

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
PEMBIBITAN TANAMAN RIMBANG (*Solanum torvum*)  
DI DESA SUKA MULIA KECAMATAN SECANGGANG  
KABUPATEN LANGKAT**

**S K R I P S I**

Oleh :

**AHMAD SOLEH NASUTION  
NPM : 1504300246  
Program Studi : AGRIBISNIS**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
PEMBIBITAN TANAMAN RIMBANG (*Solanum torvum*)  
DI DESA SUKA MULIA KECAMATAN SECANGGANG  
KABUPATEN LANGKAT

SKRIPSI

Oleh :

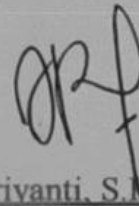
AHMAD SOLEH NASUTION  
1504300246  
AGRIBISNIS

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

Komisi pembimbing



Ainul Mardhiyah, S.P., M.Si.  
Ketua



Ira Aprivanti, S.P., M.Sc.  
Anggota

Disahkan Oleh :  
Dekan



Ir. Asritanani Munar, M.P.

Tanggal Lulus: 06-09-2019

## PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Ahmad Soleh Nasution

NPM : 1504300246

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN TANAMAN RIMBANG (*Solanum torvum*) (Studi Kasus : Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat)” adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

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

Medan, Agustus 2019

Yang menyatakan



Ahmad Soleh Nasution

## RINGKASAN

**AHMAD SOLEH NASUTION (1504300246)** dengan judul **ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN TANAMAN RIMBANG (*Solanum torvum*) (Studi Kasus : Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat)**. Penelitian ini dibimbing oleh Ibu **Ainul Mardhiyah S.P.,M.Si** sebagai dosen pembimbing I dan Ibu **Ira Apriyanti S.P.,M.Sc** sebagai dosen pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dari usaha pembibitan rimbang dan mengetahui strategi pengembangan usaha tani pembibitan tanaman rimbang di desa suka mulia kecamatan secanggang kabupaten langkat.

Metode dasar dalam penelitian ini ditentukan secara *purposive* yaitu sampel ditentukan secara sengaja menggunakan metode sensus berdasarkan kondisi dilapangan yaitu sampel yang didapatkan hanya 13 orang. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Analisis data yang digunakan adalah dengan mencari faktor internal dan faktor eksternal.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor internal memiliki kekuatan terdiri dari letak usaha pembibitan strategis, pemanfaatan lahan yang sedikit, memiliki pengalaman yang mempuni, mudahnya memperoleh benih dan bahan baku kemudian kelemahan terdiri dari kurangnya informasi, teknologi sederhana, tidak adanya perjanjian tertulis, kurangnya pengetahuan market digital. Sedangkan faktor eksternal memiliki peluang usaha tani rimbang dapat dibudidayakan di semua daerah, peningkatan gaya hidup sehat, akses pasar yang transparan kemudian ancaman permintaan menurun, perjanjian pembelian yang gagal, perkembangan hama dan penyakit tanaman, perubahan cuaca ekstrem. Strategi ini lebih fokus kepada strategi SO (*Strenght – Opportunities*) yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.

## SUMMARY

**AHMAD SOLEH NASUTION (1504300246)** with the title **ANALYSIS OF BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES FOR WAYER NURSERIES (*Solanum torvum*) (Case Study : Village Suka Mulia Subdistrict Secanggang District Langkat)**. This research was guided by Ms. **Ainul Mardhiyah S.P.,M.Si** as Advisor I and Ms. **Ira Apriyanti S.P.,M.Sc** as Advisor II.

This research aims to determine the internal and eksternal factors of the waves nursery business and find out the strategy of developing waves nuersery farming in the village suka mulia subdistrict secanggang district langkat.

The basic method in this research was determined *purposively* the sample was determined intentionally using the census method based on conditions in the field the sample was only 13 people. The tipe of data used is primary data and secondary data. Analysis of the data used by looking for internal factors and eksternal factors.

The results of the study showed that internal factors had strengths consisting of strategic nursery business locations, limited land use, experienced experience, easy access to seeds and raw materials then weaknesses consist of lack of information, simple technology, lack of written agreements, lack of digital market knowledge. While external factors have waven farming opportunities that can be cultivated in all regions, improved healthy lifestyle, transparent market access then the threat of declining demand , failed purchase agreements, development of pests and plant diseases, extreme weather changes. This strategy is more focused on SO (*Strenght – Opportunities*) by using the strength to exploit opportunities.

## **RIWAYAT HIDUP**

**AHMAD SOLEH NASUTION**, lahir di Kotapinang pada tanggal 17 Juni 1997, anak ke enam dari enam bersaudara dari pasangan orangtua Ayahanda Torkis Nasution dan Sarlinda Harahap.

Pendidikan formal yang pernah ditempuh adalah sebagai berikut:

1. Tahun 2009 menyelesaikan Sekolah Dasar Negeri (SDN) 118235 Kotapinang.
2. Tahun 2012 menyelesaikan Sekolah Madrasah Tsanawiyah (MTs) Islamiyah Swasta Kotapinang.
3. Tahun 2015 menyelesaikan Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 1 Kotapinang.
4. Tahun 2015 melanjutkan pendidikan Strata 1 (S1) pada Program Studi Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.

Tahun 2015 penulis diterima sebagai mahasiswa pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Beberapa Kegiatan dan Pengalaman akademik yang pernah dijalani/diikuti penulis selama menjadi mahasiswa:

1. Mengikuti Masa Perkenalan Mahasiswa Baru (MPMK) Badan Eksekutif Mahasiswa Faktulas Pertanian UMSU 2015.
2. Mengikuti Masa Ta'aruf (MASTA) Pimpinan Komisariat Ikatan Muhammadiyah Fakultas Pertanian UMSU.
3. Mengikuti acara Achievement Motivation Training Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara di Medan ZOO pada tanggal 07 November 2015

4. Mengikuti Kajian Intensif Al-Islam dan Kemuhammadiyah (KIAM) yang diselenggarakan oleh pusat studi Al-Islam Kemuhammadiyah (PSIM) pada tanggal 13 Juni 2016.
5. Mengikuti Kuliah Umum “Gerakan Amankan Bumi Solusi untuk Dunia, Indonesia dan Keluarga” pada tanggal 19 November 2016.
6. Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di Pusat Penelitian Kelapa Sawit (PPKS) Unit Marihat Jl. Pematangsiantar – Tanah Jawa KM. 5 Marihat Ulu, Siantar, Simalungun, Sumatera Utara.

## KATA PENGANTAR



Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat kesehatan dan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi penelitian ini yang berjudul “**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN TANAMAN RIMBANG (*Solanum torvum*) (Studi Kasus : Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat)**”. Skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Strata 1 (S1) di Faklutas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU) Medan.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua tercinta Ayahanda Torkis Nasution dan Ibunda Sarlinda Harahap dan seluruh keluarga yang telah banyak memberikan dukungan serta doa baik berupa moral maupun material kepada penulis.
2. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si. selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Muhammad Thamrin, S.P., M.Si. selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Khairunnisa Rangkuti S.P.,M.Si. selaku ketua program Studi Agribisnis dan Dosen Pembimbing Akademik Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Akbar Habib S.P.,M.P. selaku Sekretaris program Studi Agribisnis dan Dosen Pembimbing Akademik Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Ainul Mardhiyah, S.P., M.Si. selaku Ketua Dosen Pembimbing Skripsi Agribisnis.
8. Ibu Ira Apriyanti, S.P., M.Sc. selaku Anggota Dosen Pembimbing Skripsi Agribisnis.



9. Seluruh dosen pengajar, karyawan dan civitas akademik Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Sahabat-sahabat penulis, Soniya Ray, Saddiah Dalimunte, Teo Kurniawan, Annas Mubbaraq, Bagus Kurniawan, Putri Lestari Sembiring, Agung Rifandy, Rika Anzelina, Rizky Machdiani Hasibuan, Desdita Laila Br Purba, Nanda Lathifah Siregar, M.Fadli Nasution, yang telah banyak membantu penulis.
11. Teman seperjuangan Agribisnis 6 yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu persatu yang telah banyak membantu dan memberikan semangat penulis

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu dibutuhkan saran dan kritik yang bersifat membangun yang sangat dibutuhkan penulis agar skripsi ini dapat menjadi lebih baik. Semoga skripsi ini berguna bagi pembaca dan penulis khususnya.

Medan, Juli 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>PERNYATAAN</b> .....	i
<b>RINGKASAN</b> .....	ii
<b>SUMMARY</b> .....	iii
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	viii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	x
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xii
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	3
Tujuan Penelitian .....	4
Manfaat Penelitian .....	4
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	5
Rimbang.....	5
Strategi Pengembangan Usaha .....	6
Analisis SWOT .....	7
Matriks SWOT .....	8
Penelitian Terdahulu .....	12
Kerangka Pemikiran.....	15
Skema Kerangka Pemikiran.....	16

<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>17</b>
Metode Penentuan Lokasi Penelitian .....	17
Metode Penarikan Sampel .....	17
Metode Pengumpulan Data .....	17
Metode Analisis Data .....	18
Defenisi Batasan Operasional .....	21
<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>22</b>
Letak dan Luas Daerah .....	22
Keadaan Penduduk.....	22
Penggunaan Tanah .....	24
Sarana dan Prasarana Umum .....	25
Karakteristik Sampel .....	26
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>28</b>
Analisis SWOT .....	28
Evaluasi Faktor Internal (Matriks IFAS) .....	31
Evaluasi Faktor Eksternal (Matriks EFAS) .....	33
Kuadran SWOT .....	36
Matriks SWOT.....	40
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>44</b>
Kesimpulan .....	44
Saran .....	45
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>46</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Matriks SWOT .....	11
2. Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal.....	19
3. Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal .....	20
4. Batas Wilayah .....	22
5. Jumlah Penduduk .....	23
6. Jumlah Kepala Keluarga .....	23
7. Keadaan Ekonomi Masyarakat .....	23
8. Jumlah Penggunaan Tanah.....	24
9. Sarana dan Prasarana.....	25
10. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	25
11. Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia .....	26
12. Klasifikasi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	26
13. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pengalaman .....	27
14. Matriks IFAS.....	32
15. Matriks EFAS .....	33
16. Matriks Penggabungan IFAS + EFAS .....	35
17. Matriks SWOT Usaha Pembibitan Rimbang .....	40

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Diagram Analisis SWOT .....	9
2. Skema Kerangka Pemikiran .....	16
3. Matriks Posisi SWOT .....	37

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Halaman
1. Identifikasi Usaha Pembibitan Rimbang dan Produksi.....	48
2. Bobot Internal.....	49
3. Bobot Eksternal.....	50
4. Rating Internal.....	51
5. Rating Eksternal.....	5

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Pengembangan pertanian di Indonesia merupakan tulang punggung dari pembangunan ekonomi nasional, hal tersebut dapat dilihat dalam, penerimaan devisa, penyerapan tenaga kerja, pembentukan PDB, penyediaan pangan, dan penyediaan bahan baku industri. Sektor pertanian juga berperan dalam pemerataan pembangunan melalui upaya perbaikan pendapatan masyarakat dan pengentasan kemiskinan. Selain itu, sektor pertanian juga telah menjadi salah satu penyeimbang ekosistem dan pembentuk budaya bangsa. Pertanian merupakan sektor yang memiliki peranan signifikan bagi perekonomian Indonesia (Sobri, 2017).

Hortikultura dapat diartikan sebagai budidaya tanaman kebun. Kemudian hortikultura digunakan secara lebih luas bukan hanya untuk budidaya di kebun. Istilah hortikultura digunakan pada jenis tanaman yang dibudidayakan, Bidang kerja hortikultura meliputi pembenihan, pembibitan, kultur jaringan, produksi tanaman, hama dan penyakit, panen, pengemasan dan distribusi. Hortikultura merupakan salah satu metode budidaya pertanian modern. Hortikultura merupakan cabang dari agronomi. Berbeda dengan agronomi, hortikultura memfokuskan pada budidaya tanaman buah (pomologi/frutikultur), tanaman bunga (florikultura), tanaman sayuran (olerikultura), tanaman obat-obatan (biofarmaka), dan taman (lansekap). Salah satu ciri khas produk hortikultura adalah perisabel atau mudah rusak karena segar. Beberapa contoh tanaman yang termasuk dalam kategori buah seperti jeruk, yang termasuk dalam kategori tanaman bunga seperti mawar, yang

termasuk kedalam obat-obatan seperti lada, dan yang termasuk kedalam tanaman sayur adalah Cabai

(Ferry, 2017).

Rimbang merupakan jenis tumbuhan obat yang memiliki nama daerah terong cepoka, terong pipit (Indonesia), takokak (sunda), terong cekoka, cemongkak, poka, terongan, cepoka, cong belut (jawa). Habitusnya berupa perdu yang seluruhnya dilapisi dengan bulu bintang yang putih kuning dengan tinggi 2-4 m. Sistem perakaran berupa akar tunggang berwarna kuning cokelat. Batang berbentuk bulat, berkayu, berwarna putih kotor atau keunguan, berduri tajam serta tegak, berbulu pada waktu muda. Cabang berbentuk bulat. Tanaman ini berdaun tunggal, tersebar, dan bertangkai. Panjang tangkai 1,5-10,5 cm, tangkai berbulu bintang rapat, sering mempunyai duri tempel. Biji berbentuk pipih, kecil, licin, dan berwarna kuning pucat. Buah takokak memiliki rasa pedas dan sejuk bila dimakan, mempunyai sifat agak beracun. Tumbuhan ini telah lama dibudidayakan. Tumbuhan ini mudah diperbanyak dengan biji, caranya dengan terlebih dahulu memilih benih dari buah yang segar dengan kondisi yang baik. Tanaman ini dapat disemaikan di persemaian terlebih dahulu atau langsung ditanam di lapangan. Pemeliharaan dilakukan dengan pemberian pupuk kandang atau pupuk organik yang telah masak, penyiraman secara teratur dan penyiangan gulma untuk membantu mempercepat pertumbuhan tanaman. Penanaman dilakukan pada awal musim hujan atau pada akhir musim. Buah takokak memiliki rasa pedas dan sejuk bila dimakan, mempunyai sifat agak beracun. Buah takokak bermanfaat untuk melancarkan sirkulasi darah, menghilangkan darah beku, menghilangkan sakit, dan menghilangkan batuk (Pratiwi, 2012).



Kecamatan Secanggang khususnya di Desa Suka Mulia. Di desa ini terdapat beberapa petani yang khusus hanya untuk menjual bibit tanaman. Bibit yang biasa diperjualbelikan adalah bibit cabai, bibit terong, bibit pepaya, dan bibit rimbang. Umumnya bibit yang paling sering dijual oleh petani bibit adalah bibit cabai dan bibit yang sangat jarang di usahakan petani bibit adalah bibit rimbang. Banyaknya para petani dari luar yang datang ke Desa Suka Mulia untuk membeli bibit rimbang membuat permintaan bibit rimbang meningkat, namun dalam membudidayakan bibit rimbang sangatlah susah. Banyaknya terjadi gagal tumbuh ketika menyemai rimbang. Tidak adanya intervensi dari pemerintah dan juga dari kelompok tani dalam usaha pembibitan tanaman rimbang. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TANI PEMBIBITAN TANAMAN RIMBANG”.

### **Rumusan Masalah**

Berikut ini adalah berbagai topik permasalahan utama yang akan dibahas dalam laporan ini, antara lain :

1. Bagaimana faktor internal usaha pembibitan tanaman rimbang?
2. Bagaimana faktor eksternal usaha pembibitan tanaman rimbang?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha tani pembibitan tanaman rimbang?

### **Tujuan Penelitian**

Seperti halnya dengan laporan yang lain, laporan penulis juga memiliki tujuan agar memiliki tolak ukur. Tujuan penyusunan laporan ini adalah:

1. Untuk mengetahui faktor internal usaha pembibitan rimbang.
2. Untuk mengetahui faktor eksternal usaha pembibitan rimbang.
3. Untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha tani pembibitan tanaman rimbang.

### **Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Sebagai bahan informasi bagi petani pembibitan di Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat.
2. Sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi para pengambil kebijakan dan pihak-pihak yang berkepentingan dengan masalah pembibitan dalam rangka pembinaan dan pengembangan di pedesaan.
3. Sebagai referensi bagi peneliti lain yang relevan dengan penelitian ini.

## TINJAUAN PUSTAKA

### **Rimbang (*Solanum torvum*)**

Rimbang merupakan salah satu obat tradisional yang berkhasiat tinggi, dan sekarang mulai dibudidayakan para petani untuk bahan obat. Bagian dari pohon rimbang yang sering digunakan sebagai pengobatan tradisional adalah daun, buah dan akar. Mengonsumsi rimbang yang berlebihan dapat menimbulkan efek keracunan pada tubuh manusia. Rimbang memiliki aktivitas pembersih superoksida yang tinggi yakni di atas 70%. Rimbang (*Solanum torvum*) merupakan salah satu bahan tanaman obat tradisional untuk pengobatan banyak penyakit. Rimbang termasuk dalam famili Solanaceae dan beberapa daerah mengenal dengan sebutan terong rimbang (Melayu), takokak (jawa barat) dan terong cepoka (jawa tengah) . Dalam pengobatan tradisional, tanaman rimbang cukup dikenal, namun belum semua masyarakat mengetahui tentang identitas dan kegunaan dari tanaman tersebut, terutama bagi masyarakat daerah perkotaan. Di pedesaan bahan tanaman obat ini dipanen dari alam dan belum dibudidayakan secara luas.

Rimbang berasal dari kepulauan Antilles, dan penyebaran tumbuhnya sampai ke negara negara tropika dan di Indonesia tumbuh di daerah jawa, Sumatera, dan sampai di dataran rendah hingga 1 - 1.600 meter di atas permukaan laut, di tempat yang tidak terlalu berair, agak ternaungi dengan sinar matahari sedang dan tumbuh secara tersebar. Adapun klasifikasi dari rimbang adalah sebagai berikut.

Kingdom : *Plantae* (tumbuh-tumbuhan)

Divisi : *Tracheophyta*

Subdivisi : *Spermatophytina*

Kelas : *Magnoliopsida*

Ordo : *Solanales*

Famili : *Solanaceae*

Genus : *Solanum L.*

Spesies : *Solanum torvum*

### **Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan. Dalam perkembangannya, konsep mengenai strategi terus berkembang. Hal ini dapat ditunjukkan oleh adanya perbedaan konsep mengenai strategi selama 30 tahun terakhir.

Menurut Hamel dan Prahalad (1995) dalam Rangkuti (2014) strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan para pelanggan di masa depan. Dengan demikian perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari “apa yang dapat terjadi”, bukan dimulai dari “apa yang terjadi”. Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (core competencies). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

Menurut Afridhal (2017) Strategi pengembangan adalah sebuah rencana yang menginginkan keputusan manajemen akhir dalam pengembangan usaha untuk mewujudkan keinginan perusahaan. Disamping itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama

lima tahun. Kemudian, sifat strategi pengembangan adalah kemajuan dimasa yang akan datang. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan.

Menurut Afridhal (2017) Perumusan strategi adalah ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan dan pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan. Strategi yang dirumuskan bersifat lebih jelas tergantung kegiatan fungsional manajemen.

Menurut Afridhal (2017) Perumusan strategi mencakup kegiatan pengembangan visi dan misi suatu usaha, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi, membuat sejumlah strategi alternatif untuk organisasi, menetapkan tujuan jangka panjang organisasi, dan memilih strategi tertentu untuk digunakan. Strategi pengembangan usaha dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) tipe strategi yaitu:

1. Strategi bisnis
2. Strategi manajemen
3. Strategi investasi

### **Analisis SWOT**

Menurut Afridhal (2017) Analisis SWOT adalah berbagai faktor secara sistematis dapat mengidentifikasi untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan visi, misi, tujuan, strategi dan kebijakan

perusahaan. Dengan demikian perencana strategis (strategic planner) harus menganalisis faktor faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi (Analisis SWOT).

Menurut Afridhal (2017) Manfaat analisis SWOT adalah meningkatkan pemahaman dan pengetahuan sebuah organisasi untuk mencapai sebuah tujuan.

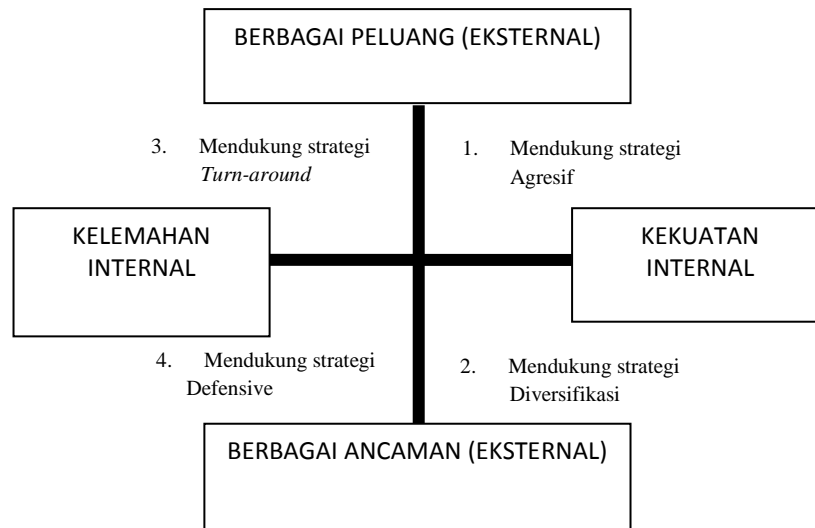
Menurut Afridhal (2017) Analisis situasi merupakan perumusan strategi langkah awal. Selain itu, analisis SWOT juga mengharuskan para manajer strategis untuk menemukan kesesuaian startegis antara kekuatan internal, dan peluang eksternal disamping memperhatikan kelemahan internal dan ancaman eksternal.

### **Matriks SWOT**

Menurut Afridhal (2017) Matrik SWOT adalah alat yang dipakai untuk menggambarkan dengan bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi, diselesaikan dengan kekuatan dan kelemahan. Matrik SWOT ini dapat menghasilkan empat sel perumusan strategi. Strategi S-O memanfaatkan peluang melalui kekuatan internalnya agar mencapai tujuan utama dari perusahaan. Strategi W-O untuk meminimalkan kelemahan dalam memanfaatkan peluang agar mencapai tujuan utama dari perusahaan. Strategi S-T merupakan pengoptimalan kekuatan dalam menghindari ancaman untuk tujuan perusahaan dan WT merupakan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman bagi sebuah perusahaan.

Menurut Afridhal (2017) Strategi kekuatan-peluang atau strategi S-O menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi kelemahan peluang atau strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi

kekuatan-ancaman atau strategi S-T menggunakan kekuatan perusahaan untuk mengurangi atau menghindari dampak ancaman eksternal. Strategi kelemahan ancaman atau strategi W-T merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.



**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 kekuatan 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. Fokus

strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

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



Tabel 1. Matriks SWOT

IFAS  EFAS	STRENGTH (S)  • Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W)  • Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNITTIES (O)  • Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	STRATEGI SO  Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO  Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T)  • Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST  Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT  Cipatakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti, 2017

a. Strategi SO

Strategi ini dibentuk berdasarkan tujuan perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan dan peluang sebesar-besarnya untuk mencapai sebuah tujuan utama dari perusahaan.

b. Strategi ST

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi berbagai 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, 2017).

### **Penelitian Terdahulu**

Penelitian Terdahulu Oleh Nuruddin. M (2013) yang berjudul Strategi Pengembangan Pertanian Pepaya Desa Kemiri Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali dengan Prosedur yang digunakan dalam penentuan sampel adalah prosedur Probability Sampling, dimana metode pengambilan sampel yang digunakan adalah Area Random Sampling dimana area yang digunakan adalah petani di Desa Kemiri dengan jumlah petani sebanyak 83 petani pepaya Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa faktor internal berupa kekuatan yaitu tersedianya potensi sumberdaya pepaya yang cukup baik, varietas bibit unggul pepaya, ketersediaan tenaga kerja pada pertanian pepaya, dan adanya koordinasi antar instansi terkait. Sedangkan kelemahan pada faktor internal meliputi keterbatasan modal untuk usaha tani pepaya, terbatasnya sarana dan prasarana penunjang pertanian pepaya, belum sempurnanya keterkaitan yang erat antara SDM aparat dan petani pepaya serta kurangnya penguasaan teknologi dan informasi pada petani pepaya. Analisis mengenai faktor eksternal berupa peluang yang meliputi

permintaan konsumen akan buah pepaya yang selalu meningkat, kebijakan pemerintah pusat tentang harga pepaya di pasaran, menarik investasi di Kabupaten Boyolali, dan adanya kredit usaha kepada petani untuk menambah modal mereka. Ancaman dapat berupa hama pengganggu tanaman pepaya yang merusak buah pepaya, munculnya produk pesaing pepaya dari daerah lain, adanya sistem ijon dikalangan petani, serta konflik antar petani pepaya yang membuat suasana kurang kondusif. Strategi pengembangan pertanian pepaya Desa Kemiri, Kecamatan Mojosongo, Kabupaten Boyolali adalah memperluas pemasaran, bantuan pemerintah berupa obat pembasmi hama pepaya, pemberian modal dengan bunga ringan, mengoptimalkan kembali peran koperasi, serta pembenahan sistem penjualan pepaya agar para petani pepaya tidak selalu terjerat pada sistem ijon, koordinasi yang baik antara pemerintah dengan petani dan mengoptimalkan peran Kelompok Usaha Tani (KUT) yang sudah ada.

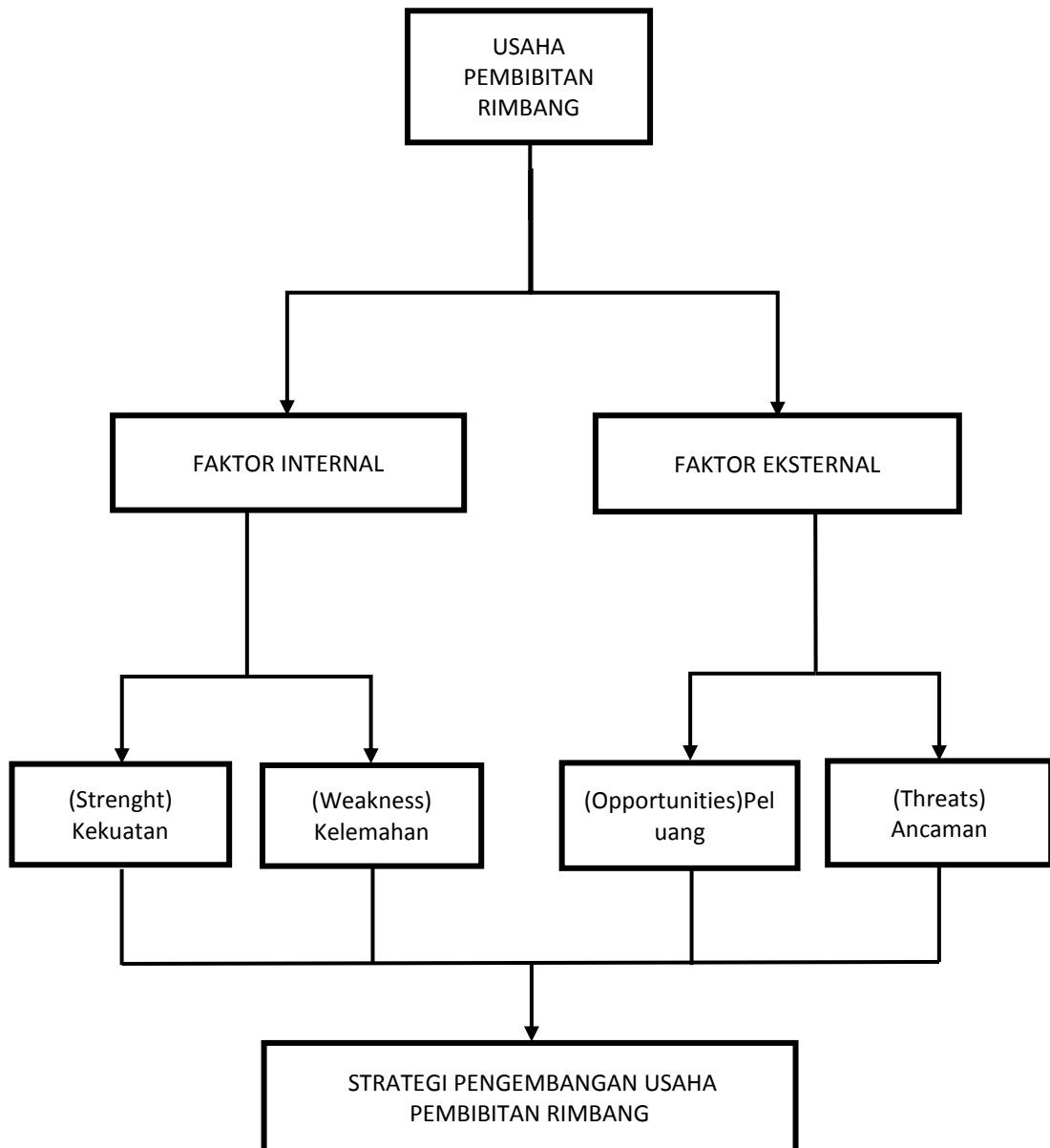
Penelitian Terdahulu Oleh Mahmubi. A (2013) yang berjudul Strategi Pengembangan Pembibitan Kentang dengan menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perkembangan dan tingkat keberhasilan dalam industri bibit kentang serta memformulasikan strategi yang tepat dimasa yang akan datang dalam rangka pengembangan agribisnis pembibitan kentang. Metode yang digunakan adalah deskriptif dengan pengambilan contoh menggunakan metode purposive sampling. Faktor internal yang menjadi kekuatan dalam pengembangan usaha pembibitan kentang adalah : kondisi lahan yang tersedia, kualitas benih, sarana dan prasarana, kemitraan dengan petani, lokasi strategis, kualitas SDM, dan lain lain. Faktor internal yang menjadi kelemahan terdiri dari : kapasitas produksi dan harga jual benih yang dirasa masih terlalu mahal. Sedangkan faktor eksternal

yang menjadi peluang dapat dimanfaatkan untuk pengembangan usaha pembibitan kentang adalah : adanya keberpihakan pemerintah terhadap usaha penangkaran benih kentang, adanya program ketahanan pangan, meningkatnya permintaan benih bermutu. Faktor eksternal yang menjadi ancaman meliputi : situasi politik dan keamanan yang masih belum kondusif.

Penelitian Terdahulu Oleh Yoesti Silvana Arianti, dkk. (2015) yang berjudul Strategi Pengembangan Agribisnis Bayam Jepang Organik di Desa Batur Kecamatan Getesan Kabupaten Semarang dengan menganalisis faktor internal dan eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan Bayam Jepang organik, merumuskan strategi yang dapat memecahkan masalah yang ada dan menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan Bayam Jepang organik tersebut. Metode dasar penelitian ini adalah deskriptif analitis. Faktor Internal berdasarkan hasil penelitian, mayoritas SDM, pemasaran, kemudian Inovasi yang ditawarkan dan telah diaplikasikan di lapangan oleh para petani. Faktor Eksternal yang dianalisis adalah perubahan harga barang dan jasa, perubahan harga sarana produksi dan harga-harga yang ditetapkan pesaing dan penyedia. Peran pemerintah terkait pendampingan dan pemberian bantuan permodalan kepada petani masih belum merata. Masih ada petani yang kesulitan mendapatkan bantuan karena proposal yang diajukan selalu ditolak oleh pemerintah. Hal ini dapat menghambat perkembangan pemasaran Bayam Jepang di Desa Batur itu sendiri.

## **Kerangka Pemikiran**

Berdasarkan landasan teori yang telah dijelaskan secara rinci, penelitian ini ditujukan untuk pengembangan usaha pembibitan di desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat, Sumatera Utara. Dimana analisis tersebut mengidentifikasi berbagai faktor internal, yaitu kekuatan (Strenght) dan kelemahan (Weakness) dan faktor eksternal peluang (Opportunities) dan ancaman (Threats), dalam pengembangan usaha pembibitan

**SKEMA KERANGKA PEMIKIRAN****Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran**

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Penentuan Lokasi Penelitian**

Penentuan daerah penelitian ditentukan secara *purposive* yaitu sampel ditentukan secara sengaja karena sesuai karakteristik dan tujuan penelitian yakni di Kecamatan Secanggang, khususnya di Desa Suka Mulia yang mana ada sebuah usaha pembibitan yang mengusahakan proses pembudidayaan di bidang pembibitan tanaman, khususnya tanaman rimbang.

### **Metode Penarikan Sampel**

Sampel yang dipilih menggunakan metode sensus berdasarkan kondisi dilapangan yaitu sampel yang didapatkan hanya 13 orang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sensus Menurut Sugiono (2010) bila populasi relative kecil dari 30 orang maka semua anggota populasi dijadikan sampel. Hal ini dipilih karena usaha pembibitan di Desa ini adalah usaha Pembibitan yang paling banyak di Kecamatan Secanggang.

### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data skunder. Data primer diperoleh dengan wawancara langsung kepada para petani pembibitan tanaman rimbang dengan menggunakan daftar pertanyaan atau kuisoner yang telah dipersiapkan sebelumnya. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi-instansi terkait dengan penelitian.

## Metode Analisis Data

Permasalahan pertama dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif untuk melihat bagaimana faktor internal usaha pembibitan tanaman rimbang.

### 1. Faktor Internal (Kekuatan Kelemahan)

Berikut langkah - langkah dalam menentukan nilai faktor internal :

1. Masing – masing disusun dalam kolom yang tersedia.
2. Masing-masing faktor diberi bobot dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (penting sekali) sampai dengan 0,0 (tidak penting).
3. Hitung rating (dalam kolom 3) masing-masing faktor diberi skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor) berdasarkan faktor kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan bersifat positif (kekuatan yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika kekuatannya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating kelemahan adalah kebalikannya.
4. Kalikan bobot kolom 2 dengan 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*).
5. Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor strategi internalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam industri yang sama.



TABEL 2. IFAS

FAKTOR – FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
KEKUATAN :				
KELEMAHAN :				
TOTAL				

## 2.Faktor Eksternal (Peluang Ancaman)

Berikut langkah - langkah dalam menentukan nilai faktor eksternal :

1. Masing – masing disusun dalam kolom yang tersedia.
2. Masing-masing faktor diberi bobot dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (penting sekali) sampai dengan 0,0 (tidak penting).
3. Hitung rating (dalam kolom 3) masing-masing faktor diberi skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor) berdasarkan faktor kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya.
4. Kalikan bobot kolom 2 dengan 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*).
5. Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor strategi eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam industri yang sama.

TABEL 3. EFAS

FAKTOR – FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
PELUANG :				
ANCAMAN :				
TOTAL				

Menyelesaikan masalah ketiga tentang pengembangan usaha pembibitan 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). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opprtunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*).

Hasil dari matrik SWOT ini sendiri diharapkan dapat memberikan beberapa kekuatan dan peluang dalam perumusan sebuah masalah yang dapat dipilih oleh pihak manajemen perusahaan agar tujuan awal dari organisasi tercapai dan kegiatan perusahaan dapat memberikan hasil yang maksimal. Dalam perumusan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan diperlukan diskusi lebih mendalam dengan pihak perusahaan. Diskusi yang dilakukan dengan perusahaan bertujuan agar dalam penelitian ini dapat merumuskan strategi yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Pertimbangan perusahaan dan hasil analisis penelitian akan menjadi acuan utama dalam pembuatan matriks SWOT ini.

### **Defenisi Batasan Operasional**

1. Sampel dalam penelitian ini adalah petani pembibitan tanaman rimbang yang terletak di Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat.
2. Jumlah sampel penelitian adalah sebanyak 13 orang yang melakukan pembibitan rimbang.
3. Strategi pengembangan adalah usaha-usaha yang dilakukan guna pengembangan usaha pembibitan tanaman rimbang.
4. SWOT merupakan salah satu alat analisis manajemen yang digunakan untuk merumuskan sebuah masalah untuk mencapai sebuah tujuan utama dan menyusun pilihan-pilihan strategi.
5. Kekuatan (*Strenghts*) adalah unsur-unsur yang jika digunakan dengan baik akan memperkuat tujuan atau sasaran.
6. Kelemahan (*Weakness*) adalah kekurangan yang jika dibiarkan akan menggerogoti kekuatan sehingga tujuan menjadi tidak tercapai atau gagal.
7. Peluang (*ooportunities*) adalah kesempatan yang ada sehingga jika kita mempergunakan kesempatan secara efektif dan tepat guna memungkinkan sasaran dapat dicapai dengan baik.
8. Ancaman (*Thrats*) adalah bahaya atau gangguan yang terdapat dalam suatu sistem yang jika dibiarkan akan menggerogoti kekuatan yang ada dan membuat usaha semakin lemah.
9. Penelitian dilakukan tahun 2019.

## DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

### Letak dan Luas Daerah

Penelitian ini dilakukan di Desa Suka Mulia. Desa Suka Mulia merupakan desa yang terdiri dari 8 dusun yang berada di Kecamatan Secanggang. Luas Desa Suka Mulia 1.600 Ha. Desa Suka Mulia memiliki tinggi wilayah 0-22 Meter dengan iklim tropis yang dipengaruhi oleh dua musim yaitu musim kemarau dan musim hujan. Suhu udara yang terdapat di Kecamatan Secanggang 15-30° C dengan curah hujan 2000 – 3000 mm/tahun. Desa Suka Mulia berbatasan langsung dengan :

Tabel 4. Batas Wilayah Desa Suka Mulia

<b>Batas</b>	<b>Desa/Kel</b>	<b>Kecamatan</b>
Sebelah utara	: DESA CINTA RAJA	: SECANGGANG
Sebelah selatan	: DESA KEPALA SUNGAI	: SECANGGANG
Sebelah timur	: DESA TELUK	: SECANGGANG
Sebelah barat	: DESA HINAI KANAN	: HINAI

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

Pada tabel 4 terlihat bahwa batas wilayah Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang, batas sebelah utara yaitu Desa Cinta Raja Kecamatan Secanggang, batas sebelah selatan yaitu Desa Kepala Sungai Kecamatan Secanggang, batas wilayah sebelah timur yaitu Desa Teluk Kecamatan Secanggang, batas sebelah barat yaitu Desa Hinai Kanan Kecamatan Hinai.

### Keadaan Penduduk

Di Desa Suka Mulia pada tahun 2019, jumlah penduduknya mencapai 4.822 Jiwa dengan jumlah penduduk laki-laki 2.469 jiwa dan perempuan 2.353 jiwa Dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 1.549. Penduduk Desa Suka Mulia Menurut jenis kelamin, jumlah keluarga dan ekonomi masyarakat pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin di Desa Suka Mulia

<b>Jenis Penduduk</b>	<b>Jumlah Penduduk</b>
Penduduk laki-laki	2.469 orang
Penduduk perempuan	2.353 orang
Jumlah total	4.822 orang

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

Tabel 6. Jumlah Kepala Keluarga di Desa Suka Mulia

<b>Jenis Kepala Keluarga</b>	<b>Jumlah</b>
KK laki-laki	1.372 KK
KK perempuan	177 KK
Jumlah total	1.549 KK

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

Pada tabel 6 terlihat bahwa jumlah kepala keluarga laki laki sebanyak 1.372 kepala keluarga sedangkan kepala keluarga perempuan terdapat 177 kepala keluarga. Total kepala keluarga di Desa Suka Mulia sebanyak 1.549 kepala keluarga.

Tabel 7. Keadaan Ekonomi Masyarakat di Desa Suka Mulia

<b>Keadaan Ekonomi Masyarakat</b>	<b>Jumlah</b>
Jumlah angkatan kerja (usia 18-56 tahun)	2.879 orang
Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang masih sekolah dan tidak bekerja	109 orang
Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang jadi ibu rumah tangga	1.069 orang
Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang bekerja penuh	938 orang
Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang bekerja tidak tentu	763 orang
Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang cacat dan tidak bekerja	4 orang
Jumlah penduduk usia 18-56 tahun yang cacat dan bekerja	5 orang

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

Pada tabel 7 terlihat bahwa jumlah angkatan kerja usia 18-56 tahun terdiri dari 2.879 orang dan untuk yang tidak bekerja dan masih sekolah sebanyak 109 orang. Penduduk yang berusia 18-56 tahun yang jadi ibu rumah tangga sebanyak 1.069

orang, yang bekerja penuh sebanyak 938 orang dan yang bekerja tidak tentu sebanyak 763 orang. Penduduk usia 18-56 tahun yang cacat dan tidak bekerja sebanyak 4 orang dan yang bekerja sebanyak 5 orang.

### **Penggunaan Tanah**

Tabel 8. Jumlah Penggunaan Tanah di Desa Suka Mulia

<b>Penggunaan Tanah</b>	<b>Jumlah</b>
1.Luas tanah sawah	12 Ha
2.Luas tanah kering	
Tegal/lading	243,12 Ha
Pemukiman	250 Ha
3.Luas tanah perkebunan	1.056,09 Ha
4.Luas fasilitas umum	38,79 Ha
<b>Total luas</b>	<b>1.600 Ha</b>

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

Pada tabel diatas terlihat bahwa penggunaan tanah sawah sebanyak 12 Ha dan tanah kering sebanyak 493,12 Ha yang terdiri dari tegal/ladang 243,12 Ha dan pemukiman sebanyak 250 Ha. Luas tanah perkebunan sebanyak 1.056,09 Ha dan luas fasilitas umum sebanyak 38,79 Ha. Total luas penggunaan lahan di Desa Suka Mulia sebanyak 1.600 Ha.

## Sarana Dan Prasarana Umum

Sarana dan prasarana yang ada di Desa Suka Mulia dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 9. Sarana Dan Prasarana Di Desa Suka Mulia**

No	Jenis Sarana dan Prasarana	Jumlah (Unit)
1	Rumah Ibadah	
	Masjid	5
2	Sarana Olahraga	
	Lapangan Sepak Bola	3
	Lapangan Bulu Tangkis	1
3	Sarana Kesehatan	
	RumahSakit	1
	Poliklinik	3
	Posyandu	2
4	Sarana Pendidikan	
	TK	2
	SD	2
<b>Jumlah</b>		<b>19</b>

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

Dari tabel 9 terlihat bahwa terdapat 19 unit sarana dan prasarana di Desa Suka Mulia yaitu yang terdiri dari Rumah ibadah sebanyak 5 unit, sarana olahraga sebanyak 4 unit, sarana kesehatan sebanyak 6 unit, dan sarana pendidikan sebanyak 4 unit.

## Karakteristik Sampel

### a). Jenis kelamin

**Tabel 10. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

No	Jenis kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1.	Laki-laki	9	69,23
2.	Perempuan	4	30,77
<b>Jumlah</b>		<b>13</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

Analisis yang dilakukan terhadap 13 responden, klasifikasi responden berdasarkan jenis kelaminnya, yaitu 9 orang (63,23%) responden laki-laki dan 4 orang (30,77%) responden wanita.

#### b.) Usia

Tabel 11. Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia

No	Usia (tahun)	Jumlah	Persentase (%)
1.	30-40	3	23,08
2.	40-50	3	23,08
3.	50-60	7	53,84
<b>Jumlah</b>		<b>13</b>	<b>100</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Klasifikasi responden berdasarkan usia menunjukkan bahwa responden yang berusia 30-40 tahun sebanyak 3 orang (23,08%), 40-50 tahun sebanyak 3 orang (23,08%), 50-60 tahun sebanyak 7 orang (53,84%). Data responden menunjukkan bahwa berdasarkan kriteria usia responden terbanyak berusia 50-60 tahun.

#### c.) Tingkat Pendidikan

Tabel 12. Klasifikasi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase (%)
1.	SD	8	61,54
2.	SMP	2	15,38
3.	SMA/SMK	3	23,08
<b>Jumlah</b>		<b>13</b>	<b>100</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Klasifikasi responden berdasarkan tingkat pendidikan menunjukkan bahwa responden pendidikan tingkat SD sebanyak 8 orang (61,54%), SMP sebanyak 2 orang (15,38%), SMA/SMK sebanyak 3 orang (23,08%). Data responden menunjukkan bahwa berdasarkan kriteria tingkat pendidikan responden terbanyak dengan tingkat pendidikan SD sebanyak 8 orang (61,54%).



#### d.) Pengalaman

Tabel 13. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pengalaman

No	Pengalaman	Jumlah	Persentase (%)
1.	1-5	9	69,23
2.	5-10	4	30,77
<b>Jumlah</b>		<b>13</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2019*

Klasifikasi responden berdasarkan tingkat pengalaman menunjukkan bahwa responden pendidikan tingkat pengalaman 1-5 tahun sebanyak 9 orang (69,23%), 5-10 tahun sebanyak 4 orang (30,77%). Data responden menunjukkan bahwa berdasarkan kriteria tingkat pengalaman responden terbanyak dengan tingkat pengalaman 1-5 tahun sebanyak 9 orang (69,23%).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam pembahasan ini akan dipaparkan secara jelas bagaimana faktor internal dan faktor eksternal strategi pengembangan usaha pembibitan tanaman rimbang di Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang.

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT diawali dengan mengidentifikasi lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal meliputi lingkungan yang ada di dalam usaha pembibitan rimbang itu sendiri. Analisis Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) pada usaha pembibitan tanaman rimbang di Desa Suka Mulia.

Berdasarkan peninjauan ke lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang digunakan, untuk mengetahui faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) pada usaha pembibitan tanaman rimbang yaitu :

Beberapa kekuatan usaha pembibitan tanaman rimbang :

1. Letak usaha pembibitan strategis karena tidak jauh dari pusat pasar dimana lokasi sangat mempengaruhi konsumen untuk melakukan pembelian
2. Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak atau biasa disebut dengan efisiensi lahan yaitu lahan yang dimaksud adalah pemanfaatan pekarangan rumah yang dijadikan sebagai tempat pembuatan bibit rimbang tersebut.

3. Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman.  
Para petani pembibitan tanaman rimbang sudah memiliki pengalaman selama bertahun-tahun dalam pembibitan tanaman.
4. Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman.  
Benih tanaman rimbang mudah sekali didapatkan di lingkungan yaitu dari pohon rimbang yang berbuah tua.

Beberapa kelemahan usaha pembibitan tanaman rimbang :

1. Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman rimbang. Petani kurang mendapatkan informasi tentang pembibitan tanaman rimbang karena tidak adanya penyuluh yang memberikan informasi tentang pembibitan tanaman.
2. Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana. Para petani pembibitan rimbang masih menggunakan peralatan yang sederhana dan manual dalam melakukan usaha pembibitan tanaman.
3. Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit. Dalam pemesanan atau pembelian bibit rimbang konsumen dan petani tidak ada perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi.
4. Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk. Dengan adanya iklan produk maka konsumen lebih mudah mengenali produk tersebut dan dapat menarik minat konsumen.

Beberapa Peluang usaha pembibitan Rimbang :

1. Perkembangan market digital meningkatkan promosi dan pemasaran. Jika petani mampu menggunakan market digital maka dapat meningkatkan promosi dan pemasaran usaha pembibitan rimbang.
2. Usaha tani pembibitan rimbang dapat dibudidayakan di semua daerah. Tanaman rimbang mampu tumbuh antara 1-1600 mdpl. Jadi tanaman rimbang dapat tumbuh di dataran rendah maupun dataran tinggi dengan begitu dapat meningkatkan usaha pembibitan tanaman.
3. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah rimbang. Rimbang merupakan tanaman yang berkhasiat sebagai bahan obat tradisional. Dengan adanya kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat serta manfaat dari rimbang dapat meningkatkan permintaan untuk mengkonsumsinya dan peningkatan pembibitan rimbang pun akan meningkat.
4. Akses pasar yang transparan. Para petani menetapkan harga jual bibit rimbang secara merata jadi apabila para petani bibit rimbang habis stok maka petani lain yang masih punya stok akan mengantarkan pembibitan miliknya. Dengan begitu konsumen tetap terpenuhi permintaannya.

Beberapa ancaman usaha pembibitan tanaman rimbang :

1. Produk pertanian yang mudah rusak.
2. Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani. Apabila terus menerus terjadi pembelian yang batal maka petani akan merugi dan lama kelamaan petani akan gulung tikar karena tidak ada modal untuk membuat bibit.
3. Perkembangan hama dan penyakit tanaman rimbang. Dengan meningkatnya hama dan penyakit tanaman rimbang membuat petani tidak ingin menanam

timbang karena tanaman rimbang sangat rentan akan hama dan penyakit.

Dengan begitu permintaan konsumen terhadap bibit rimbang akan menurun.

4. Perubahan cuaca yang ekstrim yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit. Apabila terjadi terus menerus perubahan cuaca ekstrim maka hama dan penyakit tanaman rimbang akan meningkat. Dengan tidak adanya minat petani rimbang menanam rimbang lagi maka akan menurunkan permintaan terhadap bibit rimbang.

### **Evaluasi Faktor Internal (Matriks IFAS)**

Di bawah ini merupakan hasil dari pengolahan matrik *Internal Factor Analysis Strategy* (IFAS). Untuk menentukan bobot dan rating merupakan hasil wawancara dengan petani. Dan untuk penilaian skor kalikan rata-rata bobot dengan rata-rata rating.

Tabel 14. Matriks *Internal Factor Strategy* (IFAS) Usaha Pembibitan Tanaman Rimbang

Strategi Internal	Faktor-faktor strategi internal	Bobot	Rating	Nilai
Strength (kekuatan)	S1 Letak Usaha Pembibitan Strategis Karena Tidak Jauh Dari Pusat Pasar	0.132	3.08	0.406
	S2 Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak (Efisiensi lahan)	0.151	3.61	0.545
	S3 Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman	0.126	3	0.378
	S4 Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman	0.11	2.69	0.296
<b>Jumlah</b>				<b>1.625</b>
Weakness (kelemahan)	W1 Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman rimbang	0.085	2.92	0.248
	W2 Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana	0.123	2	0.246
	W3 Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit	0.129	2.08	0.268
	W4 Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk	0.145	2	0.29
<b>Jumlah</b>				<b>1.052</b>
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>2.677</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Dapat diketahui dari tabel diatas perhitungan hasil matriks IFAS (*Internal Analysis Summary*) menunjukkan bahwa total nilai faktor internal sebesar 2,677 dengan nilai kekuatan sebesar 1,625 dan nilai kelemahan 1,052. Hal ini menunjukkan bahwa posisi internal usaha pembibitan tanaman rimbang dapat memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internalnya.

### Evaluasi Faktor Eksternal (Matriks EFAS)

Di bawah ini merupakan hasil dari pengolahan matrik *Eksternal Factor Analysis Strategy* (EFAS). Untuk menentukan rating dan bobot merupakan hasil konsultasi dengan petani. Dan untuk penilaian nilai skor kalikan rata-rata rating dengan rata-rata bobotnya.

Tabel 15. Matriks *Eksternal Factor Strategy* (EFAS) Usaha Pembibitan Tanaman Rimbang

Strategi Eksternal	Faktor-faktor strategi eksternal	Bobot	Rating	Nilai	
Opportunity (Peluang)	O1	Perkembangan market digital meningkatkan promosi dan pemasaran	0.144	3.38	0.487
	O2	Usaha tani rimbang dapat dibudidayakan di semua daerah	0.075	1.69	0.127
	O3	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah rimbang	0.131	3.08	0.403
	O4	Akses pasar yang transparan	0.127	3.08	0.391
<b>Jumlah</b>				<b>1.408</b>	
Threats (Ancaman)	T1	Produk pertanian yang mudah rusak	0.088	3	0.264
	T2	Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani	0.14	1.69	0.237
	T3	Perkembangan hama dan penyakit tanaman rimbang	0.144	1.85	0.266
	T4	Perubahan cuaca yang ekstrim yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit	0.15	1.77	0.265
<b>Jumlah</b>				<b>1.032</b>	
<b>Total</b>		<b>1</b>		<b>2.44</b>	

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Dari tabel diatas dapat diketahui hasil perhitungan matriks EFAS (*Eksternal Analysis Summary*) menunjukkan bahwa total nilai faktor eksternal sebesar 2,44

dengan nilai peluang sebesar 1,408 dan nilai kelemahan 1,032. Hal ini menunjukkan bahwa posisi eksternal usaha pembibitan tanaman rimbang dapat memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman eksternalnya.

Berdasarkan hasil perhitungan EFAS dan IFAS di atas, menunjukkan bahwa:

a. Dari segi internal : *Strenght* > *Weakness*

$$1,625 > 1,052$$

b. Dari segi eksternal : *Opportunity* > *Threats*

$$1,408 > 1,032$$

Dari hasil tersebut, maka dapat dipastikan bahwa strategi yang akan digunakan adalah Strategi Agresif. Hasil ini menunjukkan bagaimana usaha pembibitan tanaman rimbang ini berada diposisi strategi agresif. Situasi ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan dalam analisis SWOT. Usaha tersebut memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Strategi agresif ini lebih dominan pada strategi SO (*Strenght – Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Dari segi internal kekuatan lebih besar dari pada kelemahan dapat dilihat dari hasil perhitungan yaitu nilai kekuatan 1,625 dan nilai kelemahan 1,052. Contoh dari kekuatan yaitu letak usaha pembibitan yang strategis karena tidak jauh dari pusat pasar, pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak, memiliki pengalaman yang sudah mempuni dalam melakukan usaha pembibitan, mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman. Kemudian Dari segi eksternal peluang lebih besar dari pada ancaman dapat dilihat dari hasil perhitungan yaitu nilai peluang 1,408 dan



nilai ancaman 1,032. Contoh dari peluang yaitu usaha pembibitan ini dapat dilakukan di semua daerah terkecuali daerah yang tergenang air, peningkatan gaya hidup yang sehat sehingga meningkatkan permintaan buah rimbang ini dipasar, akses pasar juga yang transparan sehingga membuat konsumen mudah memperolehnya. Faktor kekuatan dan peluang ini dapat mengatasi kelemahan dan ancaman.

Tabel 16. Matriks Penggabungan IFAS+EFAS

Faktor dan elemen strategi		Bobot	Rating	Nilai	
Strength (kekuatan)	S1	Letak Usaha Pembibitan Strategis Karena Tidak Jauh Dari Pusat Pasar	0.132	3.08	0.406
	S2	Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak (Efisiensi lahan)	0.151	3.61	0.545
	S3	Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman	0.126	3	0.378
	S4	Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman	0.11	2.69	0.296
<b>Jumlah</b>				<b>1.625</b>	
Weakness (kelemahan)	W1	Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman rimbang	0.085	2.92	0.248
	W2	Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana	0.123	2	0.246
	W3	Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit	0.129	2.08	0.268
	W4	Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk	0.145	2	0.29
<b>Jumlah</b>				<b>1</b>	
<b>Selisih Kekuatan-kelemahan</b>				<b>0.573</b>	

Faktor dan elemen strategi			Bobot	Rating	Nilai
Opportunity (Peluang)	O1	Perkembangan market digital meningkatkan promosi dan pemasaran Usaha tani rimbang dapat dibudidayakan di semua daerah	0.144	3.38	0.487
	O2	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah rimbang	0.075	1.69	0.127
	O3	Akses pasar yang transparan	0.131	3.08	0.403
	O4		0.127	3.08	0.391
<b>Jumlah</b>					<b>1.408</b>
Threats (Ancaman)	T1	Produk pertanian yang mudah rusak	0.088	3	0.264
	T2	Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani	0.14	1.69	0.237
	T3	Perkembangan hama dan penyakit tanaman rimbang	0.144	1.85	0.266
	T4	Perubahan cuaca yang ekstrim yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit	0.15	1.77	0.265
<b>Jumlah</b>					<b>1</b>
<b>Selisih Peluang-Ancaman</b>					<b>0.376</b>

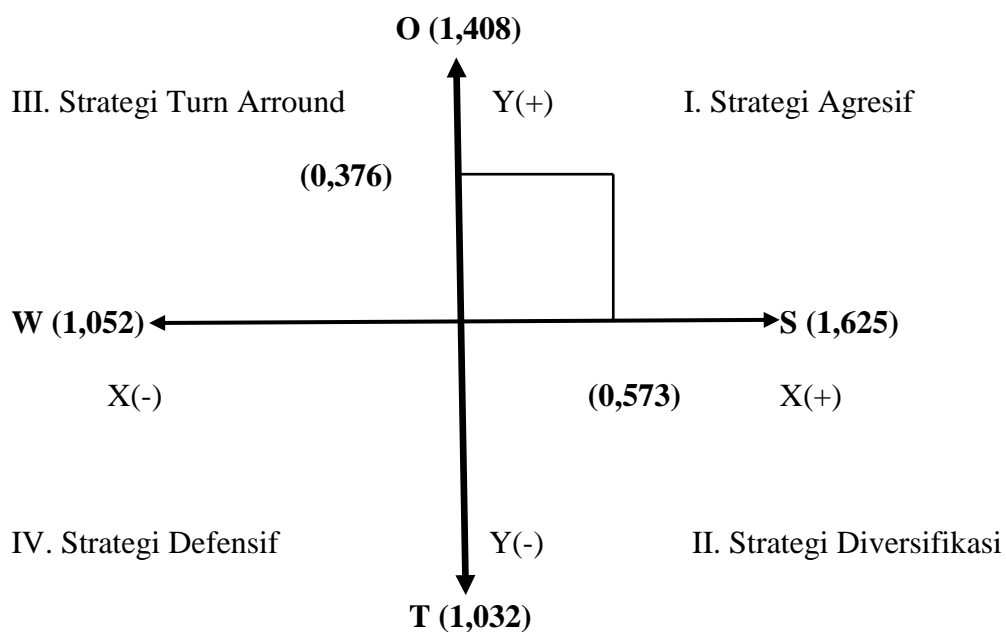
Sumber : Data Primer Diolah 2019

### Kuadran SWOT

Dalam internal nilai kekuatan adalah 1,625 sedangkan nilai kelemahan 1,052 maka Petani pembibitan rimbang Desa Suka Mulia memiliki kekuatan lebih tinggi dari kelemahan. Nilai eksternal untuk peluang 1,408 sedangkan nilai untuk ancaman 1,032, jadi peluang Petani pembibitan rimbang Desa Suka Mulia berada pada strategi agresif karena Petani pembibitan rimbang Desa Suka Mulia memiliki banyak kekuatan yang belum dimaksimalkan untuk perkembangan usaha dan

banyak peluang yang belum dimanfaatkan secara baik. Karena strategi Agresif yaitu dimana suatu perusahaan meningkatkan pemasarannya atas produk dan pasar yang telah tersedia melalui usaha pemasaran yang lebih agresif.

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing-masing faktor internal dan eksternal kemudian dilakukan analisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi pengembangan usaha pembibitan tanaman rimbang di Desa Suka Mulia. Berdasarkan tabel diatas maka di peroleh nilai  $X > 0$  yaitu 0,573 dan nilai  $Y > 0$  yaitu 0,376. Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada *Koordinat Cartesius* berikut ini :



**Gambar 3. Matriks Posisi SWOT**

Dari hasil matriks internal-eksternal yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada usaha pembibitan tanaman rimbang di Desa Suka Mulia adalah untuk internal, bernilai 0,573 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan

kelemahan. Untuk faktor eksternal bernilai 0,376 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara peluang dan ancaman dimana ternyata nilai peluang lebih besar daripada ancaman.

Hasil ini menunjukkan bagaimana usaha pembibitan tanaman rimbang ini berada pada daerah I (*Strategi Agresif*). Situasi pada daerah I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Strategi agresif ini lebih fokus kepada SO (*Strength – Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Pada gambar 3 di atas bahwa usaha pembibitan tanaman rimbang ini berada pada kuadran I (*Growth*) dimana :

1. Kuadran I (positif, positif)

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

2. Kuadran II (positif, negatif)

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

3. Kuadran III (negatif, positif)

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal usaha sehingga dapat membuat pasar yang lebih baik.

4. Kuadran IV (negatif, negatif)

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, usaha tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlapis dari kerugian yang lebih besar (*deensive*).



## 1.Strategi SO

Strategi ini dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Jika sebuah usaha memiliki kelemahan besar, maka pemilik usaha akan berusaha untuk mampu mengatasi dan mengubah menjadi sebuah peluang.

- a) Dengan adanya pemanfaatan lahan yang sedikit namun produksi yang dihasilkan banyak, karena usaha tani rimbang dapat dibudidayakan di semua daerah seperti halnya pekarangan rumah. Dengan produksi yang banyak maka diperlukan pemasaran melalui *market digital* yang memudahkan dalam hal memasarkan dan mempromosikan kepada konsumen yang akan membeli. Jadi konsumen bisa melihat dan jangkauan pemasarannya menjadi luas.
- b) Usaha pembibitan rimbang memiliki lokasi usaha yang strategis karena terletak ditepi jalan yang dilalui banyak orang dan tidak jauh dari pusat pasarnya. Konsumen dapat membeli langsung kepada petani. Jadi proses penjualan menjadi transparan karena saling bertemu antara penjual dan pembeli. Di jaman sekarang juga konsumen akan lebih teliti dalam memilih makanan yang akan dikonsumsi, seperti halnya rimbang yang memiliki manfaat untuk kesehatan. Dengan memperhatikan gaya hidup sehat maka konsumen akan lebih memilih membeli buah rimbang, jadi tingkat permintaan buah rimbang semakin meningkat.

## 2.Strategi WO

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

- a.) Memanfaatkan market digital demi mendapatkan informasi tentang pembibitan dan teknologi. Dengan adanya market digital para petani lebih mudah memasarkan bibitnya menggunakan media sosial, mudahnya menerima informasi tentang pembibitan yang lebih baik dengan menggunakan teknologi canggih sehingga menciptakan bibit yang berkualitas dan bersertifikat.
- b.) Dengan akses pasar yang transparan saat melakukan pembelian atau pemesanan bibit seharusnya para petani melakukan perjanjian tertulis dengan kesepakatan menggunakan uang muka atau panjar agar petani pembibitan tidak mendapatkan resiko kerugian saat adanya pembatalan dari pihak konsumen atau dengan kesepakatan pemberian modal awal dari konsumen.

### **3.Strategi ST**

Strategi ini dalam rangka menggunakan kekuatan yang dimiliki petani pembibitan untuk mengatasi ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal pembibitan tersebut.

- a.) Memanfaatkan pengalaman yang sudah mumpuni agar dapat menanggulangi perkembangan hama dan penyakit serta perubahan cuaca yang ekstrim. Dengan pengalaman yang sudah bertahun tahun dalam usaha pembibitan ini tentunya para petani dapat mengatasi perkembangan hama dan penyakit dengan cara menggunakan pestisida secukupnya serta penanggulangan terhadap perubahan cuaca yang tidak menentu yang dapat mempengaruhi pertumbuhan bibit rimbang dengan menggunakan plastic penutup ketika hujan atau penggunaan paranet ketika panas terik.
- b.) Memanfaatkan pengalaman dari petani agar dapat mengatasi kerugian saat melakukan perjanjian ketika pemesanan. Dengan adanya pengalaman dari



petani karena tidak adanya perjanjian yang dapat membatalkan pembelian sebaiknya petani meminta uang muka kepada konsumen sebelum membuat bibit rimbang yang diminta konsumen.

#### **4.Strategi WT**

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

- a) Pengoptimalan penggunaan teknologi agar dapat menanggulangi perubahan cuaca yang ekstrim serta perkembangan hama dan penyakit. Dengan mengoptimalkan penggunaan teknologi petani dapat bertahan dari cuaca yang ekstrim maupun serangan hama dan penyakit, serta bibit rimbang tersebut tidak terganggu pertumbuhannya.
- b) Pembuatan kelompok tani agar lebih mudah mendapatkan informasi sehingga dapat mengatasi produk yang mudah rusak. Jika ada kelompok tani maka para petani lebih mudah mendapatkan informasi dari konsumen tentang keadaan bibit yang rusak serta dapat memperbaiki kekurangan yang ada pada usaha ini, kemudian para petani dapat bekerja sama dalam mengatasi masalah yang didapat.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Faktor Internal dari ke-5 pernyataan untuk kekuatan terdapat faktor internal yang sangat berpengaruh adalah dari pemanfaatan lahan yang sedikit, namun hasil produksi yang dihasilkan banyak, arena memanfaatkan lahan yang ada, yaitu pekarangan rumah. Letak usaha yang strategis juga mempengaruhi karena letaknya dapat dilihat langsung oleh konsumen. Sedangkan untuk kelemahannya yang paling mempengaruhi adalah dalam hal transaksi saat pembelian bibit tidak menyertakan surat perjanjian, jadi jika terjadi pembatalan pembelian maka yang paling dirugikan adalah petani pembibitan itu sendiri.
2. Faktor Eksternal terdiri dari peluang dan ancaman. Dari pernyataan yang menyangkut peluang maka perkembangan *market digital* sangat diperlukan karena dapat membantu proses pemasaran dan promosi yang akan menarik minat konsumen, seperti halnya melalui *facebook*. Pada pengembangan usaha rimbang ini serangan hama dan penyakit maka hasil produksi akan menurun, maka diperlukan penanggulangan sejak dini.
3. Strategi pengembangan usaha rimbang yang akan digunakan adalah strategi SO (*Strength-Opportunities*) dimana usaha pembibitan rimbang yang terletak dilokasi yang strategis maka penjualan menjadi transparan. Dalam penggunaan lahan yang sedikit namun produksi tinggi karena dapat dibudidayakan di semua daerah jadi memudahkan petani menanam dan menuai hasil produksi. Dengan kemajuan teknologi maka dapat dilihat manfaat yang ada pada rimbang melalui

pemasaran yang dilakukan menggunakan *market digital*, karena tuntutan gaya hidup sehat maka konsumen akan lebih mudah.

### **Saran**

1. Kepada petani pembibitan tanaman rimbang agar tetap memproduksi bibit rimbang, mencari informasi penggunaan market digital yang dapat meningkatkan promosi dan pemasaran bibit rimbang, kemudian mengembangkan penggunaan teknologi, dan juga mengantisipasi agar tidak terjadinya perjanjian pembelian yang batal.
2. Kepada pemerintah setempat agar memberikan bantuan berupa permodalan dan informasi kepada pelaku usaha pembibitan tanaman rimbang agar dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih besar lagi dengan bantuan teknologi. Seperti penggunaan market digital yang dapat meningkatkan promosi dan pemasaran.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adetiyah, E., 2018. Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usaha Rumah Jamur Kisaran (Skripsi). Medan : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Afridhal, M., 2017. Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalangka Kabupaten Bireuen. Jurnal Sains Pertanian. ISSN : 2088-0111 Vol. 1, No 3, Maret 2017. Fakultas Pertanian Universitas Almuslim.
- Arianti, Dkk., 2015. Strategi Pengembangan Agribisnis Bayam Jepang Organik Di Desa Batur Kecamatan Getasan Kabupaten Semarang. ISSN : 2302-1713 Vol. 3, No 3, September 2015. Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Ferry, M. 2017. Strategi Pengembangan Sayuran Hidroponik (Studi Kasus : Kecamatan Patumbak, Kabupaten Deli Serdang). Medan. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Hariyadi, Dkk., 2017. Strategi Pengembangan UsahaTani Kangkung Organik Di Kabupaten Bogor. ISSN : 2354-5690 Vol. 5 No 2, Desember 2017. Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Mahbubi, A., 2013. Strategi Pengembangan Pembibitan Kentang Pada PT. XYZ. Jurnal Agribisnis ISSN : 1979-0058 Vol. 7, No. 2, Desember 2013, [ 189 - 198 ]. Fakultas Pertanian Universitas Islam Negeri Jakarta.
- Nursalam, S., 2009. Terong Cepoka (*Solanum torvum*) Herba yang Berkhasiat Sebagai Obat. Warta Penelitian dan Pengembangan Tanaman Industri. Volume 15 Nomor 3. Desember 2009.
- Nuruddin, M., 2013. Strategi Pengembangan Pertanian Pepaya Desa Kemiri Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali. Jurnal Ekonomi Pembangunan. ISSN 2252-6689 Vol. 2, No. 3, Agustus 2013. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
- Pratiwi, 2012. Pelestarian Pemanfaatan Buah Takokak (*Solanum torvum* Swartz) di Kampung Gunung Leutik Ciampea Bogor. Bogor. Institute Pertanian Bogor.
- Rangkuti, Freddy. 2014. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Grammedia Pustaka Utama Kompas Gramedia Building.
- Sobri, M., 2017. Strategi Pengembangan UsahaTani Nanas (*Ananas comosus*) (Studi Kasus :Kelurahan Labuhan Bilik Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhan Batu Sumatera Utara). Medan. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Suwandari, A.,Dkk., 2015. Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Penangkaran Bibit Jeruk Siam Di Kabupaten Jember. Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian. Volume 13 Nomor 2, 2015. Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Jember.

Sugiono. 2010. Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif. Alfabeta: Jakarta.

**Lampiran 1. Identitas Petani Usaha Pembibitan Rimbang Dan Jumlah Produksi**

<b>No</b>	<b>Nama Petani</b>	<b>Usia (tahun)</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Pengalaman (tahun)</b>	<b>Pendidikan</b>	<b>Pekerjaan</b>	<b>Jumlah Tanggungan</b>	<b>Produksi (benih)/Bulan</b>
1	Sutar	58	Laki-laki	3	SD	Wirausaha	2 Orang	3000
2	Amin	60	Laki-laki	10	SMP	Wirausaha	3 Orang	6000
3	Jemain	59	Laki-laki	4	SD	Wirausaha	2 Orang	5000
4	Hemi	35	Laki-laki	3	SMP	Wirausaha	4 Orang	3000
5	Kamiluddin	35	Laki-laki	4	SMA	Wirausaha	3 Orang	6000
6	Mariani	54	Perempuan	6	SD	Wirausaha	2 Orang	2000
7	Karmin	59	Laki-laki	2	SD	Wirausaha	4 Orang	2000
8	Sukartini	41	Perempuan	2	SMA	Wirausaha	2 Orang	2000
9	Sutrisman	57	Laki-laki	7	SD	Wirausaha	4 Orang	6000
10	Mimang	49	Laki-laki	6	SMA	Wirausaha	5 Orang	6000
11	Akong	47	Laki-laki	2	SD	Wirausaha	5 Orang	1000
12	Tumiem	55	Perempuan	4	SD	Wirausaha	2 Orang	2000
13	Jamla	39	Perempuan	2	SD	Wirausaha	3 Orang	2000
<b>Jumlah</b>								46000

<b>Lampiran 2. Bobot Internal</b>																		
Strategi Internal	Faktor-faktor Strategi Internal	Nomor Sampel													Bobot		Nilai	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	Jumlah	Rata-rata		
Strength (Kekuatan)	S1	Letak usaha strategis karena tidak jauh dari pusat pasar	3	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	42	3,23	0,132	
	S2	Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	48	3,69	0,151
	S3	Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	40	3,08	0,126
	S4	Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman	4	4	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	35	2,69	0,11
Weakness (Kelemahan)	W1	Kurangnya informasi tentang pembibitan rimbang	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	27	2,08	0,085	
	W2	Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39	3,00	0,123	
	W3	Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	41	3,15	0,129
	W4	Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	46	3,54	0,145
<b>Jumlah</b>															318		1	
<i>Data Primer Diolah 2019</i>																		

<b>Lampiran 3. Bobot Eksternal</b>																		
Strategi Internal	Faktor-faktor Strategi Internal	Nomor Sampel													Bobot		Nilai	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	Jumlah	Rata-rata		
Opportunities (Peluang)	O1	Perkembangan <i>market digital</i> meningkatkan promosi dan pemasaran	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	44	3,38	0,144
	O2	Usaha tani pembibitan rimbang dapat dibudidayakan di semua daerah	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	23	1,77	0,075
	O3	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah rimbang	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	40	3,08	0,131
	O4	Akses pasar yang transparan	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39	3,00	0,127
Threats (Ancaman)	T1	Produk pertanian yang mudah rusak	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	27	2,08	0,088	
	T2	Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	43	3,31	0,14	
	T3	Perkembangan hama dan penyakit tanaman rimbang	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	44	3,38	0,144	
	T4	Perubahan cuaca yang ekstrim yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	46	3,54	0,15	
<b>Jumlah</b>															306		1	
<i>Data Primer Diolah 2019</i>																		



<b>Lampiran 4. Rating Internal</b>																	
Strategi Internal	Faktor-faktor Strategi Internal	Nomor Sampel													Peringkat		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	Jumlah	Rata-rata	
Strength (Kekuatan)	S1	Letak usaha strategis karena tidak jauh dari pusat pasar	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	40	3,08
	S2	Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	47	3,62
	S3	Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39	3,00
	S4	Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman	4	4	3	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	35	2,69
Weakness (Kelemahan)	W1	Kurangnya informasi tentang pembibitan rimbang	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	38	2,92	
	W2	Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	26	2,00	
	W3	Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	27	2,08	
	W4	Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk	3	3	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	26	2,00	
<b>Jumlah</b>															<b>278</b>		
<i>Data Primer Diolah 2019</i>																	

**Lampiran 5. Rating Eksternal**

Strategi Internal	Faktor-faktor Strategi Internal	Nomor Sampel													Bobot		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	Jumlah	Rata-rata	
Opportunities (Peluang)	O1	Perkembangan <i>market digital</i> meningkatkan promosi dan pemasaran	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	44	3,38
	O2	Usaha tani pembibitan rimbang dapat dibudidayakan di semua daerah	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	22	1,69
	O3	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah rimbang	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	40	3,08
	O4	Akses pasar yang transparan	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	40	3,08
Threats (Ancaman)	T1	Produk pertanian yang mudah rusak	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	39	3,00	
	T2	Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	2	22	1,69
	T3	Perkembangan hama dan penyakit tanaman rimbang	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	24	1,85
	T4	Perubahan cuaca yang ekstrim yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	23	1,77
<b>Jumlah</b>															254		
Data Primer Diolah 2019																	

**KUISIONER**  
**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN**  
**TANAMAN RIMBANG (*Solanum torvum*) (Studi Kasus : Desa Suka Mulia**  
**Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat)**

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/Saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Ahmad Soleh Nasution

NPM : 1504300246

Jurusan : Agribisnis/Fakultas Pertanian

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

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

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

## Kuesioner Penelitian

### A. Karakteristik Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan :

Pekerjaan :

Jumlah Tanggungan :

### B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap kesediaan bapak/ibu untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.

2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan member tanda (√) pada kolom yang tersedia.

3. Keterangan pilihan :

SS : Sangat Setuju (4)

S : Setuju (3)

TS : Tidak Setuju (2)

STS : Sangat Tidak Setuju (1)

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

1. Apakah usaha pembibitan tanaman sebagai pekerjaan utama bapak/ibu ?

Jawab :

2. Kenapa bapak/ibu memilih usaha pembibitan tanaman rimbang ?

a. Harga bibit yang mahal      b.      Permintaan yang tinggi

c. Biaya pembuatan bibit yang murah

3. Sudah berapa lamakah bapak/ibu melakukan usaha pembibitan tanaman rimbang ?

Jawab :

4. Jenis bibit rimbang apakah yang bapak/ibu gunakan ?

Jawab :

5. Apakah benih yang digunakan diproduksi sendiri atau dibeli, jika dibeli diperoleh darimana ?

Jawab :

6. Berapakah produksi pembibitan rimbang dalam sehari ?

Jawab :

7. Umur berapakah bibit rimbang dapat dipasarkan dan berapa harga nya ?

Jawab :

8. Apakah tempat usaha sudah milik bapak/ibu sendiri ?

Jawab :

9. Berapakah luas lahan yang digunakan dalam usaha pembibitan tanaman rimbang ?

Jawab :

10. Berapakah jumlah tenaga kerja yang bapak/ibu gunakan ?

Jawab :

11. Berapakah gaji yang harus bapak/ibu bayar untuk tenaga kerja ?

Jawab :

12. Apa saja kendala bapak/ibu dalam usaha pembibitan tanaman rimbang ?

Jawab :

13. Adakah bantuan dari pemerintah ataupun kelompok tani dalam usaha pembibitan tanaman rimbang ?

Jawab :

14. Bagaimana proses usaha pembibitan tanaman rimbang ?

Jawab :

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

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
<b>KEKUATAN (STRENGHT)</b>					
1	Letak Usaha Pembibitan Strategis Karena Tidak Jauh Dari Pusat Pasar				
2	Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak (Efisiensi lahan)				
3	Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman				
4	Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman				
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>					
1	Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman rimbang				
2	Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana				
3	Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit				
4	Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk				

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

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>					
1	Perkembangan market digital meningkatkan promosi dan pemasaran				
2	Usaha tani pembibitan rimbang dapat dibudidayakan di semua daerah				
3	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah rimbang				
4	Akses pasar yang transparan				
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>					
1	Produk pertanian yang mudah rusak				
2	Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani				
3	Perkembangan hama dan penyakit tanaman rimbang				
4	Perubahan cuaca yang ekstrim yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit				



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

Kekuatan	4	3	2	1
a. Letak usaha strategis	b.			
c. Efisiensi lahan				
d. Pengalaman yang sudah mumpuni				
e. Mudah nya memperoleh benih dan bahan utama				

Kelemahan	1	2	3	4
a. Kurangnya informasi				
b. Teknologi sederhana				
c. Tidak ada perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi				
d. Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk				

Peluang	4	3	2	1
a. Perkembangan market digital	b.			
c. Usaha tani rimbang dapat dibudidayakan di semua daerah				
d. Peningkatan gaya hidup sehat				
e. Akses pasar yang transparan				

Ancaman	1	2	3	4
a. Produk pertanian mudah rusak				
b. Perjanjian pembelian yang gagal				
c. Perkembangan hama dan penyakit tanaman				
d. Perubahan cuaca ekstrim				