasilkan dari metabolisme sekunder seperti alkaloid, glikosida, saponin, minyak esensial, resin, gula dan asam-asam organik. Umbi talas mengandung pati yang mudah dicerna kira-kira sebanyak 18,2 %, sukrosa serta gula produksinya 1,42 % dan

karbohidrat sebesar 23,7 %. Sebelum mengolah talas menjadi beragam kudapan (olahan lain) dan jika salah mengolah talas bukan makanan yang dihasilkan bertambah enak tapi penderitaan yang bisa dipetik. Yang pertama diperhatikan mengurangi kadar kalsium oksalat pada talas. Kalium oksalat dari persenyawaan garam antara ion kalsium dan ion oksalat. Ion ini sangat bermanfaat untuk proses metabolisme dan untuk pertahanan internal bagian talas. Namun untuk manusia senyawa ion bisa menimbulkan gatal-gatal dan iritasi pada kulit.

Tanaman talas merupakan tanaman penghasil karbohidrat yang memiliki peranan cukup strategis tidak hanya sebagai sumber bahan pangan, dan bahan baku industri tetapi juga untuk pakan ternak. Tanaman talas memiliki nilai ekonomi yang tinggi karena hampir sebagian besar bagian tanaman dapat dimanfaatkan untuk dikonsumsi manusia. Tanaman talas yang merupakan penghasil karbohidrat berpotensi sebagai substitusi beras. Talas mempunyai peluang yang besar untuk dikembangkan karena berbagai manfaat dan dapat dibudidayakan dengan mudah sehingga potensi talas ini cukup besar (Selamet D.S, 2009).

Kandungan gizi yang terdapat pada 100 gram umbi talas terdapat dalam Tabel 1 sebagai berikut.

**Tabel 1. Kandungan gizi talas**

<b>Kandungan gizi</b>	<b>Talas mentah</b>	<b>Talas rebus</b>
Energi (kal)	120	108
Protein (g)	1,5	1,4
Lemak (g)	0,3	0,4
Hidrat arang total (g)	28,2	25,0
Serat (g)	0,7	0,9
Abu (g)	0,8	0,8
Kalsium (mg)	31	47
Fosfor (mg)	67	67
Besi (mg)	0,7	0,7
Karoten total	0	0
Vitamin B1 (mg)	0,05	0,06
Vitamin C (mg)	2	4
Air (g)	69,2	72,4
Bagian yang dimakan (%)	85	100

*Sumber : Slamet D.S dan Ig.Tarkotjo dalam Anonimus (2008), majalah gizi dan Makanan jilid 4, hal 26, Pusat Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Depkes RI.*

### **Analisis Usaha**

Analisis biaya memainkan peran sentral dalam ekonomi manajerial karena pada dasarnya setiap keputusan manajerial memerlukan perbandingan Antara biaya dan manfaat, keputusan untuk memperluas aktiva modal memerlukan perbandingan antara pendapatan yang diharapkan dari investasi tersebut dan biaya yang diperlukan untuknya (Soekartawi, 2006).

Biaya yang tidak bervariasi dengan keluaran disebut biaya tetap termasuk didalamnya bunga atas modal yang dipinjamnya, biaya sewa atas pabrik dan peralatan yang disewa, sedangkan biaya variabel bervariasi dengan perubahan dan keluaran, biaya ini adalah fungsi dari tingkat keluaran termasuk didalamnya adalah biaya seperti bahan baku, penyusutan yang dikaitkan kerja dalam jangka panjang semua biaya dengan variabel (Soekartawi, 2006).

### **Penerimaan**

Penerimaan adalah suatu nilai produk total dalam jangka waktu tertentu, baik untuk di jual maupun untuk dikonsumsi sendiri. Penerimaan dinilai berdasarkan atas perkalian antara total produksi dengan harga yang berlaku. Sedangkan pengeluaran atau biaya usahatani merupakan nilai penggunaan sarana produksi dan lain- lain yang dibebankan pada produk yang bersangkutan (Soekartawi, 2006).

### **Pendapatan**

Pendapatan (*revenues*) adalah peningkatan kotor ekuitas seorang pemilik yang berasal dari aktivitas bisnis yang dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Pada umumnya pendapatan berasal dari penjualan barang dagangan, pemberian jasa, penyewaan property, dan pemberian pinjaman uang. Pendapatan biasanya akan menyebabkan kenaikan aset. Pendapatan dapat berasal dari berbagai sumber dan disebut dengan berbagai istilah, bergantung pada bisnisnya (Weygandt dkk, 2005).

Menurut (Sukirno, 2006). Menyatakan bahwa pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil material lainnya yang berasal dari pemakaian kekayaan

atau jasa- jasa manusia yang bebas. Pendapatan umumnya adalah penerimaan- penerimaan individu atau perusahaan.

Ada 2 jenis pendapatan yaitu:

1. Pendapatan kotor ( *gross income*) adalah penerimaan seseorang atau suatu usaha selama periode tertentu sebelum dikurangi dengan pengeluaran- pengeluaran usaha.
2. Pendapatan bersih ( *Net uncome*) adalah sisa penghasilan dan laba setelah dikurangi biaya, pengeluaran dan penyisihan untuk deskripsi serta kerugian- kerugian yang biasa timbul.

### **Kelayakan Usaha**

Analisis kelayakan usaha adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Hasil analisis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha. Pengertian layak dalam penelitian ini adalah kemungkinan dari suatu gagasan usaha yang akan dilaksanakan apakah telah layak.

Usahatani dikatakan berhasil apabila usahatani tersebut dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat- alat, upah tenaga kerja, serta sarana produksi yang lain dan termasuk kewajiban kepada pihak ketiga. Dalam mengevaluasi semua faktor produksi diperhitungkan sebagai biaya demikian pula pendapatan. Sementara evaluasi kelayakan usahatani dikatakan layak jika memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Ratio Antara Penerimaan dan Biaya (R/C Ratio)

$$R/C \text{ Ratio} = TR/TC$$

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai R/C= 1, maka usahatani talas impas

Nilai R/C= 1. maka usahatani talas layak

Nilai R/C= 1, maka usahatani talas tidak layak

## 2. Ratio Antara Keuntungan dan Biaya ( B/C Ratio)

Rumus untuk mencari B/C Ratio yaitu :

$$B/C = FI/TC$$

Dimana :

B/C = Benefit/Cost Ratio

FI : Total Pendapatan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai B/C = 1, maka usahatani talas impas

Nilai B/C > 1. maka usahatani talas layak

Nilai B/C < 1, maka usahatani talas tidak layak

## **Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah identifikasih berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*). Sebelum melakukan

analisis maka diperlukan tahap pengumpulan data yang terdiri atas tiga model yaitu :

- **Matriks Faktor Strategi Internal**

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

- Susunlah dalam kolom 1 faktor- faktor internal (kekuatan dan kelemahan)
- Beri rating masing- masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi internal, mulai dari angka 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
- Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor- faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
- Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
- Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor- faktor strategi internalnya.

Hasil identifikasih faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

- **Matriks Faktor Strategi Eksternal**

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

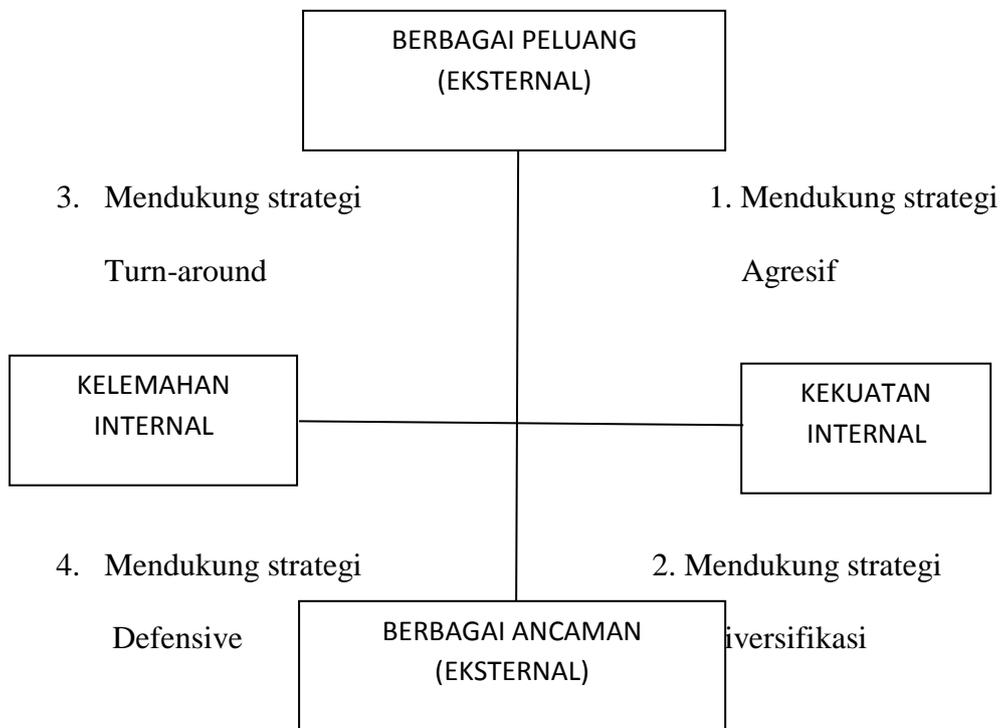
- Susunlah dalam kolom 1 faktor- faktor eksternalnya (peluang dan ancaman ).
- Beri rating dalam masing- masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi eksternal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
- Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor- faktor tersebut dalam posisi strategis perusahaan.
- Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
- Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor- faktor strategis eksternalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

- **Matriks Posisi**

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

- Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertical (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- Posisi perusahaan ditentukan dengan hasil sebagai berikut :
  - Kalau peluang lebih besar dari pada ancaman maka nilai  $x > 0$  dan sebaliknya kalau ancaman lebih besar dari pada peluang maka nilainya  $y > 0$ .
  - 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 Analisis SWOT**

Kuadran 1 : 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*).

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

Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Focus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang yang lebih baik.

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

Alat untuk menyusun faktor- faktor strategis perusahaan adalah SWOT.Matriks ini dapat 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 strategi seperti yang dijelaskan dalam Tabel 2 :

**Tabel 2. Matriks SWOT**

<b>IFAS</b> <b>EFAS</b>	<b>STRATEGI (S)</b> Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal	<b>WEAKNESSES (W)</b> Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
<b>OPPORTUNITIES (O)</b> Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	<b>STRATEGI SO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>STRATEGI WO</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<b>THREATS (T)</b> Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	<b>STRATEGI ST</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>STRATEGI WT</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan ancaman

(Rangkuti, 2015).

a. Strategi SO

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

b. Strategi ST

Ini adalah dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman

( Rangkuti, 2015).

## Penelitian Terdahulu

Menurut Dhanty Dwika Amelia (2016) dalam penelitiannya yang berjudul “ ANALISIS USAHATANI TALAS SATOIMO (*Colocasia esculenta var. antiquorum*) Studi kasus Di Desa Suka Sari Kecamatan Kabawetan Kabupaten Kepahiang. Dalam penelitian ini saudara Dhanty Dwika Amelia menggunakan metode penentuan waktu dan lokasi secara *purposive* atau secara sengaja yaitu Desa Suka Sari Kecamatan Kabawetan Kabupaten Kepahiang yang mana daerah tersebut merupakan sentra terbesar untuk pengembangan usahatani talas satoimo di Kabupaten Kepahiang yang terletak di provinsi Bengkulu. Kemudian dalam pengambilan sampel saudara Dhanty Dwika Amelia adalah menggunakan metode sensus dengan mengambil jumlah sampel responden sebanyak 25 kepala keluarga. Yang mana menurut Sukandarrumidi (2006) metode sensus itu sendiri adalah teknik pengambilan sampel dengan anggota sampel yang di ambil secara keseluruhan karena di daerah tersebut memiliki sampel yang sangat sedikit. Kemudian dalam pengambilan data peneliti menggunakan data primer dan data sekunder, yang mana data primer didapat dari hasil wawancara langsung dengan responden yaitu para petani talas di daerah penelitian dan data sekunder di dapat dari instansi yang terkait seperti Dinas Pertanian dan tanaman pangan Kabupaten Kabawetan. Kemudian dalam menganalisis data digunakan analisis secara deskriptif yaitu dengan membandingkan system pengolahan usahatani talas satoimo menurut literatur untuk melihat tingkat produktivitas usahatani di daerah penelitian tersebut.

Menurut penelitian terdahulu oleh Ngatini (2017) yang berjudul “Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Okra

(*Abelmoschus esculenta L*) di Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Penelitian ini menggunakan studi kasus (*case study*) yaitu studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu, atau suatu fenomena yang ditentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Tembung, dan Desa Saentis, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*). Peneliti tertarik menentukan daerah tersebut sebagai tempat penelitian dengan pertimbangan bahwa daerah ini merupakan daerah yang potensial bagi pengembangan tanaman okra. Pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah Kecamatan Percut Sei Tuan, masyarakat yang berada di sekitar Desa Tembung dan Desa Saentis yang terdiri dari 15 populasi petani okra. 9 petani di desa Tembung, dan 6 petani di Desa Saentis. Metode penarikan sampel ini dilakukan secara jenuh (*Sample Jenuh/Sensus*). Sensus jenuh adalah metode pengambilan sampel dimana semua anggota populasi diambil sebagai anggota sampel. Sampel jenuh disebut pula dengan sensus, artinya semua populasi dianggap sampel. Sampel jenuh biasanya digunakan apabila jumlah sampel sedikit sekitar kurang dari 30 (Efendi dan Tukiran, 2012). Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan beberapa metode, yaitu : 1. Observasi, yaitu pengamatan langsung maupun secara tidak langsung terhadap petani okra dan mengamati kegiatan tersebut. 2. Wawancara, yaitu melakukan *interview* langsung kepada petani okra dan beberapa informan lainnya untuk menggali informasi serta data yang diperlukan terkait dengan objek penelitian. 3. Studi dokumentasi,

yaitu dengan memanfaatkan dokumen- dokumen tertulis yang berbentuk tulisan dan gambar yang berkaitan dengan aspek- aspek yang di teliti oleh peneliti.

Febriano Setyawan (2008). “Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga”. Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret. Surakarta. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga, merumuskan alternatif strategi yang memungkinkan untuk diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga, menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan untuk mengembangkan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif, sedangkan teknik pelaksanaan menggunakan teknik survei. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) kekuatan utama dalam pengembangan agribisnis stroberi adalah kualitas buah stroberi yang baik dan jaringan pemasaran yang luas. Kelemahan utamanya adalah sumberdaya manusia yang relatif rendah, penggunaan bibit yang turun-temurun dan lemahnya modal. Peluang pengembangan agribisnis adalah kondisi alam yang potensial dan rencana pembuatan tapak kawasan wisata di Kecamatan Karangreja. Sedangkan ancaman bagi pengembangan agribisnis belum ada industri yang mau menjadi mitra dan kekecewaan pengunjung agrowisata kebun stroberi. (2) Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga yaitu: menambah pendidikan dan pengajaran serta permodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi untuk memenuhi permintaan

pasar; meningkatkan permodalan dan adopsi teknologi pengolahan hasil untuk meningkatkan kualitas produk olahan dan menerapkan konsep agrowisata stroberi yang lebih menarik bagi pengunjung. (3) Prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga adalah menambah pendidikan dan pengajaran serta permodalan melalui kelembagaan yang menyentuh seluruh petani untuk menurunkan fluktuasi dan meningkatkan kuantitas serta kualitas stroberi untuk memenuhi permintaan pasar.

### **Kerangka Berfikir**

Petani adalah individu-individu yang mata pencahariannya berasal dari sektor pertanian. Setiap petani memiliki karakteristik yang berbeda dengan yang lain. Perbedaan karakteristik ini dapat menimbulkan perbedaan dalam berusaha baik dari segi produksi, pendapatan yang diperoleh petani dari usahanya serta pendapatan keluarga petani (*family income*).

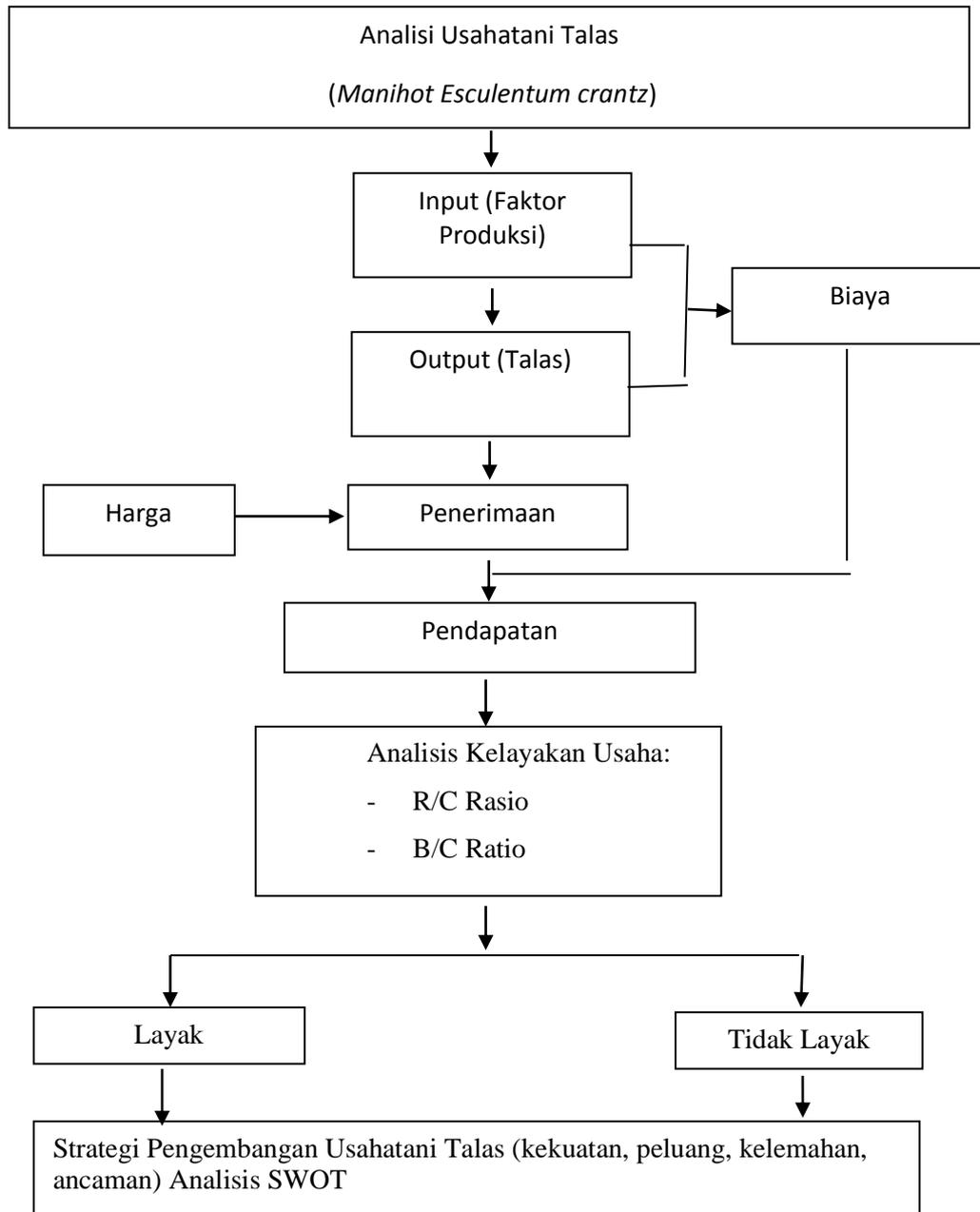
Usahatani talas yang dilakukan di Dusun I Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan merupakan salah satu bentuk usaha yang memanfaatkan umbi talas, karena talas yang paling diutamakan adalah umbinya. Dalam usahatani talas terdapat dua jenis biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam kegiatan usahatani tersebut yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tidak dipengaruhi oleh perusahaan jumlah output setiap periode, yang termasuk dalam biaya tetap adalah pajak bumi dan bangunan, sewa lahan, biaya penyusutan. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang besarnya tergantung pada besarnya produksi, yang termasuk kedalam biaya variabel adalah biaya sarana dan produksi.

Penerimaan usahatani adalah antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Pendapatan kotor usahatani (*gross farm income*) didefinisikan nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun yang tidak dijual. Pengeluaran total usahatani (*total farm expence*) didefinisikan nilai semua masukan yang habis terpakai didalam produksi. Selisih antara pendapatan kotor usahatani dan pengeluaran total usahatani disebut pendapatan bersih usahatani.

Pendapatan dalam budidaya talas adalah total penerimaan, dimana hasil produksi dikali dengan harga jual dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan dalam satu kali produksi. Talas yang dijual merupakan talas yang telah masuk beberapa kriteria panen dan jual dalam satuan kg.pendapatan usahatani dikatakan berhasil apabila usahatani tersebut dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat-alat, upah tenaga kerja, serta sarana produksi yang lain.

Pendapatan usahatani tersebut dapat dianalisis kelayakan usahanya, apakah usahatani talas yang dilakukan petani di Dusun I Desa Mekar Tanjung layak diusahakan atau tidak berdasarkan kriteri kelayakan usaha R/C Rasio. Apabila dalam jangka panjang usaha tersebut layak kemudian akan dikaji bagaimana strategi pengembangan ushatani talas berdasarkan kekuatan, peluang, kelemahan, dan ancaman dari talas menggunakan Analisis SWOT.

Dari penjelasan diatas, maka secara skematis pemikiran tersebut dapat digambarkan pada gambar berikut :



**Gambar 2.**Skema Kerangka Pemikiran Pemasaran Dan Kelayakan Usahatani Talas.

## METODE PENELITIAN

### Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*) dengan pendekatan survei. Metode studi kasus yaitu metode yang didasarkan atas fenomena atau kejadian yang terjadi di suatu daerah. Metode ini adalah kajian mendalam tentang suatu objek yang diteliti pada suatu daerah tertentu tidak sama dengan daerah lain.

### Metode Penentuan Lokasi

Metode penentuan lokasi dilakukan secara *purposive* atau secara sengaja yaitu di Dusun I Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan. Daerah ini ditentukan sebagai daerah penelitian berdasarkan *pra survey* yang dilakukan bahwa Dusun I Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam merupakan salah satu daerah yang memiliki lahan budidaya Talas di Kabupaten Asahan.

### Metode Penarikan Sampel

Pada penelitian ini, penarikan sampel menggunakan Total Sampling. Sampel dalam penelitian ini adalah petani yang melakukan usaha talas dalam satu kawasan. Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah 30 petani, dimana apabila subjeknya kurang dari 100 orang, lebih baik diambil semua (Arikunto, 2006). Jadi metode pengambilan ini mengambil keseluruhan jumlah populasi untuk dijadikan sampel (Sensus) dengan jumlah sebanyak 30 responden.

### **Metode Pengumpulan Data**

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan beberapa metode, yaitu:

1. Observasi, yaitu pengamatan langsung maupun secara tidak langsung terhadap petani talas dan mengamati kegiatan tersebut.
2. Wawancara, yaitu melakukan interview langsung kepada petani talas dan beberapa informan lainnya untuk menggali informasi serta data yang diperlukan terkait dengan objek penelitian.
3. Studi dokumentasi, yaitu dengan memanfaatkan dokumen- dokumen tertulis yang berbentuk tulisan dan gambar yang berkaitan dengan aspek- aspek yang diteliti oleh peneliti.

### **Metode Analisis Data**

Untuk masalah penelitian yang pertama yaitu pendapatan petani talas.

Untuk menghitung pendapatan petani digunakan rumus :

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan :

Pd = Pendapatan Usahatani

TR = Total Penerimaan

TC = Total Biaya ( Soekartawi, 2002)

Untuk masalah yang kedua yaitu menganalisis kelayakan usahatani talas.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2002) dalam metode analisis data suatu kelayakan usaha menggunakan R/C dengan rumus sebagai berikut :

1. Ratio Antara Penerimaan dan Biaya ( R/C Ratio)

$$R/C \text{ Ratio} = TR/TC$$

Keterangan :

R/C :Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC :Biaya Total (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai R/C = 1, maka usahatani talas impas

Nilai R/C > 1, maka usahatani talas layak

Nilai R/C < 1, maka usahatani talas tidak layak (Suratiyah,2011).

## 2. Ratio Antara Keuntungan dan Biaya (B/C Ratio)

Rumus untuk mencari B/C Ratio yaitu :

$$B/C = FI/TC$$

Dimana :

B/C : Benefit/ Coat Ratio

FI : Total Pendapatan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai B/C = 1, maka usahatani talas impas

Nilai B/C > 1, maka usahatani talas layak

Nilai B/C < 1, maka usahatani talas tidak layak (Suratiyah, 2011).

Menyelesaikan masalah ketiga tentang pengembangan talas yang dilakukan dengan analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunities, Threat*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (Strategi SO, ST, WO, dan WT).Analaisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang

(*opportunities*) namun secara kebersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*).

Sebelum melakukan analisis data seperti di atas maka terlebih dahulu dilakukan pengumpulan data dengan menggunakan metode matriks factor strategi internal dan matriks factor eksternal seperti pada Tabel 3 di bawah ini.

**Tabel 3. Matriks factor Strategi Internal/Eksternal**

<b>Faktor Strategi Internal/Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Skoring (Bobot x Rating)</b>
Kekuatan/peluang 1. 2. 3. 4. 5.			
Total skor kekuatan/peluang	1.00		
Kelemahan/Ancaman: 1. 2. 3. 4. 5.			
Total skor kelemahan/ancaman	1.00		
Selisih Kekuatan,kelemahan/Peluang/Ancaman			

- a. Tentukan faktor- faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan untuk IFAS (*Internal Strategic Faktor Analysis Summary*) dan yang menjadi peluang dan ancaman untuk EFAS (*Eksternal Strategic Faktors Analysis Summary*) dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 faktor IFAS dan EFAS).

- b. Bobot masing- masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut 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 kelemahan dan faktor ancaman adalah negative/kebalikannya. Jika ratingnya sangat besar, ratingnya adalah skala ,mulai dari 1 (*outstanding*) sampai dengan 4 (poor).
- 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 faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (poor).

Jumlah 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 industry yang sama.

#### 1. Strategi SO

Strategi SO 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 defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan cara menghindari ancaman eksternal. Matrik SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : Strategi SO (Strengths -opportunities), Strategi WO (Weaknesses- opportunities), Strategi ST (Strenghts- Threats), dan Strategi WT (Weakness- Threats),(Rangkuti,2009).

- a. Tentukan faktor- faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan untuk IFAS (Intenal 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 faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh

faktor- faktor tersebut 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 nilainya kecil ratingnya adalah -4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya beberapa skor pembobotan untuk masing- masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4.0 (outstanding) sampai dengan 1.0(poor).
- e. Jumlahnya dari skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor- faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industry yang sama.

### **Defenisi Batasan Operasional**

1. SWOT merupakan alat untuk menganalisis manajemen yang digunakan untuk mensistematisasikan masalah dan menyusun pilihan –pilihan strategi.
2. Kekuatan (Streanghts) merupakan unsure- unsur yang dika digunakan dengan baik akan mempekuat tujuan atau sasaran.
3. Kelemahan (Weakness) merupakan kekurangan yang jika dibiarkan akan menggrogoti kekuatan sehingga tujuan menjadi tidak tercapai atau gagal.
4. Peluang (opportunities) merupakan kesempatan yang ada sehingga jika kita mempergunakan kesempatan secara efektif dan tepat guna memungkinkan sasaran dapat tercapai dengan baik.
5. Ancaman (Thrats) merupakan bahaya atau gangguan yang terdapat dalam suatu system yang jika dibiarkan akan menggrogoti kekuatan yang ada dan membuat usaha semakin melemah.
6. Strategi pengembangan merupakan usaha- usaha yang dilakukan guna pengembangan talas.
7. Produksi merupakan hasil output yang diperoleh dari masukan (input) yang diproses pada suatu usahatani dalam satuan kilogram(kg).
8. Biaya produksi (Cost) merupakan seluruh biayayang dikeluarkanoleh petani selama proses produksi masih berlangsung dengan satuan rupiah (Rp).
9. Harga jual dalam suatu penelitian merupakan harga yang berlaku pada saat penelitian dalam satuan Rupiah(Rp).
10. Penerimaan merupakan harga jual yang dikalikan dengan produksi talas per kilogram dalam satuan Rupiah(Rp).

11. Pendapatan (revenue) merupakan peningkatan kotor ekuitas seorang pemilik yang berasal dari aktivitas bisnis yang dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan laba. Pada umumnya pendapatan berasal dari penjualan barang dagangan, pemberian jasa, penyewaan property, dan pemberian pinjaman uang. Pendapatan biasanya akan menyebabkan kenaikan aset.
12. Harga penjualan merupakan biaya pemasaran ditambah profit atau keuntungan yang diinginkan dari setiap lembaga pemasaran dalam saluran distribusi (Rp/Kg)
13. Petani sampel merupakan petani yang talas yang mempunyai lahan tetap.
14. Analisis kelayakan (R/C) adalah (B/C) merupakan kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Hasil analisis ini di gunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha.
15. Sampel dalam penelitian ini adalah petani talas yang ada di Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan. Penelitian ini di mulai juli 2019 sampai selesai. Lokasih penelitian adalah Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan.

## **DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN**

### **Deskripsi Kondisi Geografis Desa Mekar Tanjung**

Desa Mekar Tanjung adalah salah satu desa yang terletak di kecamatan Teluk dalam Kabupaten Asahan. Desa ini memiliki areal seluas 1.195,5 Ha, yang terdiri dari 6 wilayah bagian- bagian pemerintahan yang disebut Dusun. Desa Mekar Tanjung masuk dalam wilayah Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan dengan batas – batas wilayah sebagai berikut :

- a. Sebelah Utara : Desa Pulau Tanjung
- b. Sebelah Barat : Desa Pulau Tanjung
- c. Sebelah Timur : Desa Teluk dalam
- d. Sebelah Selatan : Desa Pulau Maria

### **Penggunaan Lahan**

Dari data Demografi, Luas wilayah desa penelitian yakni Desa Mekar Tanjung menurut fungsinya dapat dibagi menjadi areal perkebunan/ pertanian, pemukiman, peternakan, ladang/ tegalan, rawa- rawa, perkantoran, sekolah, jalan, dan lapangan sepak bola. Untuk lebih jelasnya tabel 4 di bawah ini akan dapat menggambarkan bagaimana sebaran penggunaan lahan di desa Mekar Tanjung.

**Tabel 4. Jenis penggunaan lahan di desa Mekar Tanjung**

No	Jenis Penggunaan Lahan	Luas Area	
		Ha	Presentase (%)
1	Luas wilayah perkebunan/ pertanian	1132,5	11,325
2	Luas wilayah lading/tegalan	100	1
3	Luas wilayah pemukiman	500	5
4	Luas wilayah perkantoran	3	0,03
5	Luas wilayah rawa- rawa	40	0,4
6	Luas wilayah sekolah	3	0,03
7	Luas wilayah jalan	20	0,2
8	Luas wilayah lapangan sepak bola	1,5	0,015
<b>Jumlah</b>		<b>1,800</b>	<b>100</b>

*Sumber : Kantor Desa Mekar Tanjung, 2018*

Pada Tabel 4 di atas dapat dilihat bahwa jenis penggunaan lahan untuk perkebunan/ pertanian seluas 1132,5Ha, sedangkan lahan pemukiman 500 Ha, lahan yang digunakan sebagai lading/ tegalan seluas 100 Ha (16,78 %) dan lahan yang digunakan untuk sekolah seluas 3 Ha, lahan yang di gunakan sebagai lahan perkantoran seluas 3 Ha, Menurut informasih dari kepala Desa Mekar Tanjung peternakan inilah yang sedang dimanfaatkan dengan sebaik - baiknya karena merupakan investasi yang paling baik terutama bila ada kebutuhan mendadak yang membutuhkan uang, ternaklah yang paling mudah untuk dijual. Keadaan ini sebenarnya menjadi peluang yang besar bagi masyarakat jika ingin beternak dan mengelolanya dengan baik.Hal ini juga membuktikan bahwa desa ini memiliki lahan yang luas dan masih dapat dimanfaatkan untuk lahan peternakan.

### **Keadaan Penduduk**

Penduduk daerah penelitian berjumlah 1.842 jiwa atau 535 KK, seperti tertera pada Tabel 5 berikut:

**Tabel 5. Keadaan penduduk di desa Mekar Tanjung tahun 2018**

<b>No</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah (Jiwa)</b>	<b>Persentase(%)</b>
1	Laki-Laki	947	9,47
2	Perempuan	894	8,94
<b>Jumlah</b>		<b>1.842</b>	<b>100</b>

*Sumber : Kantor Desa Mekar Tanjung, 2018*

Pada Tabel 4 menunjukkan keadaan penduduk di daerah penelitian terdiri dari laki-laki berjumlah 947 Jiwa ( 9,47 %) dan perempuan berjumlah 894 jiwa (8,94 %), ini menunjukkan bahwa di desa ini jumlah penduduk laki-laki lebih banyak daripada jumlah penduduk perempuan.

### **Prasarana Desa**

Ketersediaan prasarana desa menjadi faktor yang sangat penting dalam pembangunan masyarakat desa, serta sangat mempengaruhi perkembangan masyarakat di daerah tersebut. Semakin baik prasarana akan mengakibatkan penyediaan prasarana produksi dan pemasaran hasil peternakan/pertanian lancar, yang secara tidak langsung akan mempercepat laju pembangunan. Keadaan prasarana yang terdapat di desa penelitian dapat dilihat pada Tabel 6 berikut ini :

**Tabel 6. Prasarana di desa Mekar Tanjung, 2018**

No	Fasilitas	Prasarana	Jumlah Bangunan
1	Pendidikan	SD	2
		MI	1
2	Kesehatan	Posyandu	15
		Puskesmas	1
3	Peribadatan	Mesjid	6
		Musholla	3
		Gereja	4
		Wihara	-

*Sumber: Data monografi desa penelitian, 2018.*

Tabel 6 menunjukkan ketersediaan fasilitas desa penelitian dibidang pendidikan, kesehatan, peribadatan, dan sosial cukup baik, dimana di desa ini telah tersedia fasilitas pendidikan seperti SD (Sekolah Dasar) dan MI (Madrasah Ibtidaiyah).

Di desa ini memiliki 15 unit Posyandu dan 1 Puskesmas, padahal pusat kesehatan masyarakat ini sangat diperlukan oleh masyarakat untuk berobat maupun untuk mendapatkan penyuluhan maupun informasi kesehatan. Sarana kesehatan masih kurang memadai, harapan masyarakat kepada pemerintah agar menyediakan fasilitas kesehatan dan tenaga medis yang memadai supaya kesehatan masyarakat akan terjamin karena hal ini berkaitan dengan kualitas hidup penduduk desa tersebut.

Fasilitas peribadatan dan sosial keberadaannya cukup tersedia bagi masyarakat, namun perlu diperhatikan dalam pemakaiannya dimana mesjid

sebagai tempat beribadah dan balai desa adalah tempat pertemuan bagi masyarakat jikalau ada rapat/perkumpulan masyarakat. Daerah ini telah dapat di capai dengan angkutan roda empat. Jadi, dapat disimpulkan bahwa petani dan peternak tidak mengalami kesulitan dalam memperoleh sarana produksi dan juga dalam hal penjualan hasil, karena sarana transportasi sudah cukup tersedia dengan baik.

Mata pencaharian ataupun jenis pekerjaan penduduk di desa penelitian terdiri dari petani, PNS (Pegawai Negeri Sipil), Guru, wiraswasta buruh dan nelayan untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 7 berikut.

**Tabel 7. Distribusi penduduk menurut jenis mata pencarian di desa Mekar Tanjung tahun 2018**

No	Uraian	Jumlah Penduduk (KK)	Persentase (%)
1	PNS	15	0,15
2	Petani	800	8
3	Buruh	85	0,85
4	Beternak	35	0,35
5	Wiraswasta	25	0,25
6	Guru	10	0,1
	<b>Total</b>	<b>970</b>	<b>100</b>

*Sumber: Data Desa Mekar Tanjung, 2019*

Tabel 7 menunjukkan bahwa mayoritas penduduk desa penelitian adalah bermata pencaharian sebagai petani yaitu 800 orang, penduduk yang menjadi buruh adalah sebanyak 85 orang, sementara penduduk yang mempunyai mata pencaharian wiraswasta adalah 25 orang, yang mempunyai mata pencaharian

sebagai peternak sebesar 35 orang dan penduduk yang bermata pencaharian sebagai PNS / pensiunan sekitar 15 orang dari total jumlah penduduk.

### **Karakteristik Sampel Petani Talas**

Petani Talas yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah sebanyak 30 orang petani talas dan bertempat tinggal di Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan. Gambaran umum responden yang meliputi umur, luas lahan, pengalaman bertani dan jumlah tanggungan 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 25-59 tahun. Data petani berdasarkan umur dapat dilihat pada tabel 8 berikut :

**Tabel 8. Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Umur**

<b>Umur (Tahun)</b>	<b>Jumlah (Jiwa)</b>	<b>Persentasi (%)</b>
25 – 30	3	10
31 – 35	9	33,33
36 – 40	7	4,28
41 – 50	8	3,75
> 51	3	10
<b>Jumlah</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2019*

Dari tabel 8 di atas, terlihat bahwa petani sampel berdasarkan umur dengan tingkat umur sampel terkecil berada pada umur diantara 65-74 tahun yaitu 2 jiwa (8,70%) dan umur >75 tahun yaitu 1 jiwa (4,35%) serta sampel terbesar pada umur 45-54 tahun dengan jumlah 11 jiwa (47,83%).

## 2. Luas Lahan Petani Sampel

Komposisi luas lahan petani talas di Desa Mekar Tanjung yaitu antara 400-8000 m<sup>2</sup> yang dapat disajikan melalui Tabel 9 sebagai berikut :

**Tabel 9 . Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Luas Lahan.**

<b>Luas Lahan (m<sup>2</sup>)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentasi (%)</b>
400 – 500	10	0
800 – 1000	15	17.39
1200 – 2000	5	65.22
<b>Jumlah</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2019*

Tabel 9 di atas menunjukkan bahwa (65,22%) petani sampel memiliki luas lahan 1200- 2000 m<sup>2</sup>. Hal ini menunjukkan bahwa luas lahan petani tersedia untuk mengelola usahatani didaerah penelitian terutama talas masih merupakan lahan sempit. Adapun rata-rata luas lahan petani sampel talas adalah 2000 m<sup>2</sup>.

## 3. 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 10 berikut :

**Tabel 10. Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Pengalaman Bertani.**

<b>Pengalaman Bertani (Tahun)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentasi (%)</b>
20 – 29	4	21.73
30 – 39	16	4.35
40 – 49	7	0
> 50	3	4.35
<b>Jumlah</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2019.*

Tabel 9 memperlihatkan bahwa jumlah petani dengan jumlah pengalaman terbesar pada pengalaman 20- 29 tahun dengan jumlah petani 4 jiwa (60,87%) dan jumlah petani dengan jumlah pengalaman terendah berada pada pengalaman >50 tahun yaitu sebesar 3 jiwa (4,35%).

#### 4. 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 1-4 orang. Untuk lebih jelasnya jumlah tanggungan petani sampel di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel 11 berikut :

**Tabel 11. Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Tanggungan.**

<b>Tanggungan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentasi (%)</b>
1	11	8.70
2	12	34.78
3	6	39.13
4	1	17.39
<b>Jumlah</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2019.*

Dari tabel 11 di atas dapat dilihat bahwa petani talas paling banyak memiliki jumlah tanggungan keluarga dengan jumlah tanggungan 2 orang yaitu sebanyak 12 petani dengan persentasi 39,13% dari total sampel yang ada. Sedangkan jumlah tanggungan paling sedikit yaitu jumlah tanggungan 4 orang dengan jumlah 1 orang dengan persentasi 8,7%.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Biaya Tetap

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan dilapangan yaitu di Desa Mekar Tanjung, Kecamatan Teluk Dalam, Kabupaten Asahan dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh petani pada setiap musim tanam tidak berbeda satu sama lainnya. Berikut ini merupakan rata- rata produksi talas, harga jual talas, biaya produksi talas, penerimaan dan pendapatan petani talas yang berada di daerah penelitian yaitu Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan dapat dilihat pada Tabel 12 :

**Tabel 12. Biaya Produksi, Harga Jual, Penerimaan, Produksi, dan Pendapatan**

No	Uraian	Rataan
1	Produksi (Kg/Musim)	175
2	Harga (Rp/Kg)	3.500
3	Penerimaan (Rp/Musim)	640.500
4	Biaya Produksi (Rp/Musim)	613.599
5	Pendapatan (Rp/Musim)	616.316

*Sumber : Data Primer Diolah, 2019*

Berdasarkan Tabel 12 diatas dapat kita lihat bahwa rata- rata produksi yang dihasilkan oleh petani talas adalah 175 Kg/Musim tanam dengan harga jual Rp. 3.500 Kg. Dengan demikian petani talas mendapatkan rata- rata penerimaan sebesar Rp. 640.500 per musim tanam. Rata- rata biaya produksi yang dikeluarkan petani talas sebesar Rp. 613.599per musim tanam.Maka dari itu rata- rata pendapatan yang diperoleh petani talas adalah Rp. 616,316 per musim tanam

nya. Hal ini diperoleh dengan cara mengurangi total penerimaan dengan total biaya yang harus dikeluarkan oleh petani talas disetiap musim tanam nya.

### **Penerimaan**

Pada saat melakukan penelitian hasil produksi yang di jual petani yaitu talas yang telah diberi pupuk. Maka rata- rata produksi talas di setiap musim tanam adalah sebesar 175 Kg/Musim tanam. Harga jual satuan kg produksi talas adalah Rp.3.500 maka rata- rata penerimaan petani talas permusim tanam adalah Rp.640.500.

### **Biaya Produksi**

Biaya produksi dalam kegiatan usahatani ini mencakup biaya sewa lahan, biaya bibit, biaya pupuk, biaya tenaga kerja, pestisida, dan biaya penyusutan alat. Rata- rata biaya produksi yang dikeluarkan petani talas dalam semusim tanam adalah Rp. 613.599 rincian biaya produksi tersebut dapat dilihat pada Tabel 13 :

**Tabel 13. Biaya Produksi**

<b>No Jenis Biaya</b>	<b>Rataan</b>
1. Pupuk	273.006
2. Tenaga Kerja	275.666
3. Penyusutan Alat	4.431
4. Pestisida	60.497
<b>Total</b>	<b>613.599</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2019*

### **Biaya Pupuk**

Jenis pupuk yang digunakan dalam budidaya talas di daerah penelitian ini adalah pupuk kompos dan Npk. Jenis pupuk ini secara keseluruhan digunakan oleh petani sampel di daerah penelitian. Rata- rata biaya pupuk yang dikeluarkan 30 sampel adalah sebesar Rp. 273.006 permusim tanam.

Jumlah rata-rata pupuk Npk yang digunakan adalah 6,54 kg per musim tanam. Harga satuan pupuk ini adalah sebesar Rp.12.000/kg, dengan rata-rata biaya yang dikeluarkan adalah Rp. 273.066 per musim tanam.

### **Biaya Tenaga Kerja**

Biaya tenaga kerja dikeluarkan dalam penelitian ini adalah dalam penanaman dan pemanenan. Rata-rata biaya tenaga kerja yang dikeluarkan 30 sampel adalah Rp. 275.666 per musim tanam. Rata-rata semua tenaga kerja yang digunakan adalah 2 tenaga kerja per musim tanam mulai dari penanaman dan saat panen saja.

### **Biaya Penyusutan Alat**

Jenis alat-alat pertanian yang digunakan dalam penelitian ini adalah cangkul, tumbilang dan pisau. Jenis-jenis alat pertanian ini secara keseluruhan digunakan oleh responden. Rata-rata biaya penyusutan alat seluruhnya yang dikeluarkan oleh 30 sampel adalah Rp. 4.431.

Biaya

### **Pendapatan Usahatani Talas**

Pada dasarnya pendapatan suatu usahatani sangatlah tergantung pada pengolahan usahatani itu sendiri. Pendapatan adalah suatu selisih antara penerimaan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani talas. Besar pendapatan usahatani talas per musim dapat dilihat pada Tabel 14 :

**Tabel 14 Rincian Rata – rata Pendapatan Usahatani Talas Permusim**

No	Uraian	Jumlah Rataan (Rp)
1	Total Penerimaan	640.500
2	Total Biaya Produksi	613.599
3	Pendapatan	616.316

*Sumber : Data Primer Diolah, 2019.*

Berdasarkan Tabel 14 diatas diketahui bahwa total penerimaan rata- rata Rp. 640.500 sedangkan total rata- rata biaya produksi Rp. 613.599 dan total pendapatan rata- rata usahatani talas permusim tanam adalah sebesar Rp. 616.316.

#### **Kelayakan Usahatani Talas**

##### 1. *Revenue Cost Ratio (R/C)*

Suatu usaha dapat kita katakana layak diusahakan jika pengusaha memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukannya. Dengan manajemen yang baik maka suatu usaha itu akan dapat memberikan keuntungan yang maksimal. Demikian juga untuk ushatani talas di Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan sangat dibutuhkan manajemen yang baik untuk melaksanakan pengolahan usahanya, untuk mengetahui apakah ushatani talas yang dilakukan petani di Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan sudah layak atau tidak, maka dapat dianalisis dengan menggunakan analisis *Cost Ratio (R/C) Ratio*, dan *(B/C) Ratio* yaitu :

##### 1. Ratio Antara Penerimaan Dan Biaya (*R/C Ratio*)

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dengan criteria :

$R/C > 1$ , maka usahatani layak untuk diusahakan

$R/C = 1$ , maka usahatani impas

$R/C < 1$ , maka usahatani tidak layak untuk diusahakan

Dengan menggunakan data primer yang telah diolah maka nilai  $R/C$  dari usahatani ini adalah sebesar :

$$R/C = \frac{19.215.000}{18.406.947}$$

$$= 1,043$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai  $R/C$  sebesar 1,043. Nilai  $1,043 > 1$ , sehingga usahatani talas dilokasih penelitian layak untuk diusahakan, artinya jika setiap biaya yang dikorbankan oleh petani talas sebesar Rp. 1 maka petani akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp. 1,043

## 2. Ratio Antara Keuntungan Dengan Biaya (B/C ratio)

$$B/C = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dengan kriteria :

$B/C > 1$ , maka usahatani layak untuk diusahakan

$B/C = 1$ , maka ushatani impas

$B/C < 1$ , maka usahatani tidak layak untuk diusahakan

Dengan menggunakan data primer yang telah diolah maka nilai B/C dari usahatani ini adalah sebesar :

$$\frac{18.579.498}{B/C = 18.406.947}$$

$$= 1,0093$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai B/C sebesar 1,0093. Nilai  $1,0093 < 1$ , sehingga usahatani talas dilokasih penelitian layak untuk diusahakan, artinya jika setiap biaya yang dikorbankan oleh petani sebesar Rp 1 maka petani talas akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 1,0093.

### **Analisis SWOT**

*Analisis Faktor Internal ( Kekuatan Dan Kelemahan) dan Faktor Eksternal ( Peluang dan Ancaman) Pada Budidaya Talas di Desa Mekar Tanjung Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan.*

Berdasarkan survey dilapangan dan sesuai beberapa metode yang digunakan dalam penelitian ini, untuk mengetahui factor internal (kekuatan dan kelemahan) dan factor eksternal (kelemahan dan ancaman) pada budidaya talas. Tahapan yang pertama yang harus dilakukan adalah “Tahap Pengumpulan data”. Melalui tahapan ini maka diketahui factor internal dan eksternal sebagai berikut:

*Beberapa kekuatan pada usahatani talas*

1. Kualitas yang baik
2. Proses produksi yang sederhana
3. Harga yang terjangkau
4. Perawatan tanaman yang sangat mudah

5. Mengandung banyak manfaat

*Beberapa kelemahan pada usahatani talas*

1. Proses pemanenan yang sangat sulit
2. Infrastruktur jalan yang rusak
3. Lamanya masa panen
4. Teknologi yang kurang mendukung

*Beberapa peluang pada usahatani talas*

1. Adanya industri rumahan
2. Adanya industri makanan ringan
3. Memiliki banyak manfaat

*Beberapa ancaman pada usahatani talas*

1. Keterikatan harga jual
2. Menurun nya minat petani dalam usahatani talas
3. Jarangnya konsumen untuk mengkonsumsi talas

*Matriks Faktor Strategi Internal*

**Tabel 15 Matriks Faktor Strategi Internal**

<b>Faktor dan Elemen Strategi Internal</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot</b>	<b>Skoring (Rating x Bobot)</b>
<b>Kekuatan :</b>			
1. Kualitas yang baik	4	0,129	0,516
2. Proses produksi yang sederhana	3	0,114	0,343
3. Harga yang terjangkau	3	0,110	0,330
4. Perawatan tanaman yang sangat mudah	3	0,114	0,343
5. Mengandung banyak manfaat	4	0,110	0,440
<b>Kelemahan :</b>			
1. Proses pemanenan yang sangat sulit	2	0,114	0,228
2. Infrastruktur jalan yang rusak	2	0,124	0,248
3. Lamanya masa panen	3	0,095	0,285
4. Teknologi yang kurang mendukung	2	0,090	0,180
<b>Total Internal</b>	<b>26</b>	<b>1,00</b>	<b>2,913</b>

*Sumber: Data diolah 2019*

*Matriks Faktor Strategi Eksternal*

**Tabel 16 Matriks Faktor Strategi Eksternal**

<b>Faktor dan Elemen Strategi Eksternal</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot</b>	<b>Skoring (Rating x Bobot)</b>
<b>Peluang :</b>			
1. Adanya industry rumahan	4	0,180	0,72
2. Adanya industry makanan ringan	3	0,160	0,48
3. Memiliki banyak manfaat	3	0,160	0,48
<b>Ancaman :</b>			
1. Keterikatan harga jual	2	0,150	0,3
2. Menurun nya minat petani dalam usahatani talas	2	0,170	0,34
3. Jarangnya konsumen untuk mengkonsumsi talas	3	0,180	0,54
<b>Total Eksternal</b>	<b>17</b>	<b>1,00</b>	<b>0,54</b>

*Sumber : Data diolah 2019*

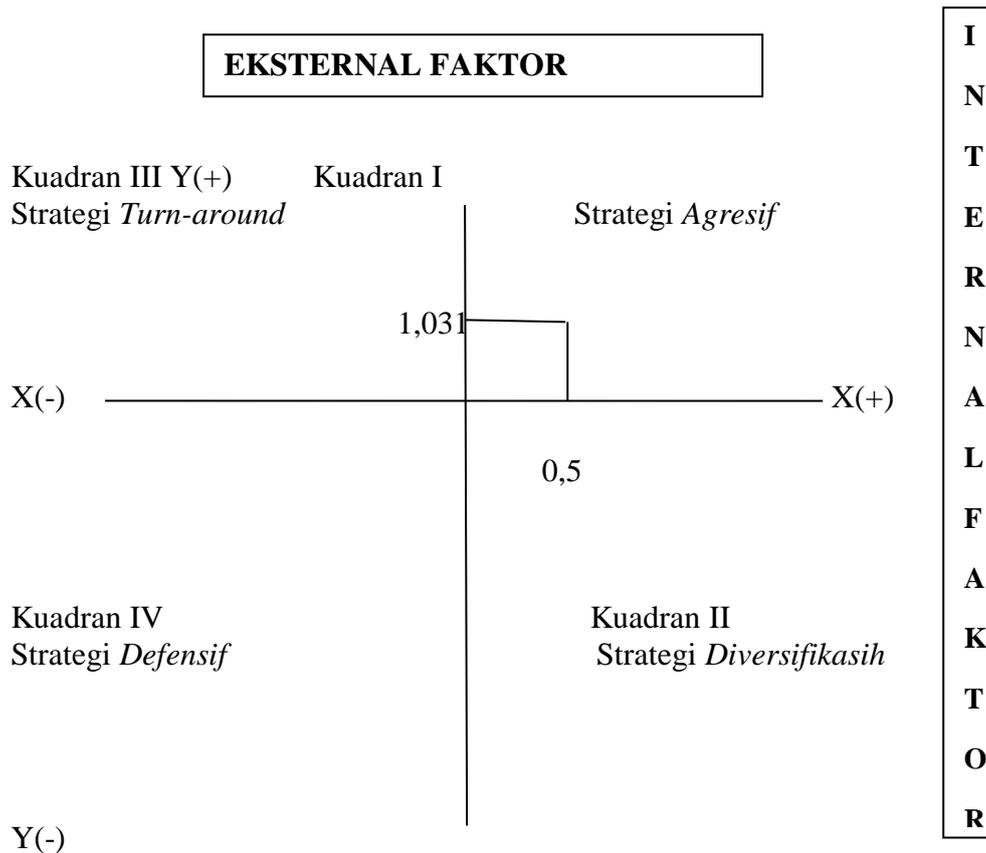
**Tabel 17 Gabungan Matriks Faktor Strategi Internal- Eksternal Usahatani Talas Di Desa Mekar Tanjung**

<b>Faktor dan Elemen Strategi</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot</b>	<b>Skoring (Rating x Bobot)</b>
<b>Kekuatan :</b>			
1. Kualitas yang baik	4		
2. Proses produksi yang sederhana	3	0,129	0,516
3. Harga yang terjangkau	3	0,114	0,343
4. Perawatan tanaman yang sangat mudah	3	0,110	0,330
5. Mengandung banyak manfaat	4	0,114	0,343
		0,110	0,440
<b>Total skor Kekuatan</b>	<b>17</b>	<b>0,577</b>	<b>1,972</b>
<b>Kelemahan :</b>			
1. Harga yang sangat rendah	2	0,114	0,228
2. Proses pemanenan yang sangat sulit	2	0,124	0,248
3. Infrastruktur jalan yang rusak	3	0,095	0,285
4. Teknologi yang kurang mendukung	2	0,090	0,180
<b>Total skor kelemahan</b>	<b>9</b>	<b>0,423</b>	<b>0,941</b>
<b>Selisih Kekuatan- Kelemahan</b>			<b>1,031</b>
<b>Peluang:</b>			
1. Adanya industry rumahan	4	0,180	0,72
2. Adanya industry makanan ringan	3	0,160	0,48
3. Memiliki banyak manfaat	3	0,160	0,48
<b>Total skor peluang</b>	<b>10</b>	<b>0,5</b>	<b>1,68</b>
<b>Ancaman:</b>			
1. Banyaknya jenis talas	2	0,150	0,3
2. Menurun nya minat petani dalam usahatani talas	2	0,170	0,34
3. Jarangnya konsumen untuk mengkonsumsi talas	3	0,180	0,54
<b>Total skor ancaman</b>	<b>7</b>	<b>0,5</b>	<b>1,18</b>
<b>Selisih Peluang – Ancaman</b>			<b>0,5</b>

Sumber : Data diolah 2019

Setelah melakukan perhitungan bobot dari setiap masing- masing faktor internal maupun eksternal kemudian dianalisis dengan menggunakan matriks

posisi. Matrik ini digunakan untuk melihat posisi strategis pengembangan budidaya talas di Desa Mekar Tanjung. Berdasarkan table diperoleh nilai  $X > 0$  yaitu 0,5 dan nilai  $Y > 0$  yaitu 1,031. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada *Koordinat Cartesius* berikut ini.



**Gambar 3. Matriks Posisi SWOT**

Dari hasil matrik internal-eksternal yang diperoleh dari total skor pembobotan pada usahatani talas di Desa Mekar Tanjung adalah untuk faktor internal, bernilai 0,72 yang artinya nilai ini adalah selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Untuk faktor eksternal, bernilai 0,5 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara

peluang dan ancaman dimana ternyata nilai peluang lebih besar daripada ancaman.

Hasil ini menunjukkan bagaimana usahatani talas ini berada pada daerah I (*Strategi Agresif*). Situasi pada daerah I ini adalah situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan pada kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Strategi agresif ini lebih focus kepada SO (*Strength Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

### Tahap Analisis Data

**Tabel 18 Matriks SWOT**

<b>INTERNAL</b>	<b>STRENGTHS (S)</b> 1. Kualitas yang baik 2. Proses produksi yang sederhana 3. Harga yang terjangkau 4. Perawatan tanaman yang sangat mudah 5. Mengandung banyak manfaat	<b>WEAKNESSES (W)</b> 1. Proses pemanenan yang sangat sulit 2. Infrastruktur jalan yang rusak 3. Transportasi yang tidak mendukung 4. Lamanya masa panen
<b>EKSTERNAL</b>		
<b>OPPORTUNITIES (O)</b> 1. Adanya industry rumahan 2. Adanya industry makanan	<b>STRATEGI SO</b> 1. Dengan proses produksi yang sederhana akan menambah minat pelaku usaha industry rumahan untuk mengolah	<b>STRATEGI WO</b> 1. Pengoptimalan penggunaan sumberdaya supaya menghasilkan kualitas talas yang terbaik dan bekerjasama dengan

<p>ringan</p> <p>3. Memiliki banyak manfaat</p>	<p>talas menjadi olahan-olahan seperti keripik talas (S1 dan O1)</p> <p>2. Dengan harga yang terjangkau akan meningkatkan produksi industry- industry makanan ringan untuk lebih banyak lagi mengolah talas menjadi berbagai macam makanan ringan dari bahan dasar talas seperti biskuit talas(S2 dan O2)</p> <p>3. Perawatan tanaman yang mudah serta memiliki banyak manfaat kan menambah daya tarik petani untuk melakukan usahatani talas (S3 dan O3)</p> <p>4. Tanaman yang hampir seluruh bagiannya dapat dimanfaatkan dan memiliki harga yang stabil akan menambah nilai konsumsi masyarakat untuk mengonsumsi talas(S4 dan O4).</p>	<p>lembaga- lembaga agar menciptakan pasar dan dapat memenuhi permintaan lokal(W1 dan O1).</p> <p>2. Bekerjasama dengan lembaga- lembaga UMKM untuk meningkatkan produksi industry rumahan(W2 dan O2).</p> <p>3. Menjalin kerjasama dengan pabrik- pabrik pengolah makana ringan untuk menambah nilai jual talas dengan adanya produk olahan talas(W3 dan O3).</p> <p>4. Dengan perawatan tanaman yang mudah dapat meningkatkan pemanfaatan talas sebagai tanaman yang memiliki multiguna yang hampir keseluruhan bagiannya nya dapat dimanfaatkan, untuk meningkatkan nilai konsumsi masyarakat terhadap talas(W4 dan O4).</p> <p>5. Dengan meningkatkan pengetahuan tentang teknologi dan menciptakan produk yang berkualitas dengan harga yang stabil dan terjangkau, talas akan lebih banyak lagi dikonsumsi oleh masyarakat(W5 dan O5).</p>
---	---	--

THREATS(T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keterikatan harga jual</li> <li>2. Menurun nya minat petani dalam usahatani talas</li> <li>3. Jarangnya konsumen untuk mengkonsumsi talas</li> <li>4. Teknologi yang kurang mendukung</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas talas yang terbaik akan menjadikan talas yang berkualitas tinggi dengan banyaknya jenis talas yang ada(S1,S4)</li> <li>2. Melakukan kerjasama terhadap lembaga-lembaga penyuluh untuk meningkatkan daya tarik petani dalam melakukan budidaya talas(S1,S2,S4).</li> <li>3. Membuat berbagai macam olahan yang menarik yang berkualitas tinggi(S1,S2,S4).</li> <li>4. Adanya teknologi yang mendukung budidaya talas supaya menghasilkan kualitas talas yang terbaik(S1,S2,S3, S4)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengoptimalan sumberdaya untuk meningkatkan kualitas dan menekan biaya produksi.</li> <li>2. Bekerjasama dengan lembaga –lembaga atau pemerintah untuk membuka pasar baru.</li> <li>3. Menciptakan produk yang berkualitas dan terciptanya banyak pasar untuk mencapai konsumen menengah ke atas.</li> <li>4. Menciptakan konsumsi baru untuk pengganti sarapan ataupun cemilan dengan mengkonsumsi talas.</li> <li>5. Mensosialisasikan talas kepada masyarakat umum agar tetap mengkonsumsi talas walaupun talas hanya makanan biasa tetapi memiliki banyak manfaat.</li> </ol>

### Tahap Pengambilan Keputusan

Tahap terakhir yaitu tahap “pengambilan keputusan” yaitu tahap yang bertujuan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matrik SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan acuan untuk dapat meningkatkan

strategi pengembangan usahatani talas didaerah penelitian. Adapun strategi yang dimaksud adalah:

### **Strategi SO**

1. Kualitas talas yang baik akan meningkatkan permintaan lokal (S1 dan O1).
  - a. Strategi (Pengoptimalan penggunaan sumberdaya supaya menghasilkan kualitas talas yang baik dan bekerjasama dengan lembaga- lembaga agar menciptakan pasar dan dapat memenuhi permintaan lokal).
2. Dengan proses produksi yang sederhana akan menambah minat pelaku usaha industri rumahan untuk mengolah talas menjadi olahan-olahan seperti keripik talas (S2 dan O2).
  - a. Strategi (Bekerjasama dengan lembaga- lembaga UMKM untuk meningkatkan produksi talas di industri rumahan).
3. Dengan harga yang terjangkau akan meningkatkan produksi industry- industry makanan ringan untuk lebih banyak lagi mengolah talas menjadi berbagai macam makanan ringan dari bahan dasar talas seperti biskuit talas(S3 dan O3).
  - a. Strategi (Menjalin kerjasama dengan pabrik- pabrik pengolah makanan ringan untuk menambah nilai jual talas dengan adanya produk olahan – olahan dari bahan dasar talas).
4. Perawatan tanaman yang mudah serta memiliki banyak manfaat kan menambah daya tarik petani untuk melakukan usahatani talas (S4 dan O4).
  - a. Strategi (Dengan perawatan tanaman yang mudah dapat meningkatkan pemanfaatan talas sebagai tanaman yang memiliki multiguna yang

hampir keseluruhan bagiannya nya dapat dimanfaatkan, untuk meningkatkan nilai konsumsi masyarakat terhadap talas).

5. Tanaman yang hampir seluruh bagiannya dapat dimanfaatkan dan memiliki harga yang stabil akan menambah nilai konsumsi masyarakat untuk mengonsumsi talas( S5 dan O5).
  - a. Strategi (Dengan meningkatkan pengetahuan tentang teknologi dan menciptakan produk yang berkualitas dengan harga yang stabil dan terjangkau, talas akan lebih banyak lagi dikonsumsi oleh masyarakat).

### **Strategi WO**

1. Pengoptimalan penggunaan sumberdaya supaya menghasilkan kualitas talas yang terbaik dan bekerjasama dengan lembaga- lembaga agar menciptakan pasar dan dapat memenuhi permintaan lokal(W1 dan O1).
  - a. Strategi ( Mengoptimalkan penggunaan sumberdaya dan menjalin kerjasama dengan pemerintah atau lembaga lainnya supaya dapat menciptakan pasar dan dapat memenuhi permintaan lokal).
2. Bekerjasama dengan lembaga- lembaga UMKM untuk meningkatkan produksi industry rumahan(W2 dan O2).
  - a. Strategi ( Dengan adanya kerjasama dengan lembaga- lembaga UMKM akan meningkatkan produksi talas terhadap permintaan dari pelaku UMKM dan lainnya)
3. Menjalinkan kerjasama dengan pabrik- pabrik pengolah makana ringan untuk menambah nilai jual talas dengan adanya produk olahan talas(W3 dan O3).

- a. Strategi ( Dengan adanya kerjasama dengan pabrik- pabrik industry pengolah makanan ringan akan dapat menambah nilai jual talas dengan berbagai macam produk olahan berbahan baku talas).
4. Dengan perawatan tanaman yang mudah dapat meningkatkan pemanfaatan talas sebagai tanaman yang memiliki multiguna yang hampir keseluruhan bagiannya nya dapat dimanfaatkan, untuk meningkatkan nilai konsumsi masyarakat terhadap talas(W4 dan O4).
    - a. Strategi ( perawatan yang mudah serta talas yang memiliki banyak kegunaan, karena hampir semua bagian tanaman tersebut dapat dimanfaatkan ,tentu dapat meningkatkan nilai konsumsi masyarakat terhadap talas).
  5. Dengan meningkatkan pengetahuan tentang teknologi dan menciptakan produk yang berkualitas dengan harga yang stabil dan terjangkau, talas akan lebih banyak lagi dikonsumsi oleh masyarakat(W5 dan O5).
    - a. Strategi (Meningkatkan pengetahuan tentang teknologi dan menciptakan produk yang berkualitas dengan harga yang terjangkau akan menambah daya tarik masyarakat untuk mengkonsumsi talas).

### **Strategi ST**

1. Meningkatkan kualitas produk dan keahlian karyawan akan menjadikan talas yang berkualitas tinggi dengan banyaknya jenis talas yang ada(S1,S4).
  - a. Strategi ( Menambah pengetahuan atau menggunakan tenaga kerja yang ahli dibidang pertanian untuk meningkatkan kualitas talas yang ada di daerah penelitian.

2. Melakukan kerjasama terhadap lembaga- lembaga penyuluh untuk meningkatkan daya tarik petani dalam melakukan budidaya talas(S1,S2,S4).
  - a. Strategi ( Menambah pengetahuan untuk meningkatkan kualitas produk yang terbaik akan menambah daya tarik lembaga- lembaga penyuluh untuk member pengetahuan lebih dalam mengenai budidaya talas ).
3. Membuat berbagai macam olahan yang menarik yang berkualitas tinggi(S1,S2,S3,S4).
  - a. Strategi ( Dengan adanya kerjasama dengan pelaku UMKM dan industry rumahan lain nya akan meningkatkan nilai produksi talas di daerah penelitian).

### **Strategi WT**

1. Pengoptimalan sumberdaya untuk meningkatkan kualitas dan menekan biaya produksi.
2. Bekerjasama dengan lembaga –lembaga atau pemerintah untuk membuka pasar baru.
3. Menciptakan produk yang berkualitas dan terciptanya banyak pasar untuk mencapai konsumen menengah ke atas.
4. Menciptakan konsumsi baru untuk pengganti sarapan ataupun cemilan dengan mengkonsumsi talas.
5. Mensosialisasikan talas kepada masyarakat umum agar tetap mengkonsumsi talas walaupun talas hanya makanan biasa tetapi memiliki banyak manfaat.

## Strategi pengembangan talas di Desa Mekar Tanjung

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 usaha atau bisnis mampu memanfaatkan SDA dan penggunaan tidak berlebihan dan juga pemerintah yang meminimalkan system birokrasi dalam mendirikan usaha (berbisnis).

Dalam menentukan “strategi pengembangan usaha” 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 diperusahaan tersebut, misalnya strategi operasional, strategi keunggulan produk, dan strategi yang berkaitan dengan keuangan dan lain- lain.

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

1. Strategi yang pertama adalah pilihan strategi yang berorientasi pada *product leadership* ( keunggulan program ), 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 kategori ini yang paling utama adalah membangun hubungan yang intim dengan para pelanggannya, dengan harapan akan terciptanya relasi yang langgeng dan berkelanjutan.

Berdasarkan analisis strategi diatas, maka adapun program program yang dapat dilakukan untuk mengembangkan budidaya talas adalah :

- a. Kualitas talas yang baik akan meningkatkan permintaan lokal (S1 dan O1).
  - Strategi (Pengoptimalan penggunaan sumberdaya supaya menghasilkan kualitas talas yang baik dan bekerjasama dengan lembaga- lembaga agar menciptakan pasar dan dapat memenuhi permintaan lokal).
- b. Dengan proses produksi yang sederhana akan menambah minat pelaku usaha industri rumahan untuk mengolah talas menjadi olahan-olahan seperti keripik talas (S2 dan O2).
  - Strategi (Bekerjasama dengan lembaga- lembaga UMKM untuk meningkatkan produksi talas di industri rumahan).
- c. Dengan harga yang terjangkau akan meningkatkan produksi industry- industry makanan ringan untuk lebih banyak lagi mengolah talas

menjadi berbagai macam makanan ringan dari bahan dasar talas seperti biskuit talas(S3 dan O3).

- Strategi (Menjalin kerjasama dengan pabrik- pabrik pengolah makanan ringan untuk menambah nilai jual talas dengan adanya produk olahan – olahan dari bahan dasar talas).
- d. Perawatan tanaman yang mudah serta memiliki banyak manfaat kan menambah daya tarik petani untuk melakukan usahatani talas (S4 dan O4).
- Strategi (Dengan perawatan tanaman yang mudah dapat meningkatkan pemanfaatan talas sebagai tanaman yang memiliki multiguna yang hampir keseluruhan bagiannya nya dapat dimanfaatkan, untuk meningkatkan nilai konsumsi masyarakat terhadap talas).
- e. Tanaman yang hampir seluruh bagiannya dapat dimanfaatkan dan memiliki harga yang stabil akan menambah nilai konsumsi masyarakat untuk mengonsumsi talas ( S5 dan O5).
- Strategi (Dengan meningkatkan pengetahuan tentang teknologi dan menciptakan produk yang berkualitas dengan harga yang stabil dan terjangkau, talas akan lebih banyak lagi dikonsumsi oleh masyarakat).

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Dalam usahatani talas produksi rata-rata 175 kg, dengan harga Rp.3.500/kg, mendapatkan penerimaan sebesar Rp. 19.215.000 dengan rata-rata biaya produksi Rp.613.599 dan dapat dihitung pendapatannya sebesar Rp.18.579.498/ musim tanam atau 9 bulan.
2. Didaerah penelitian budidaya talas mendapat R/C sebesar 1.043 sehingga  $R/C 1.043 > 1$  dan B/C sebesar 1.0093 sehingga  $B/C 1.0093 > 1$  maka usahatani talas didaerah penelitian layak untuk dibudidayakan dan diusahakan.
  - b. Strategi pengembangan yang harus dilakukan dalam usahatani talas adalah strategi SO (*Strength- Opportunities*), yaitu Pengoptimalan penggunaan sumberdaya supaya menghasilkan kualitas talas yang baik dan bekerjasama dengan lembaga- lembaga agar menciptakan pasar dan dapat memenuhi permintaan lokal (S1 dan O1). Serta bekerjasama juga dengan lembaga- lembaga lainnya seperti UMKM dan home industry lainnya (S2 dan O2). Kemudian menjalin kerjasama dengan industry – industry pembuat makanan ringan untuk meningkatkan permintaan lokal (S3 dan O3). Mudahnya perawatan talas dengan menghasilkan produk yang berkualitas dan memiliki banyak manfaat tentu talas akan lebih banyak dimanfaatkan oleh masyarakat(S4 dan O4). Meningkatkan pengetahuan tentang teknologi kepada petani dan menciptakan produk yang berkualitas dengan harga yang stabil dan

terjangkau, talas akan lebih banyak lagi dikonsumsi oleh masyarakat (S5 dan O5).

### **Saran**

1. Kepada pengelola usaha budidaya talas agar tetap membudidayakan talas dengan mengoptimalkan sumberdaya yang ada, kemudian bekerjasama dengan para pelaku usaha home industry dan UMKM serta pabrik- pabrik pengolah makanan ringan untuk meningkatkan permintaan lokal dan terciptanya pasar yang baru yang lebih luas lagi, kemudian kembangkanlah talas karena talas merupakan tanaman yang seluruh bagian tumbuhannya dapat dimanfaatkan serta talas bias sebagai pengganti nasi untuk di konsumsi karena mengandung karbohidrat yang cukup tinggi serta memiliki manfaatn lainnya.
2. Kepada pemerintah agar kiranya memperhatikan petani talas didaerah penelitian seperti member bantuan baik itu berupa pupuk atau memperbaiki infrastruktur jalan supaya proses pemasaran talas lebih mudah sampai kepada konsumen dan pengembangan budidaya talas didaerah penelitian dapat berkembang lagi, dan memberi pengetahuan lebih dalam lagi mengenai budidaya talas melalui team penyuluh supaya para petani bias meningkatkan kualitas produk yang terbaik yang memiliki kualitas yang tinggi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S., 2006. *Prosedur Penelitian*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Dhanty Dwika Amelia, (2016).”*Analisis Usahatani Talas Stoimo di Desa Suka Sari Kabupaten Kepahiang*”.Fakultas Pertanian. Universitas Dehasen Bengkulu.
- Febriano Setyawan, (2008).“*Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi diKabupaten Purbalingga*”.Fakultas Pertanian. Universitas Sebelas Maret
- Habib, 2017. *Analisis pendapatan dan strategi pengembangan tanaman ubi jalar sebagai pendukung program diversifikasi pangan sumatera utara*. Jurnal ilmu pertanian . Medan.
- Jafar. M. H. 2010. *Bisnis Ubi Kayu Indonesia*.Cetakan pertama PT Pustaka Sinar Harapan. Jakarta.
- Ngatini, 2017.*Analisis Kelayakan Usaha Dan Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Okra( Abelmoschus esculenta)*. Penelitian skripsi. Medan
- Rangkuti, 2015.*Analisis SWOT*. Teknik Membeda Kasus Bisnis, Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Selamet D.S,2009. *Klasifikasih Tanaman Talas Dan Nilai Gizi Tanaman Talas*.majalah gizi dan makanan jilid 4, hal 26, Pusat Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Depkes RI.  
Jakarta.
- Soekartawi, 2006.*Analisis Usahatani*.Penerbit Universitas Indonesia.UI-Press.  
Jakarta.
- , 2002. *Prinsip Dasar Manajemen Pemasaran Hasil- hasil Pertanian*.

Teori dan Aplikasinya. Edisi Revisi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Suratiyah, K. 2011. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta.

Weygandt dkk, 2005. *Dasar-dasar Hortikultura*. Bumi Aksara. Jakarta.

### Lampiran 1. Karakteristik Petani Sampel

No Sampel	Nama Sampel	Luas Lahan (m <sub>2</sub> )	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Pengalaman (Bulan)	Jumlah Tanggungan
1	Badar	350	35	Laki-laki	SD	45	2
2	Poniman	200	45	Laki-laki	SMA	36	1
3	Tambeng	400	35	Laki-laki	SMP	36	2
4	Ponidi	250	36	Laki-laki	SMP	45	3
5	Sarwo	400	27	Laki-laki	SMA	27	1
6	Edi	350	27	Laki-laki	SMA	27	1
7	Ari	350	25	Laki-laki	S1	27	1
8	Fikri	200	51	Laki-laki	SD	36	1
9	Turep	250	35	Laki-laki	SMP	36	2
10	Ponirin	250	54	Laki-laki	SD	36	1
11	meka	350	32	Laki-laki	SMP	45	3
12	Sukerlan	350	34	Laki-laki	SMP	45	2
13	Sudarman	200	37	Laki-laki	SMP	36	2
14	Ariadi	200	48	Laki-laki	SD	27	1
15	Mugi	250	41	Laki-laki	SMP	27	2
16	Kemat	300	49	Laki-laki	SMP	36	1
17	Sukino	350	39	Laki-laki	SMP	36	2
18	Suwarno	200	35	Perempuan	SMP	36	2
19	Paiman	250	33	Perempuan	SMP	36	2
20	Ramini	250	37	Perempuan	SD	36	1
21	Mariani	350	54	Laki-laki	SD	36	2
22	Sopiyah	200	40	Laki-laki	SD	36	2
23	Wagino	200	43	Laki-laki	SMP	36	1
24	Nasan	300	29	Laki-laki	SMA	36	2
25	Saher	350	32	Laki-laki	SD	36	3
26	Sugiono	200	45	Laki-laki	SD	36	3
27	Misnan	250	39	Laki-laki	SD	27	1
28	Muliyadi	200	37	Laki-laki	SMP	27	3
29	Ponirin	300	31	Laki-laki	SMP	27	4
30	Sisu Paino	300	39	Laki-laki	SMP	27	3
Jumlah Rata-rata		<b>8.350 278,4</b>	<b>1.144 38,133 3</b>			<b>1.071 35,7</b>	<b>57 1,9</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

## Lampiran 2. Biaya Penggunaan Pupuk

No Sampel	Luas Lahan (m <sup>2</sup> )	Penggunaan Pupuk							
		Jumlah Penggunaan (Kg)				Harga (Rp)			
		Jenis Pupuk	Npk	Kompos	Za	Npk	Za	Kompos	Biaya (Musim)
1	350	Za, Kompos	-	150	13	-	125.500	130.000	225.500
2	200	Npk, Kompos	13	100	-	156.000	-	100.000	256.000
3	400	Npk, Kompos	13	200	-	156.000	-	200.000	356.000
4	250	Za, Kompos	-	130	10	-	125.500	130.000	225.500
5	400	Za, Kompos	-	200	15	-	125.500	200.000	325.500
6	350	Npk, Kompos	15	150	-	150.000	-	150.000	300.000
7	350	Npk, Kompos	15	150	-	156.000	-	150.000	306.000
8	200	Za, Kompos	-	100	10	-	130.000	100.000	230.000
9	250	Za, Kompos	-	110	10	-	130.000	110.000	240.000
10	250	Npk, Kompos	13	110	-	150.000	-	110.000	260.000
11	350	Za, Kompos	-	150	15	-	125.500	150.000	275.500
12	350	Za, Kompos	-	150	15	-	125.500	150.000	275.500
13	200	Za, Kompos	-	100	15	-	125.500	100.000	325.500
14	200	Za, Kompos	-	100	15	-	125.500	100.000	325.500
15	250	Npk, Kompos	15	110	-	156.000	-	110.000	266.000
16	300	Za, Kompos	-	120	15	-	130.000	120.000	250.000
17	350	Za, Kompos	-	150	15	-	125.500	150.000	275.500
18	200	Za, Kompos	-	100	10	-	125.500	150.000	275.500
19	250	Za, Kompos	-	130	10	-	125.500	130.000	255.500
20	250	Npk, Kompos	13	130	-	150.000	-	130.000	280.000
21	350	Npk, Kompos	13	150	-	150.000	-	150.000	300.000
22	200	Npk, Kompos	15	100	-	150.000	-	100.000	250.000
23	200	Npk, Kompos	15	100	-	150.000	-	100.000	250.000
24	300	Npk, Kompos	13	120	-	150.000	-	120.000	270.000
25	350	Npk, Kompos	13	150	-	150.000	-	150.000	300.000
26	200	Za, Kompos	-	100	10	-	130.000	100.000	230.000
27	250	Za, Kompos	-	110	10	-	125.500	110.000	235.500
28	200	Npk, Kompos	15	100	-	156.000	-	150.000	306.000
29	300	Npk, Kompos	15	120	-	156.000	-	120.000	276.000
30	300	Za, Kompos	-	120	15	-	125.500	120.000	245.500
<b>Jumlah Rata-rata</b>	<b>8.350 278,4</b>		196 6,54	3.702 123,4	203 6,77	2.136.00 0 71.200	2.026.00 0 67.534	3.890.000 129.666	8.192.000 273.066

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

## Lampiran 3. Biaya Penggunaan Pestisida

No Sam pel	Luas Lahan (m <sup>2</sup> )	Penggunaan Pestisida					
		Jumlah Penggunaan			Harga		
		Jenis Pestisida	Rondap (ml)	Gram okson (ml)	Rondap (Rp)	Gramokso n (Rp)	Biaya (Musim)
1	350	Rondap	250	-	65.000	-	65.000
2	200	Gramokson	-	100	-	75.000	75.000
3	400	Gramokson	-	200	-	150.00	150.000
4	250	Rondap	250	-	45.500	-	45.500
5	400	Rondap	300	-	130.000	-	130.000
6	350	Rondap	300	-	65.000	-	65.000
7	350	Rondap	300	-	65.000	-	65.000
8	200	Rondap	300	-	45.000	-	45.000
9	250	Gramokson	-	150	-	75.000	75.000
10	250	Gramokson	-	150	-	75.000	75.000
11	350	Gramokson	-	150	-	85.500	85.500
12	350	Rondap	250	-	65.000	-	65.000
13	200	Rondap	250	-	45.000	-	45.000
14	200	Rondap	250	-	45.000	-	45.000
15	250	Rondap	300	-	45.500	-	45.500
16	300	Rondap	300	-	65.000	-	65.000
17	350	Rondap	300	-	65.000	-	65.000
18	200	Gramokson	-	150	-	75.000	75.000
19	250	Gramokson	-	200	-	75.000	75.000
20	250	Gramokson	-	150	-	75.000	75.000
21	350	Gramokson	-	150	-	85.500	85.500
22	200	Rondap	300	-	45.000	-	45.000
23	200	Gramokson	-	110	-	75.000	75.000
24	300	Gramokson	-	110	-	85.000	85.000
25	350	Rondap	250	-	65.000	-	65.000
26	200	Rondap	250	-	45.000	-	45.000
27	250	Rondap	300	-	45.500	-	45.500
28	200	Rondap	300	-	45.000	-	45.000
29	300	Gramokson	-	150	-	85.000	85.000
30	300	Gramokson	-	150	-	85.000	85.000
<b>Juml ah Rata an</b>	<b>8.350 278,4</b>		8150 271.6666	1.920 64	990.500 33.016	1.176.000 39.200	2.092.000 60.497

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

**Lampiran 4. Biaya Penggunaan Peralatan**

No Sampel	Jenis Peralatan								
	Cangkul			Tumbilang			Parang Babat		
	Unit	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Unit	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Unit	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1	2	85.000	170.000	2	70.000	70.000	1	55.000	55.000
2	2	75.000	150.000	1	75.000	75.000	1	65.000	65.000
3	2	75.000	150.000	2	70.000	140.000	2	65.000	130.000
4	1	85.000	85.000	1	70.000	70.000	1	55.000	55.000
5	2	85.000	170.000	2	75.000	150.000	2	65.000	130.000
6	1	75.000	75.000	2	75.000	75.000	1	55.000	55.000
7	1	85.000	85.000	2	70.000	70.000	1	65.000	65.000
8	1	75.000	75.000	1	70.000	70.000	1	55.000	55.000
9	1	85.000	85.000	1	75.000	75.000	1	65.000	65.000
10	1	85.000	85.000	1	75.000	75.000	1	55.000	55.000
11	1	75.000	75.000	2	70.000	70.000	1	65.000	65.000
12	2	85.000	170.000	2	75.000	75.000	1	55.000	55.000
13	1	75.000	75.000	1	70.000	70.000	1	65.000	65.000
14	1	85.000	85.000	1	75.000	75.000	1	55.000	55.000
15	1	85.000	85.000	1	70.000	70.000	1	65.000	65.000
16	1	75.000	75.000	2	75.000	75.000	1	65.000	65.000
17	2	85.000	170.000	2	75.000	75.000	1	55.000	55.000
18	1	85.000	85.000	1	70.000	70.000	1	55.000	55.000
19	1	75.000	75.000	1	75.000	75.000	1	55.000	55.000
20	2	75.000	150.000	1	75.000	75.000	1	55.000	55.000
21	1	85.000	85.000	2	75.000	75.000	1	55.000	55.000
22	2	75.000	150.000	1	70.000	70.000	1	65.000	65.000
23	1	85.000	85.000	1	75.000	75.000	1	55.000	55.000
24	2	75.000	150.000	2	70.000	70.000	1	65.000	65.000
25	2	85.000	170.000	2	75.000	75.000	1	65.000	65.000
26	2	75.000	150.000	1	75.000	75.000	1	55.000	55.000
27	1	85.000	85.000	1	75.000	75.000	1	65.000	65.000
28	1	85.000	85.000	1	75.000	75.000	1	55.000	55.000
29	2	75.000	150.000	2	70.000	70.000	1	65.000	65.000
30	1	75.000	75.000	2	70.000	70.000	1	55.000	55.000
<b>Jumlah</b>	<b>42</b>	<b>2.670.000</b>	<b>3.360.000</b>	<b>44</b>	<b>9.535.000</b>	<b>9.535</b>	<b>30</b>	<b>1.790.000</b>	<b>1.790.000</b>
<b>Rataan</b>	<b>1,4</b>	<b>89.000</b>	<b>112.000</b>	<b>1,47</b>	<b>317.834</b>	<b>317.834</b>	<b>1</b>	<b>59,667</b>	<b>59,667</b>

*Sumber: Data Primer Diolah ,2019\*

**Lampiran 5. Biaya Penyusutan Cangkul**

Unit	Harga(Rp)	Total Harga	Umur Ekonomis(5 Tahun)	Penyusutan	
				Perbulan	Permusim (9 bulan)
2	85.000	170.000	60	2.834	17.000
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
1	85.000	85.000	60	1.416	8.500
2	85.000	170.000	60	2.834	17.000
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
1	85.000	85.000	60	2.500	8.500
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
1	85.000	85.000	60	2.500	8.500
1	85.000	85.000	60	2.500	8.500
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
2	85.000	170.000	60	2.834	17.000
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
1	85.000	85.000	60	1.416	8.500
1	85.000	85.000	60	1.416	8.500
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
2	85.000	170.000	60	2.834	17.000
1	85.000	85.000	60	1.416	8.500
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
1	85.000	85.000	60	1.416	8.500
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
1	85.000	85.000	60	1.416	8.500
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
2	85.000	170.000	60	2.834	17.000
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
1	85.000	85.000	60	1.416	8.500
1	85.000	85.000	60	1.416	8.500
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
<b>Jumlah</b>	<b>2.670.000</b>	<b>3.360.000</b>	<b>1.800</b>	<b>59.248</b>	<b>336.000</b>
<b>Rataan</b>	<b>89.000</b>	<b>112.000</b>	<b>60</b>	<b>1.974</b>	<b>11.200</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

**Lampiran 6. Biaya Penyusutan Tumbilang**

Unit	Harga(Rp)	Total Harga(Rp)	Umur Ekonomis (5 tahun)	Penyusutan	
				Perbulan	Permusim (9 bulan)
2	70.000	140.000	60	2.333	14.000
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
2	70.000	140.000	60	2.333	14.000
1	70.000	70.000	60	1.167	7.000
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
2	70.000	140.000	60	2.333	14.000
1	70.000	70.000	60	1.167	7.000
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
2	70.000	140.000	60	2.333	14.000
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
1	70.000	70.000	60	1.167	7.000
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
1	70.000	70.000	60	1.167	7.000
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
1	70.000	70.000	60	1.167	7.000
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
2	75.000	150.000	60	2.500	15.000
1	70.000	70.000	60	1.167	7.000
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
2	70.000	140.000	60	2.333	14.000
2	75.000	150.000	60	2.500	7.500
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
1	75.000	75.000	60	1.250	7.500
2	70.000	140.000	60	2.333	14.000
2	70.000	140.000	60	2.333	14.000
<b>Jumlah</b>	<b>2.185</b>	<b>3.200</b>	<b>1.800</b>	<b>52.083</b>	<b>312.500</b>
<b>Rataan</b>	<b>72,8334</b>	<b>106,67</b>	<b>60</b>	<b>1.736</b>	<b>10.416,7</b>

*Sumber :Data Primer Diolah 2019*



**Lampiran 7 Total Biaya Penyusutan Alat**

<b>Sampel</b>	<b>Cangkul</b>	<b>Tumbilang</b>	<b>Parang Babat</b>	<b>Total</b>
1	2.550	2.100	825	5.475
2	2.250	1.125	976	4.651
3	2.250	2.100	976	5.626
4	1.276	2.216	825	4.317
5	2.250	2.250	976	5.476
6	1.276	2.250	825	4.351
7	1.276	2.100	976	4.352
8	1.126	2.216	825	4.167
9	1.276	1.125	976	3.377
10	1.276	1.125	825	3.226
11	1.126	2.100	976	4.202
12	2.550	2.250	825	5.625
13	1.126	2.216	976	4.318
14	1.276	1.125	825	3.226
15	1.276	1.125	976	3.377
16	1.126	2.250	976	4.352
17	2.550	2.250	825	5.625
18	1.276	2.250	976	4.502
19	1.126	1.125	825	3.076
20	2.250	1.125	825	4.200
21	1.276	2.250	976	4.502
22	2.250	2.216	976	5.442
23	1.276	1.125	825	3.226
24	2.250	2.100	976	5.326
25	2.550	2.250	825	5.325
26	2.250	1.125	976	4.351
27	1.276	1.125	976	3.377
28	1.276	1.125	825	3.226
29	2.250	2.250	976	5.476
30	2.250	2.100	825	5.175
<b>Jumlah</b>	<b>51.092</b>	<b>54.089</b>	<b>27.166</b>	<b>132.947</b>
<b>Rataan</b>	<b>1.703</b>	<b>1.802</b>	<b>905,54</b>	<b>4.431</b>

*Sumber :Data Primer Diolah, 2019*

## Lampiran 7 Biaya Tenaga Kerja

No Sampel	Penggunaan Tenaga Kerja (Rp)			
	Luas Lahan (m <sub>2</sub> )	Pemanenan	Jumlah T.K	Total (Rp)
1	350	250.000	1	250.000
2	200	150.000	1	150.000
3	400	350.000	2	700.000
4	250	180.000	1	360.000
5	400	300.000	2	600.000
6	350	250.000	1	250.000
7	350	250.000	1	250.000
8	200	150.000	1	150.000
9	250	180.000	1	180.000
10	250	180.000	1	180.000
11	350	250.000	1	250.000
12	350	250.000	1	250.000
13	200	150.000	1	150.000
14	200	150.000	1	150.000
15	250	180.000	1	180.000
16	300	210.000	2	420.000
17	350	250.000	1	250.000
18	200	150.000	1	150.000
19	250	180.000	1	180.000
20	250	180.000	1	180.000
21	350	250.000	2	500.000
22	200	150.000	1	150.000
23	200	150.000	1	150.000
24	300	210.000	2	420.000
25	350	250.000	2	500.000
26	200	150.000	1	150.000
27	250	180.000	1	180.000
28	200	150.000	1	150.000
29	300	210.000	2	420.000
30	300	210.000	2	420.000
<b>Jumlah Rataan</b>	<b>8.350 278,4</b>	<b>6.010.000 200,34</b>	<b>43 1,44</b>	<b>8.270.000 275.666</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

## Lampiran 8 Total Biaya Usahatani

No Sampel	Jenis Biaya				Total Biaya	Total Biaya Permusim
	Tenaga Kerja	Pupuk	Pestisida	Penyusutan Alat		
1	250.000	225.500	65.000	5.475	545.975	545.975
2	150.000	256.000	75.000	4.651	485.651	485.651
3	700.000	356.000	150.000	5.626	1.211.626	1.211.626
4	360.000	225.500	45.500	4.317	635.317	635.317
5	600.000	325.500	130.000	5.476	1.060.976	1.060.976
6	250.000	300.000	65.000	4.351	369.351	369.351
7	250.000	306.000	65.000	4.352	625.352	625.352
8	150.000	230.000	45.000	4.167	429.167	429.167
9	180.000	240.000	75.000	3.377	498.377	498.377
10	180.000	260.000	75.000	3.226	518.226	518.226
11	250.000	275.500	85.500	4.202	625.202	625.202
12	250.000	275.500	65.000	5.625	596.125	596.125
13	150.000	325.500	45.000	4.318	524.818	524.818
14	150.000	325.500	45.000	3.226	523.726	523.726
15	180.000	266.000	45.500	3.377	494.877	494.877
16	420.000	250.000	65.000	4.352	739.352	739.352
17	250.000	275.500	65.000	5.625	596.125	596.125
18	150.000	275.500	75.000	4.502	505.002	505.002
19	180.000	255.500	75.000	3.076	483.576	483.576
20	180.000	280.000	75.000	4.200	539.200	539.200
21	500.000	300.000	85.500	4.502	890.002	890.002
22	150.000	250.000	45.000	5.442	450.442	450.442
23	150.000	250.000	75.000	3.226	478.226	478.226
24	420.000	270.000	85.000	5.326	780.326	780.326
25	500.000	300.000	65.000	5.325	870.325	870.325
26	150.000	230.000	45.000	4.351	429.351	429.351
27	180.000	235.500	45.500	3.377	464.377	464.377
28	150.000	306.000	45.000	3.226	504.226	504.226
29	420.000	276.000	85.000	5.476	786.476	786.476
30	420.000	245.500	85.000	5.175	755.175	755.175
<b>Jumlah Rata-rata</b>	<b>8.270.000 275.666</b>	<b>8.192.000 273.066</b>	<b>2.092.000 69.734</b>	<b>132.947 4.431</b>	<b>18.406.947 613.599</b>	<b>18.406.947 613.599</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

**Lampiran 9 Penerimaan Dan Pendapatan**

<b>No Sampel</b>	<b>Produksi Talas (Kg)</b>	<b>Harga (Rp)</b>	<b>Penerimaan(Rp)</b>	<b>Total Biaya (Rp)</b>	<b>Pendapatan(Rp)</b>
1	200	3.500	700.000	545.975	845.975
2	150	3.500	525.000	485.651	360.000
3	250	3.500	875.000	1.211.626	1.286.626
4	180	3.500	630.000	635.317	254.817
5	250	3.500	875.000	1.060.976	1.335.976
6	200	3.500	700.000	369.351	1.019.351
7	200	3.500	700.000	625.352	1.025.352
8	150	3.500	525.000	429.167	404.167
9	180	3.500	630.000	498.377	298.377
10	170	3.500	595.000	518.226	353.226
11	200	3.500	700.000	625.202	914.702
12	200	3.500	700.000	596.125	896.125
13	150	3.500	525.000	524.818	399.818
14	150	3.500	525.000	523.726	398.726
15	170	3.500	595.000	494.877	429.877
16	200	3.500	700.000	739.352	809.352
17	200	3.500	700.000	596.125	496.125
18	150	3.500	525.000	505.002	480.002
19	180	3.500	630.000	483.576	313.576
20	180	3.500	630.000	539.200	339.200
21	200	3.500	700.000	890.002	159.978
22	150	3.500	525.000	450.442	425.442
23	150	3.500	525.000	478.226	453.226
24	200	3.500	700.000	780.326	750.326
25	200	3.500	700.000	870.325	920.325
26	150	3.500	525.000	429.351	304.351
27	180	3.500	630.000	464.377	363.877
28	150	3.500	525.000	504.226	479.226
29	200	3.500	700.000	786.476	856.476
30	200	3.500	700.000	755.175	725.675
<b>Jumlah</b>	<b>5.250</b>	<b>105.000</b>	<b>19.215.000</b>	<b>18.406.947</b>	<b>18.579.498</b>
<b>Rataan</b>	<b>175</b>	<b>3.500</b>	<b>640.500</b>	<b>613.599</b>	<b>616.316</b>

*Sumber : Data Primer Diolah ,2019*

**Lampiran 10 Pengujian R/C Dan B/C**

<b>No Sampel</b>	<b>Total Penerimaan(Rp)</b>	<b>Total Biaya(Rp)</b>	<b>Total Pendapataan(Rp)</b>	<b>R/C</b>	<b>B/C</b>
1	700.000	545.975	845.975	2,208	2,208
2	525.000	485.651	360.000	1,686	1,686
3	875.000	1.211.626	1.286.626	2,470	2,470
4	630.000	635.317	254.817	1,404	1,404
5	875.000	1.060.976	1.335.976	2,526	2,526
6	700.000	369.351	1.019.351	2,456	2,456
7	700.000	625.352	1.025.352	2,464	2,464
8	525.000	429.167	404.167	1,769	1,769
9	630.000	498.377	298.377	1,473	1,473
10	595.000	518.226	353.226	1,593	1,593
11	700.000	625.202	914.702	2,306	2,306
12	700.000	596.125	896.125	2,280	2,280
13	525.000	524.818	399.818	1,761	1,761
14	525.000	523.726	398.726	1,759	1,759
15	595.000	494.877	429.877	1,722	1,722
16	700.000	739.352	809.352	2,156	2,156
17	700.000	596.125	496.125	1,708	1,708
18	525.000	505.002	480.002	1,914	1,914
19	630.000	483.576	313.576	1,497	1,497
20	630.000	539.200	339.200	1,538	1,538
21	700.000	890.002	159.978	1,384	1,384
22	525.000	450.442	425.442	1,810	1,810
23	525.000	478.226	453.226	1,863	1,863
24	700.000	780.326	750.326	2,071	2,071
25	700.000	870.325	920.325	2,314	2,314
26	525.000	429.351	304.351	1,572	1,579
27	630.000	464.377	363.877	1,577	1,577
28	525.000	504.226	479.226	1,912	1,912
29	700.000	786.476	856.476	2,223	2,223
30	700.000	755.175	725.675	2,036	2,036
<b>Jumlah</b>	<b>19.215.000</b>	<b>18.406.947</b>	<b>18.579.498</b>	<b>57.452</b>	<b>57.459</b>
<b>Rataan</b>	<b>640.500</b>	<b>613.599</b>	<b>616.316</b>	<b>1.915</b>	<b>1.915</b>

*Sumber : Data Primer Diolah ,2019*

### Lampiran 11 Faktor- Faktor Internal Dan Eksternal Di Daerah Penelitian

<b>SWOT</b>	
<p><i>Internal Strengths (Kekuatan)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>6. Kualitas yang baik</li> <li>7. Proses produksi yang sederhana</li> <li>8. Harga yang terjangkau</li> <li>9. Perawatan tanaman yang sangat mudah</li> <li>10. Mengandung banyak manfaat</li> </ol>	<p><i>Eksternal Opportunities (Peluang)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Permintaan local talas</li> <li>5. Adanya industry rumahan</li> <li>6. Adanya industry makanan ringan</li> <li>7. Memiliki banyak manfaat</li> <li>8. Harga stabil</li> </ol>
<p><i>Internal Weaknesses( Kelemahan)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Harga yang sangat rendah</li> <li>6. Belum memiliki label</li> <li>7. Proses pemanenan yang sangat sulit</li> <li>8. Teknologi yang kurang mendukung</li> <li>9. Kondisi lahan yang ekstrim</li> <li>10. Infrastruktur jalan yang rusak</li> <li>11. Transportasi yang tidak mendukung</li> <li>12. Lamanya masa panen</li> </ol>	<p><i>Eksternal Treaths (Ancaman)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Banyaknya jenis talas</li> <li>5. Keterikatan harga jual</li> <li>6. Menurun nya minat petani dalam usahatani talas</li> <li>7. Jarangnya konsumen untuk mengkonsumsi talas</li> </ol>

### Lampiran 13 Penilaian Rating Internal Dan Eksternal Pada SWOT

Menurut Anda, Bagaimana nilai rating dari (pertanyaan) kondisi/kualitas Usahatani Talas?

<b>1. KEKUATAN</b>				
	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
Kualitas yang baik	<b>Sangat Besar</b> Akan menambah minat konsumen	<b>Besar</b> Konsumen akan mulai mengkonsumsi talas	<b>Kecil</b> Konsumen kadang konsumsi talas dan tidak	<b>Sangat Kecil</b> Konsumen tidak konsumsi talas
Proses produksi yang sederhana	<b>Sangat Besar</b> penggunaan pupuk dan pestisida lebih rendah dari pendapatan	<b>Besar</b> Pupuk dan pestisida lebih rendah dari pendapatan	<b>Kecil</b> Pestisida lebih rendah dari pendapatan	<b>Sangat Kecil</b> Bibit,pupuk,pestisida lebih rendah dari pendapatan
Harga yang terjangkau	<b>Sangat Besar</b> Harga terjangkau permintaan tinggi	<b>Besar</b> Permintaan tinggi produksi Tinggi	<b>Kecil</b> permintaan rendah produksi rendah	<b>Sangat Kecil</b> Permintaan rendahproduksi tinggi
Perawatan tanaman yang sangat	<b>Sangat Besar</b> Tidak mudah terserang hama dan penyakit	<b>Besar</b> Cukup mudah terserang hama dan penyakit	<b>Kecil</b> Mudah terserang hama dan penyakit	<b>Sangat Kecil</b> sangat mudah terserang hama dan penyakit
Mengandung banyak manfaat	<b>Sangat Besar</b> Talas tanaman seribu guna	<b>Besar</b> Talas tidak memiliki kegunaan	<b>Kecil</b> Talas memang tidak memiliki kegunaan	<b>Sangat Kecil</b> Talas sangat tidak memiliki manfaat

<b>2. KELEMAHAN</b>				
	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
Harga yang sangat rendah	<b>Sangat Besar</b> Harga kurang tinggi	<b>Besar</b> Harga tidak tinggi	<b>Kecil</b> Harga tinggi	<b>Sangat Kecil</b> Harga sangat tinggi
Belum memiliki label	<b>Sangat Besar</b> Belum sama sekali memiliki label	<b>Besar</b> Tidak memiliki label	<b>Kecil</b> Sudah memiliki label	<b>Sangat Kecil</b> Memiliki label
Proses pemanenan yang sangat	<b>Sangat Besar</b> Pemanenan yang sangat sulit	<b>Besar</b> Sangat sulit memanen	<b>Kecil</b> Tidak sulit memanen	<b>Sangat Kecil</b> Sangat mudah memanen
Teknologi yang kurang mendukung	<b>Sangat Besar</b> Teknologi yang sangat tidak memadai	<b>Besar</b> Teknologi tidak memadai	<b>Kecil</b> Teknologi yang memadai	<b>Sangat Kecil</b> Teknologi yang sangat memadai
Kondisi lahan yang ekstrim	<b>Sangat Besar</b> Lahan yang sangat ekstrim	<b>Besar</b> Lahan yang ekstrim	<b>Kecil</b> Lahan yang bagus	<b>Sangat Kecil</b> Lahan yang sangat bagus
Infrastruktur jalan yang rusak	<b>Sangat Besar</b> Infrastruktur jalan yang sangat buruk	<b>Besar</b> Jalan yang rusak	<b>Kecil</b> Jalan tidak rusak	<b>Sangat Kecil</b> Jalan yang bagus
Transportasi yang tidak mendukung	<b>Sangat Besar</b> Transportasi yang sangat tidak mendukung	<b>Besar</b> Transportasi tidak mendukung	<b>Kecil</b> Transportasi yang mendukung	<b>Sangat Kecil</b> Transportasi yang sangat mendukung
Lamanya masa panen	<b>Sangat Besar</b> sangat lama masa panen	<b>Besar</b> Terlalu lama masa panen	<b>Kecil</b> Panen yang cepat	<b>Sangat Kecil</b> Sangat cepat masa panen

<b>PELUANG</b>				
	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
Permintaan local talas	<b>Sangan Besar</b> Sangat besar permintaan lokal	<b>Besar</b> Banyak permintaan lokal	<b>Kecil</b> Cukup banyak permintaan lokal	<b>Sangat Kecil</b> Tidak banyak permintaan lokal
Adanya industry rumahan	<b>Sangan Besar</b> Sangat banyak industry rumahan	<b>Besar</b> Banyaknya industry rumahan	<b>Kecil</b> Cukup banyak industry rumahan	<b>Sangat Kecil</b> Tidak banyak industry rumahan
Adanya industry makanan ringan	<b>Sangan Besar</b> Sangat banyak industry makanan ringan	<b>Besar</b> Banyaknya industry makanan ringan	<b>Kecil</b> Cukup banyak Industry makanan ringan	<b>Sangat Kecil</b> Tidak banyak industry makanan ringan
Memiliki banyak manfaat	<b>Sangan Besar</b> Sangat banyak mengandung manfaat	<b>Besar</b> Banyaknya manfaat yng terkandung	<b>Kecil</b> Cukup banyak manfaat	<b>Sangat Kecil</b> Tidak banyak manfaat
Harga stabil	<b>Sangan Besar</b> Harga sangat cukup stabil	<b>Besar</b> Harga yang stabil	<b>Kecil</b> Harga cukup stabil	<b>Sangat Kecil</b> Harga tidak stabil

<b>ANCAMAN</b>				
	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
Banyaknya jenis talas	<b>Sangat Besar</b> Sangat banyak jenis talas di indonesia	<b>Besar</b> Banyak jenis talas yg ada	<b>Kecil</b> Cukup banyak jenis talas	<b>Sangat Kecil</b> Tidak banyak jenis talas
Keterikatan harga jual	<b>Sangat Besar</b> Sangat terikat dengan harga jual	<b>Besar</b> Terikat dengan harga jual	<b>Kecil</b> Tidak terikat harga jual	<b>Sangat Kecil</b> Sangat terikat dengan harga jual
Menurun nya minat petani dalam usahatani talas	<b>Sangat Besar</b> Sangat menurunnya minat petani	<b>Besar</b> Menurunnya minat petani	<b>Kecil</b> Tidak menurunnya niat petani	<b>Sangat Kecil</b> Tingginya minat petani
Jarangnya konsumen untuk mengkonsumsi talas	<b>Sangat Besar</b> Sangat menurun nilai konsumsi	<b>Besar</b> Menurunnya nilai konsumsi	<b>Kecil</b> Tidak menurunnya nilai konsumsi	<b>Sangat Kecil</b> Tingginya nilai konsumsi