

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI STROBERI
DI DESA TONGKOH KECAMATAN BARUS JAHE
KABUPATEN KARO**

SKRIPSI

Oleh:

MUHAMMAD RIDWAN RITONGA

NPM : 1404300052

Program Studi: Agribisnis



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI STROBERI
DI DESA TONGKOH KECAMATAN BARUS JAHÉ
KABUPATEN KARO**

SKRIPSI

Oleh:

**MUHAMMAD RIDWAN RITONGA
1404300052
Agribisnis**

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

Komisi Pembimbing


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


Nursamsi, SP., M.Si.
Anggota

**Disahkan Oleh:
Dekan**



Dr. Asritanarti Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 6 September 2019

PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Muhammad Ridwan Ritonga

NPM : 14304300052

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul "Strategi Pengembangan Usahatani Stroberi Di Desa Tongkoh Kecamatan Barus Jale Kabupaten Karo" berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programming yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya mencantumkan sumber yang jelas.

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

Medan, Oktober 2019

Yang menyatakan



Muhammad Ridwan Ritonga

RINGKASAN

Muhamamad Ridwan Ritonga (14304300052) dengan judul Skripsi “Strategi Pengembangan Usahatani Stroberi Di Desa Tongkoh Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo”. Ketua komisi pembimbing ibu Sasmita Siregar, SP. MSi dan anggota komisi pembimbing bapak Nursamsi, SP, M.Si.

Tujuan dari penelitian ini yaitu: 1). Untuk menganalisis tingkat pendapatan usahatani stroberi di daerah penelitian. 2). Untuk menganalisis tingkat kelayak usahatani stroberi di daerah penelitian. 3). Untuk mengetahui strategi pengembangan usahatani stroberi di daerah penelitian

Hasil Penelitian sebagai berikut : 1). Penerimaan usaha petani stroberi sebesar Rp 45.692.308 dan total biaya petani sebesar Rp. 8.226.730,7 Maka pendapatan usaha petani stroberi di daerah penelitian yaitu Rp. 37.465.577,3 dengan priode produksi selama 1 musim. 2) Kelayakan usahatani stroberi berdasarkan kriteria R/C $5,55 > 1$ dan B/C $4,55 > 1$, maka usahatani stroberi di daerah penelitian layak untuk di usahakan. 3) Skor IFE adalah 0,80 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,35 yang terletak pada kuadran I (growth), pertumbuhan, merupakan situasi yang menguntungkan. Dimana usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kata Kunci : Usahatani Stroberi. SWOT. Pendapatan. Kelayakan Usaha.

RIWAYAT HIDUP

Muhammad Ridwan Ritonga, lahir di Desa Sipare-pare Tengah pada tanggal 01 Juli 1995 dari pasangan Bapak Ibrahim Ritonga dan Ibu Ruzaimah Hasibuan. Penulis merupakan anak ke lima dari delapan bersaudara.

Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2007, menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri N0 112318 Sipare-pare Tengah.
2. Tahun 2012, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di MTS Alma'shum Rantau Prapat.
3. Tahun 2013, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Atas di Madrasah Al-wasiyah Sumber Mulyo.
4. Tahun 2014, diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Tahun 2017, mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN III Unit Kebun Bangun.
6. Tahun 2019, melakukan Penelitian Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usahatani Stroberi Di Desa Tongkoh Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.

UCAPAN TERIMAKASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah turut memberikan sumbangsinya dalam penyusunan Skripsi ini, yaitu :

1. Teristimewa ucapan tulus dan bakti penulis kepada orang tua, serta seluruh keluarga tercinta yang telah banyak memberikan dukungan serta motivasi dalam menyelesaikan tugas akhir dengan sebaik-baiknya.
2. Ibu Sasmita Siregar S.P. M,Si selaku Dosen Ketua Pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan masukan dan nasehat yang membangun kepada penulis.
3. Bapak Nursamsi, SP. M.Si, selaku Anggota Komisi Pembimbing yang membantu peneliti dalam menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik.
4. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P, selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Khairunnisa Rangkuti S.P. M.Si selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
6. Seluruh Dosen Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Seluruh jajaran Staf biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Seluruh petani Tongkoh, yang telah bersedia memberikan waktu dan kesempatan bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir.
9. Seluruh sahabat penulis yang telah banyak memberikan bantuan baik berupa moril maupun dorongan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga Allah SWT memberikan rahmat dan karunianya atas kebaikan hati bapak/ ibu sertarekan-rekan sekalian dan hasil penelitian ini dapat berguna khususnya

bagi penulis dan para pembaca pada umumnya. Penulis menyadari bahwa Skripsi ini masih banyak kekurangan untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan.

KATA PENGANTAR

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

Adapun judul Skripsi yang akan dibahas oleh penulis adalah “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI STROBERI”

Akhir kata penulis berharap semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan penulis sangat mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak yang bertujuan untuk penyempurnaan Skripsi ini kearah yang lebih baik. Semoga kita semua dalam lindungan allah subahana Walata'ala.

Medan, April 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR LAMPIRAN.....	v
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	3
Tujuan Penelitian	3
Kegunaan Penelitian	3
TINJAUAN PUSTAKA	4
Landasa Teory	4
Penelitian Terdahulu	16
Kerangka Pemikiran	18
METODE PENELITIAN	21
Metode Penelitian.....	21
Metode Penentuan Lokasi	21
Metode Penarikan Sampel.....	21
Metode Pengumpulan Data	21
Metode Analisis Data	22
Definisi Dan Batasan Operasional	29
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....	31
Letak dan Luas Daerah.....	31
Keadaan Penduduk	31
Sarana dan Prasarana Umum.....	32
Karakteristik Sampel	33
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	36
Analisis Usaha.....	36
Kelayakan Usaha	38
Strategi Pengembangan Usaha	40
KESIMPULAN DAN SARAN.....	47
Kesimpulan.....	47
Saran	47

DAFTAR PUSTAKA	49
LAMPIRAN	50

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Matriks SWOT	16
2.	Contoh Matriks SWOT.....	28
3.	Distribusi Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	31
4.	Distribusi Penduduk Desa Tongkoh Berdasarkan Jenis Pekerjaan	32
5.	Sarana dan Prasarana Desa Tongkoh	33
6.	Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Jenis Pengalaman.....	34
7.	Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Usia.....	34
8.	Jumlah Tanggungan Responden.....	35
9.	. Jumlah Luas Lahan Responden.....	35
10.	Biaya Produksi Usaha Petani Stroberi Permusim	37
11.	Penerimaan Usaha Petani Stroberi Permusim.....	38
12.	Pendapatan Usaha Petani Strober Permusim	38
13.	Penilaian Analisis SWOT.....	41
14.	Matrik SWOT.....	44

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT	15
2.	Skema Kerangka Pemikiran.....	20
3.	Diagram Delphi Posisi Usahatani Stroberi	42

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karakteristik Responden	50
2.	Biaya Bibit	51
3.	Biaya Penggunaan Pupuk.....	52
4.	Biaya Pestisida	53
5.	Penggunaan Tenaga Kerja.....	54
6.	Biaya Penyusutan Peralatan	55
7.	Total Biaya Permusim.....	58
8.	Total Penerimaan Permusim	59
9.	Pendapatan Usahatani permusim	60

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sistem dan usaha agribisnis merupakan salah satu ujung tombak kebangkitan perekonomian di Indonesia yang belum pulih dari krisis. Menurut Saragih (2003), tuntutan agar perekonomian nasional terus Bertumbuh dan sekaligus memenuhi prinsip kerakyatan, keberlanjutan dan pemerataan baik antarin dividu maupun antar daerah. Atas dasar pemikiran tersebut maka pembangunan sistem dan usaha agribisnis dipandang sebagai bentuk pendekatan yang paling tepat bagi pembangunan ekonomi Indonesia. Agribisnis akan tampil menjadi tulang punggung pembangunan ekonomi nasional.

Salah satu agribisnis yang memiliki prospek yang cerah adalah agribisnis hortikultura. Menurut Irawan (2003), sejalan dengan pertumbuhan jumlah penduduk, peningkatan pendapatan rumah tangga dan membaiknya kesadaran masyarakat tentang gizi, kebutuhan akan sayur dan buah diperkirakan terus mengalami peningkatan.

Hortikultura meliputi buah-buahan, sayuran, tanaman obat, dan tanaman hias. Komoditas hortikultura yang sangat potensial untuk memasuki pasar internasional dan pasar lokal adalah buah-buahan. Selain merupakan penyedia vitamin dan mineral bagi tubuh, buah-buahan juga mempunyai peluang pasar yang baik. Pertambahan jumlah penduduk, peningkatan taraf penghasilan serta kesadaran masyarakat akan gizi berdampak positif terhadap peningkatan kebutuhan buah-buahan (Rahardi *et al.*, 2003).

Stroberi merupakan salah satu komoditas buah-buahan subtropis yang sangat potensial untuk dikembangkan di Indonesia. Tanaman stroberi termasuk tanaman yang memiliki nilai ekonomi tinggi, daya tariknya terletak pada warna buah yang merah mencolok dan rasanya manis segar. Buah stroberi mempunyai peluang pasar yang semakin luas, karena buah subtropis ini tidak hanya dikonsumsi segar tetapi

stroberi juga dapat diolah menjadi sirup, selai, dodol, manisan, jus, dan bahan baku pembantu pembuat es krim (Budiman dan Saraswati, 2006).

Daerah Sumatera Utara merupakan salah satu daerah yang memproduksi stroberi dengan jumlah produksi 17,52 ton/ha pada tahun 2009. Daerah di Sumatera Utara yang cocok diusahakan tanaman stroberi adalah di daerah Tanah Karo. Pembudidayaan stroberi di daerah karo salah satunya ada di desa Tongkoh Kecamatan Daulat Rakyat.

Kabupaten Karo melalui Dinas Pertanian memiliki grand strategy dalam pengembangan agribisnis. Grand Strategy tersebut adalah mengembangkan komoditas dan kegiatan agribisnis yang sesuai dengan potensi lahan dan penduduk di suatu wilayah. Desa Tongkoh, Kecamatan Barus jahe merupakan salah satu desa yang terletak di Kabupaten Karo. Desa Tongkoh merupakan salah satu desa yang terdapat petani yang mengusahakan Stroberi. Budidaya stroberi sudah berlangsung sejak lama di desa Tongkoh, namun perkembangan usahatani stroberi di Desa Tongkoh masih begitu saja belum ada peningkatan. Prospek usahatani stroberi di Desa Tongkoh memiliki prospek yang cukup cerah untuk dikembangkan dengan memiliki strategi dalam pengembangan stroberi serta dikelola secara intensif untuk meningkatkan hasil produksi stroberi.

Agribisnis stroberi memang berpotensi dikembangkan di Desa Tongkoh mengingat faktor alam yang sesuai untuk pertumbuhan tanaman stroberi dan peluang pasar yang masih terbuka. Meskipun demikian, kedua hal tersebut belum cukup menjamin perkembangan pesat akan terjadi. Berbagai faktor baik internal (seperti kualitas SDM dan keterbatasan modal) maupun eksternal (seperti keterbatasan informasi dan teknologi) sangat mempengaruhi perkembangan agribisnis stroberi tersebut. Kondisi internal maupun eksternal agribisnis stroberi di Desa Tongkoh juga harus dipertimbangkan dalam pengambilan strategi pengembangan yang tepat.

Berdasarkan uraian diatas, saya tertarik untuk melakukan penelitian skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usahatani Stroberi”.

Perumusan Masalah

- 1 Bagaimana tingkat pendapatan usahatani stroberi di daerah penelitian?
- 2 Bagaimana kelayakan usahatani stroberi di daerah penelitian?
- 3 Bagaimana strategi pengembangan usahatani stroberi di daerah penelitian?

Tujuan Penelitian

- 1 Untuk menganalisis tingkat pendapatan usahatani stroberi di daerah penelitian.
- 2 Untuk menganalisis tingkat kelayak usahatani stroberi di daerah penelitian.
- 3 Untuk mengetahui strategi pengembangan usahatani stroberi di daerah penelitian.

Kegunaan Penelitian

1. Memberikan informasi kepada para petani stroberi mengenai prospek pengembangan usahatani stroberi di daerah penelitian.
2. Sebagai bahan referensi dan bahan studi bagi pihak-pihak lainnya yang membutuhkan.

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teory

Klasifikasi Stroberi

Stroberi merupakan tanaman buah berupa herbal yang ditemukan pertama kali di daerah pegunungan Chili, Amerika Serikat. Salah satu spesies tanaman stroberi yaitu *Fragaria chiloensis* L menyebar ke berbagai negara Amerika, Eropa, dan Asia. Selanjutnya spesies lain, yaitu *Fragaria vesca* L. Lebih menyebar luas dibandingkan spesies lainnya. Jenis stroberi *Fragaria vesca* L. ini pula yang pertama kali masuk ke Indonesia (Gunawan, 2003).

Stroberi (*Fragaria vesca*) adalah tanaman yang tergolong family *Rosaceae*. Tanaman stroberi berasal dari Brittany, Perancis, dan kemudian dikembangkan di daerah timur Amerika Utara yang berjenis *Fragaria virginia* dan juga di daerah Cile serta Argentina, yang mengembangkan stroberi *Fragaria chiloensis*. Spesies tanaman stroberi ini yaitu *Fragaria chiloensis* L menyebar ke berbagai negara Amerika, Eropa dan Asia. Selanjutnya spesies lain, yaitu *F. vesca* L. lebih menyebar luas dibandingkan spesies lainnya. Jenis stroberi ini pula yang pertama kali masuk ke Indonesia.

Stroberi (*Fragaria vesca*) adalah tanaman yang tergolong family *Rosaceae*. Tanaman stroberi berasal dari Brittany, Perancis, dan kemudian dikembangkan di daerah timur Amerika Utara yang berjenis *Fragaria virginia* dan juga di daerah Cile serta Argentina, yang mengembangkan stroberi *Fragaria chiloensis*. Spesies tanaman stroberi ini yaitu *Fragaria chiloensis* L menyebar ke berbagai negara Amerika, Eropa dan Asia. Selanjutnya spesies lain, yaitu *F. vesca* L. lebih menyebar luas dibandingkan spesies lainnya. Jenis stroberi ini pula yang pertama kali masuk ke Indonesia.

Stroberi kaya dengan air dan energi yang rendah (hanya 35 kkal dalam 100g), sedang konten seratnya cukup tinggi. Tanaman stroberi dalam taksonomi tumbuhan diklasifikasikan sebagai berikut (Rukmana, 1998) :

Kingdom : *Plantae* (tumbuh-tumbuhan)

Divisi : *Spermatophyta* (tumbuhan berbiji)

Subdivisi : *Angiospermae* (berbiji tertutup)

Kelas : *Dicotyledonae* (biji berkeping dua)

Ordo : *Rosales*

Famili : *Rosaceae*

Genus : *Fragaria*

Spesies : *Fragaria* >< ananassa Duchesne, disebut stroberi modern.

Usahatani

Ilmu Usahatani merupakan ilmu yang mempelajari bagaimana cara-cara petani memperoleh dan mengkombinasikan sumberdaya (lahan, tenaga kerja, modal, dan pengelolaan) yang terbatas untuk mencapai tujuannya. Menurut pengertian tersebut maka dapat diketahui bahwa usaha tani merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh petani mulai dari penentuan sumberdaya yang akan digunakan serta bagaimana cara mengkombinasikannya. Kegiatan tersebut untuk mencapai tujuannya yaitu memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin (Soekartawi, 2011).

Biaya

Menurut Supardi (2010) biaya adalah sejumlah nilai uang yang dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha untuk membiayai kegiatan produksi. Biaya diklasifikasikan menjadi dua biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*). Klasifikasi biaya dalam perusahaan dibedakan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang dijelaskan sebagai berikut:

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara tepat yang dibayar atau dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha dan besarnya tidak dipengaruhi oleh tingkat output, yang

termaksud biaya tetap adalah sewa tanah atau sewa lahan, biaya penyusutan dan gaji pegawai atau karyawan.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha sebagai akibat penggunaan faktor produksi yang bersifat variabel, sehingga biaya ini besarnya berubah-ubah dengan berubahnya jumlah produksi yang ingin dihasilkan dalam jangka pendek, yang termaksud biaya variabel adalah biaya tenaga kerja, biaya bahan baku.

Biaya produksi adalah sebagai semua pengeluaran yang dilakukan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang digunakan untuk menciptakan barang-barang yang akan diproduksi (Agus, 2012). Biaya tetap adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor produksi yang tidak dapat diubah jumlahnya. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya tergantung dengan besarnya jumlah produksi yang akan dicapai.

Biaya total adalah total dari keseluruhan biaya produksi yaitu jumlah dari biaya tetap dan biaya variabel. Total biaya dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana : TC = Total Biaya
 TFC = Biaya Tetap
 TVC = Biaya Variabel

Penerimaan

Pendapatan kotor atau penerimaan usahatani didefinisikan sebagai nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun tidak dijual. Pengeluaran total usahatani didefinisikan sebagai nilai semua masukan yang habis terpakai atau dikeluarkan di dalam produksi, tetapi tidak termasuk tenaga kerja keluarga petani. Pengeluaran usahatani mencakup pengeluaran tunai dan tidak tunai. Jadi nilai barang dan jasa untuk keperluan usahatani yang dibayar dengan benda atau berdasarkan dengan kredit harus dimasukkan sebagai pengeluaran. Selisih antara

pendapatan kotor usahatani dan pengeluaran total usahatani disebut pendapatan bersih. Ini merupakan keuntungan usahatani yang dapat dipakai untuk membandingkan penampilan beberapa usahatani (Sukirno S, 2012).

Pendapatan

Pendapatan adalah hasil berupa uang atau hasil materi lainnya yang diperoleh dari pemakaian kekayaan yang bebas. Pendapatan umumnya adalah penerimaan-penerimaan individu atau perusahaan. Ada dua jenis pendapatan, yaitu:

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

Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan (Kasmir dan Jakfar, 2012).

Studi kelayakan usaha adalah “Penelitian tentang dapat atau tidaknya suatu proyek investasi dilaksanakan dengan berhasil”. Pengertian ini bisa ditafsirkan berbeda-beda. Ada yang menafsirkan dalam artian yang terbatas, terutama dipergunakan oleh pihak swasta yang lebih berminat tentang manfaat ekonomis suatu investasi. Sedangkan dari pihak pemerintah, atau lembaga non profit, pengertian menguntungkan bisa dalam arti yang lebih relatif. Mungkin dipertimbangkan berbagai faktor seperti manfaat bagi masyarakat luas bisa berwujud penyerapan tenaga kerja, pemanfaatan sumber daya yang melimpah di tempat tersebut dan sebagainya

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)

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

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai R/C = 1, maka usahatani Sroberi impas

Nilai R/C > 1. Maka usahatani Sroberi layak

Nilai R/C < 1, maka usahatani Sroberi tidak layak

Benefit Cost Ratio (B/C)

Benefit cost ratio (B/R) adalah metode yang digunakan dalam evaluasi awal perencanaan investasi atau sebagai analisis tambahan dalam rangka memvalidasi hasil evaluasi yang telah menggambarkan keuntungan dan layak dilaksanakan jika

mempunyai $B/C > 1$. Apabila $B/C = 1$ maka usaha tersebut tidak untung dan tidak rugi. Apabila $B/C < 1$ maka usaha tersebut merugikan sehingga lebih baik tidak dilaksanakan (Gittinger, 2006)

Strategi Pengembangan Usaha

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

Tujuan utama strategi dalam setiap kegiatan adalah mencapai keberhasilan. Dalam mencapai tujuan yaitu keberhasilan, ada beberapa elemen strategi yang harus dipenuhi. Pertama, tujuan yang diformulasikan secara sederhana, konsisten dan berjangka panjang. Kedua, pengertian mendalam terhadap lingkungan persaingan. Ketiga, penilaian objektif terhadap sumberdaya dan implementasi yang efektif (David, 2006).

Strategi dapat disimpulkan sebagai sekumpulan keputusan seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan serangkaian rencana, tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran, dengan memperhatikan keunggulan kompetitif atau keunggulan bersaing.

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

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

- a. Pengembangan Vertikal

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

b. Pengembangan Horizontal

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

Konsep Manajemen Strategi

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

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

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

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

Analisis SWOT

Analisis SWOT digunakan untuk melihat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan. Dengan melihat kekuatan yang

dimiliki serta mengembangkan kekuatan tersebut dapat dipastikan bahwa perusahaan akan lebih maju dibanding pesaing yang ada. Demikian juga dengan kelemahan yang dimiliki harus diperbaiki agar perusahaan bisa tetap eksis. Peluang yang harus dimanfaatkan sebaik-baiknya oleh perusahaan agar volume penjualan dapat meningkat. Dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan haruslah dihadapi dengan mengembangkan strategi pemasaran yang baik.

SWOT menurut Sutojo dan F. Kleinsteuber (2002:8) adalah untuk menentukan tujuan usaha yang realistis, sesuai dengan kondisi perusahaan dan oleh karenanya diharapkan lebih mudah tercapai. SWOT adalah singkatan dari kata-kata *Strength* (kekuatan perusahaan), *Weaknesses* (kelemahan perusahaan), *Opportunities* (peluang bisnis), dan *Threats* (hambatan untuk mencapai tujuan). Apabila teknik SWOT analisis tersebut diterapkan dalam kasus menentukan tujuan strategi manajemen pemasaran dapat diutarakan sebelum menentukan tujuan-tujuan pemasaran yang ingin dicapai hendaknya perusahaan menganalisis: kekuatan dan kelemahan, peluang bisnis yang ada, berbagai macam hambatan yang mungkin timbul. Kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal *Strengths* dan *Weakness* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Thearts* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang dan ancaman dan faktor internal kekuatan dan kelemahan.

Sedangkan Kotler (2008) mengemukakan bahwa analisis SWOT adalah evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman disebut analisis SWOT. Teknis analisis SWOT yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Analisis Internal

a. Analisis kekuatan (*Strenght*)

Setiap perusahaan perlu menilai kekuatan dan kelemahannya dibandingkan para pesaingnya. Penilaian tersebut dapat didasarkan pada faktor-faktor seperti teknologi,

sumber daya finansial, kemampuan manufaktur, kekuatan pemasaran, dan basis pelanggan yang dimiliki. *Strength* (kekuatan) adalah keahlian dan kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing.

b. Analisis kelemahan (*Weaknesses*)

Merupakan keadaan perusahaan dalam menghadapi pesaing mempunyai keterbatasan dan kekurangan serta kemampuan menguasai pasar, sumber daya serta keahlian.

2. Analisis Eksternal

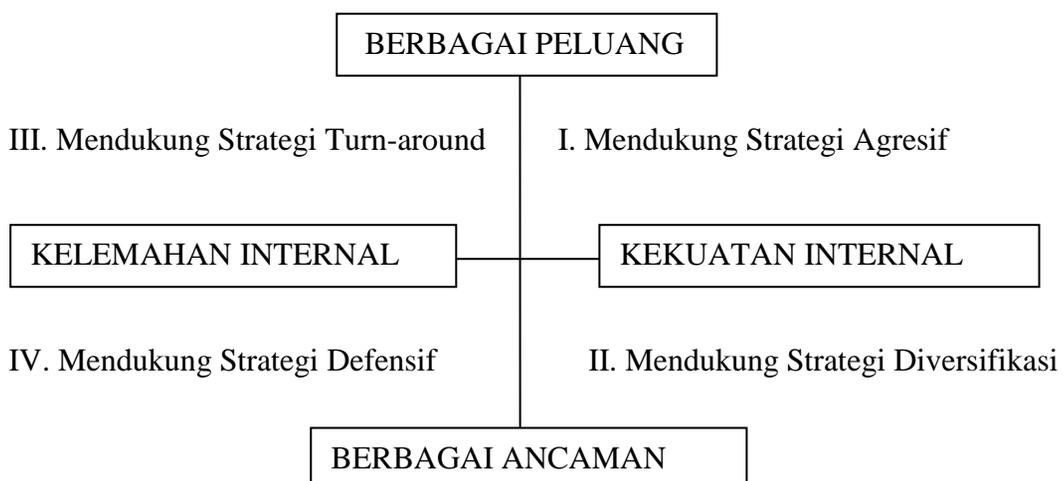
a. Analisis Peluang (*Opportunity*)

Setiap perusahaan memiliki sumber daya yang membedakan dirinya dari perusahaan lain. Peluang dan terobosan atau keunggulan bersaing tertentu dan beberapa peluang membutuhkan sejumlah besar modal untuk dapat dimanfaatkan. Di pihak lain, perusahaan bermunculan. Peluang pemasaran adalah suatu daerah kebutuhan pembeli dimana perusahaan dapat beroperasi secara menguntungkan.

b. Analisis Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah tantangan yang diperhatikan atau diragukan oleh suatu kecenderungan atau suatu perkembangan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan yang akan menyebabkan kemerosotan kedudukan perusahaan.

Berikut gambar 1 kuadran SWOT



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Diagram dari analisis SWOT dikemukakan oleh Rangkuti (2008:19) dapat dilihat dibawah ini:

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

KUADRAN II : 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 III: Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran III ini hampir sama dengan question Mark pada BCG matrik. Strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

KUADRAN IV: Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Matriks SWOT

Alat yang digunakan dalam menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang di milikinya, matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternative strategis, namun untuk memproses hasil dari kuadran SWOT hanya menggunakan matriks dari 2 faktor strategi SWOT yang masuk didalam kuadran yang dihasilkan, berikut Tabel matriksSWOT :

Tabel 1. Matriks SWOT

EFAS/IFAS	Strenght (S) Menentukan faktor faktor kekuatan internal	Weakness (W) Menentukan faktor faktor kelemahan internal
Opportunities (O) Menentukan faktor-faktor peluang eksternal	Strategi S-O Menciptakan strategi dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W-O Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Menentukan faktor-faktor ancaman eksternal	Strategi S-T Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi W-T Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2008

Penelitian Terdahulu

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.

Octavianthy (2006) melakukan penelitian tentang “Analisis Pengembangan Agribisnis Komoditi Stroberi di Kecamatan Tawangmangu Kabupaten Karanganyar”. Hasil penelitian menyatakan bahwa strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis stroberi di Kecamatan Tawangmangu antara lain: a. Mendayagunakan lahan potensial guna memanfaatkan peluang pasar yang ada. b. Mendayagunakan kelompok tani guna memanfaatkan adanya Dinas Pertanian sebagai lembaga pembina usahatani. c. Meningkatkan kemampuan permodalan petani dengan memanfaatkan lembaga keuangan yang ada. d. Meningkatkan penguasaan teknologi dengan memanfaatkan keberadaan Dinas Pertanian. e. Meningkatkan mutu produk stroberi guna mengimbangi mutu adanya produk impor. f. Mendayagunakan pupuk kandang guna mengatasi ketatnya pengawasan mutu di dalam maupun luar negeri melalui pertanian organik. g. Mendayagunakan sarana pengangkutan guna mengatasi

daya dukung pasar lokal yang rendah. h. Meningkatkan penguasaan teknologi untuk mengatasi perubahan cuaca yang tidak menentu, hama / penyakit dan kualitas produk.

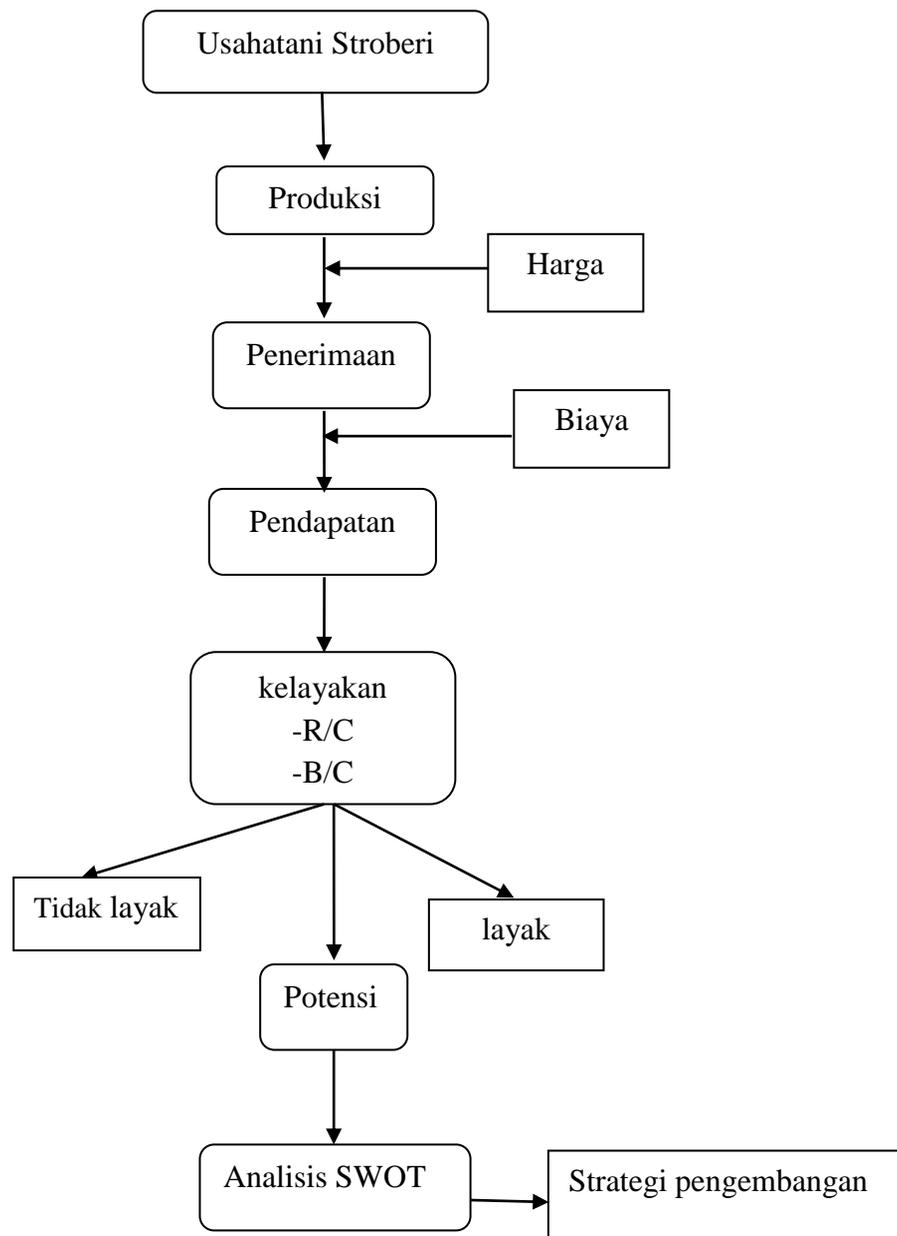
Kerangka Pemikiran

Usahatani secara umum adalah kegiatan untuk memproduksi di lingkungan pertanian untuk mendapatkan keuntungan yang maksimum. Untuk mendapatkan keuntungan tersebut banyak faktor yang mempengaruhi seperti produksi, penerimaan, biaya produksi serta teknologi yang digunakan dapat meningkatkan pendapatan.

Kinerja faktor tersebut harus dipertimbangkan dengan analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal kekuatan dan kelemahan, lingkungan eksternal peluang dan ancaman yang dihadapi usahatani stroberi.

Setelah didapat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman maka langkah selanjutnya adalah dengan menggabungkan kekuatan internal dan kekuatan eksternal dengan menggunakan matriks penggabungan IFE (*Internal Factors Evaluation*) + EFE (*External Factor Evaluation*) lalu memberikan bobot terhadap masing-masing faktor. Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Secara sistematis kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:
Secara sistematis kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran.

Keterangan :

→ = menyatakan hubungan

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

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

Metode Penentuan Daerah Penelitian

Daerah penelitian ditentukan secara *purposive* di Desa Tongkoh Kecamatan Barusjahe Kabupaten Karo. Purposive sampling adalah suatu pengambilan sampel yang dilakukan sengaja.

Metode Penarikan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh petani yang membudidayakan stroberi di Desa Tongkoh Kecamatan Barusjahe Kabupaten Karo sebanyak 13 orang. Metode penarikan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode sensus. Metode penarikan sampel sensus adalah metode penarikan sampel dengan cara mengambil jumlah keseluruhan dari populasi sebagai sampel dalam penelitian. Oleh sebab itu maka sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 13 petani stroberi.

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer merupakan hasil wawancara langsung kepada responden yaitu petani jamur tiram dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah dipersiapkan. Sedangkan data sekunder diperoleh melalui sumber resmi dan instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik (BPS) serta literatur dan buku – buku pendukung lainnya.

Metode Analisis Data

Rumusan masalah kedua (1) dapat dianalisis dengan menggunakan metode tabulasi sederhana, yaitu menggunakan rumus analisis pendapatan:

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

Keterangan :

Pd : Pendapatan

TR : Total penerimaan

TC : Total biaya Produksi

Rumusan masalah kedua (2) dapat dianalisis dengan menggunakan metode analisis kelayakan R/C: Return Cost Ratio (Rasio R/C)

Dikenal dengan perbandingan antara penerimaan dengan biaya, yaitu untuk menganalisis usahatani rumput gajah mini di daerah penelitian, secara sistematis dapat dituliskan :

$$\mathbf{R/C Ratio = = \frac{TR}{TC}}$$

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai R/C = 1, maka usahatani impas

Nilai R/C > 1. Maka usahatani layak

Nilai R/C < 1, maka usahatani tidak layak

Analisis *Benefit Cost Ratio* (B/C Ration)

Benefit Cost Ratio dihitung dengan rumus (Freddy, 2006)

$$\mathbf{B/C Ratio = \frac{PVBenefit}{PVCost}}$$

Keterangan :

PV Benefit = *Present Value* dari *benefit*

PV Cost = *Present Value* dari *cost*

Penilaian kelayakan berdasarkan B/C Ratio yaitu :

B/C Ratio > 1, artinya usaha layak atau dapat dilaksanakan

B/C Ratio = 1, artinya usaha impas

B/C < 1, artinya usaha tidak layak atau tidak dapat dilaksanakan

Metode pengolahan analisis data rumusan masalah 3 dianalisis dengan analisis SWOT

Menurut David (2009), penyusunan strategi dilakukan melalui tiga tahap formulasi yaitu tahap input, tahap pencocokan, dan tahap keputusan. Tahap pertama adalah tahap input dimana dalam penelitian menggunakan matriks IFE dan EFE. Proses selanjutnya adalah tahap pencocokan, pada tahap ini berfokus pada pembuatan alternatif strategi yang tepat dengan mencocokkan faktor eksternal dan faktor internal. Alat analisis yang digunakan pada tahap pencocokan adalah matriks SWOT. Tahap yang terakhir dilakukan analisis menggunakan matriks QSPM untuk menentukan keputusan strategi.

Tahap Input

Tahap input dari analisis perumusan strategi terdiri dari matriks IFE dan EFE. Matriks IFE (*Internal Factor Matrixs*) akan digunakan untuk mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal Pengusaha jamur tiram. Faktor-faktor lingkungan internal dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif.

Kekuatan internal kunci yang dianalisis meliputi kekuatan manajemen sumberdaya manusia, pemasaran, keuangan, produksi dan operasi, pengembangan dan penelitian, serta sistem informasi manajemen.

Analisis eksternal dilakukan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan dengan menggunakan matriks EFE (*External Factor Matrixs*). Faktor-faktor dalam lingkungan jauh yang dievaluasi adalah aspek ekonomi, sosial-budaya, politik, pemerintah dan hukum, dan aspek teknologi, sedangkan faktor-faktor dalam lingkungan industri yang dievaluasi adalah kekuatan pemasok, kekuatan pembeli, ketersediaan barang substitusi, persaingan antar perusahaan, dan pesaing pendatang baru.

Matriks IFE

Data internal didapat dari hasil wawancara dengan pihak manajerial usaha jamur, yang diperkuat dengan hasil pengisian kuesioner dari pemilik perusahaan, Matriks IFE digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor internal dan mengklasifikasikannya menjadi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Adapun tahapan kerja dalam membuat matriks IFE adalah sebagai berikut:

- a. Identifikasi faktor internal perusahaan kemudian dilakukan wawancara atau diskusi dengan manajer operasional untuk menentukan apakah faktor-faktor tersebut telah sesuai dengan kondisi internal perusahaan saat ini. Faktor internal meliputi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*).
- b. Penentuan bobot pada analisis internal perusahaan dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan kepada responden terpilih dengan menggunakan metode *paired comparison*. Metode ini digunakan untuk memberikan penilaian terhadap bobot setiap faktor-faktor penentu internal. Untuk menentukan bobot setiap variabel menggunakan skala 1, 2, dan 3.

1= jika indikator horizontal kurang penting dari pada indikator vertikal

2= jika indikator horizontal sama penting dengan indikator vertikal

3= jika indikator horizontal lebih penting dari pada indikator vertical

Sumber : David (2009)

$$\alpha_i = \frac{i}{\sum_{i=1}^n i}$$

Keterangan :

α_i = bobot variabel ke-i X_i = nilai variabel ke-i

i = 1, 2, 3,n

n = jumlah variabel

Adapun bobot yang diberikan berkisar 0. 0 (tidak penting) hingga 1. 0 (sangat penting) untuk masing-masing faktor. Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengidentifikasi tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan

1. 0 tanpa memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan dan kelemahan internal. Faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja perusahaan harus diberikan bobot paling tinggi. a). Cara memberikan yaitu peringkat 1 sampai 4 masing-masing faktor untuk mengidentifikasi apakah faktor-faktor tersebut menunjukkan kelemahan utama (peringkat =1), atau kelemahan minor (peringkat = 2) dan kekuatan minor (peringkat = 3) atau kekuatan utama (peringkat =4). Perhatikan bahwa kekuatan harus mendapat peringkat 3 atau 4 dan kelemahan harus mendapatkan peringkat 1 atau 2. Nilai dari pembobotan dikalikan dengan peringkat pada tiap faktor dan semua hasil kali tersebut dijumlah secara vertikal untuk memperoleh total skor pembobotan. Total skor pembobotan akan berkisar antara 1 sampai 4 dengan rata-rata 2.5. Jika total skor pembobotan IFE 3.0-4.0 berarti kondisi internal perusahaan tinggi atau kuat, kemudian jika 2.0-2.99 berarti kondisi internal perusahaan rata-rata atau sedang, dan 1.0-1.99 berarti kondisi internal perusahaan rendah atau lemah.

Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor peluang atau ancaman, yaitu:

- 1) Sangat rendah, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut rendah
- 2) Rendah, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut sedang (respon perusahaan sama dengan rata-rata)
- 3) Tinggi, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut diatas rata-rata.
- 4) Sangat tinggi, respon perusahaan dalam meraih peluang atau mengatasi ancaman tersebut superior.

Nilai dari pembobotan kemudian dikalikan dengan peringkat pada tiap faktor dan semua hasil kali tersebut dijumlahkan secara vertikal untuk memperoleh total skor pembobotan. Total skor pembobotan akan berkisar antara 1 sampai 4 dengan rata-rata 2.5. Jika total skor pembobotan EFE 3.0-4.0 berarti

perusahaan merespon kuat terhadap peluang dan ancaman yang mempengaruhi perusahaan, kemudian jika 2. 0-2. 99 berarti perusahaan merespon sedang terhadap peluang dan ancaman yang ada, dan 1. 0-1. 99 berarti perusahaan tidak dapat merespon peluang dan ancaman yang ada.

Matriks SWOT

Analisis SWOT didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi akan memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan ancaman. Matriks SWOT digunakan untuk mengembangkan empat tipe alternatif strategi, yaitu :

- 1) Strategi SO (*Strength-Opportunities*). Strategi ini menggunakan kekuatan perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan (*eksternal*). Pada umumnya, perusahaan berusaha melaksanakan strategistrategi WO, ST, atau WT untuk menerapkan strategi SO.
- 2) Strategi WO (*Weakness-Opportunities*). Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal.
- 3) Strategi ST (*Strength-Threats*). Strategi ini bertujuan untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman dengan memanfaatkan kekuatan internal perusahaan.
- 4) Strategi WT (*Weakness-Threats*). Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. Tujuh langkah yang diperlukan untuk menyusun matriks SWOT, sebagai berikut:
 - a) Mengidentifikasi peluang eksternal perusahaan
 - b) Mengidentifikasi ancaman eksternal perusahaan
 - c) Mengidentifikasi kekuatan internal perusahaan
 - d) Mengidentifikasi kelemahan internal perusahaan

- e) Mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam sel strategi SO
- f) Mencocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam strategi WO
- g) Mencocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam sel strategi ST Mencocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam sel strategi WT.

Tabel 2. Contoh Matriks SWOT

IFAS EFAS Internal Perusahaan	STRENGTH-S Faktor-faktor Kekuatan Internal perusahaan	WEAKNESS-W Kelemahan
OPPORTUNITIES-O Peluang Faktor Eksternal Perusahaan	STRATEGI S-O Ciptakan strategi yang Menggunakan Kekuatan Untuk memanfaatkan Peluang	STRATEGI W-O Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS-T Ancaman Faktor Eksternal Perusahaan	STRATEGI S-T Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengetahui ancaman	STRATEGI S-O Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: David (2009)

Defenisi dan Batasan Operasional

1. Penelitian dilakukan di Desa Tongkoh Kecamatan Barusjahe Kabupaten Karo.
2. Sampel adalah petani stroberi di Desa Tongkoh Kecamatan Barusjahe Kabupaten Karo.
3. Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan petani stroberi untuk usahatani stroberi selama proses produksi berlangsung sampai siap untuk dipanen.
4. Biaya terbagi dua yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Baiaya variabel adalah biaya yang selalu berubah sesuai dengan tingkat produksi yang ingin

dicapai. Biaya tetap adalah biaya yang secara tetap dibayar dan dikeluarkan oleh produsen tidak dipengaruhi oleh tingkat output.

5. Penerimaan merupakan perkalian antara produksi (Kg) dengan harga jual (Rp) dalam satuan rupiah per sekali panen.
6. Pendapatan bersih usahatani petani stroberi diperoleh dengan mengurangi jumlah penjualan panen dengan modal dalam satuan rupiah. Jumlah penjualan (dalam satuan kilogram) terlebih dahulu dikalikan dengan harga jual Rp per kilogram.
7. Prospek Pengembangan merupakan peluang-peluang dari pengembangan usahatani stroberi di masa yang akan datang.
8. Skala usaha merupakan besar atau kecilnya usaha yang dijalankan dalam usahatani stroberi.
9. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*), peluang (*opportunities*) namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).
10. *Strength* (Kekuatan) adalah keahlian dan kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing.
11. *Weaknesses* (Kelemahan) adalah keadaan perusahaan dalam menghadapi pesaing mempunyai keterbatasan dan kekurangan serta kemampuan menguasai pasar, sumberdaya serta keahlian.
12. *Opportunity* (Peluang) adalah faktor – faktor yang dimiliki perusahaan untuk dapat menguasai pesaing dan pasar.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak Geografis

Desa Tongkoh, Kecamatan Barus Jahe, Kabupaten Karo, Sumatera Utara memiliki luas wilayah 3.246 Ha. Adapun batasan dari Desa Tongkoh, Kecamatan Barus Jahe adalah sebagai berikut:

1. Sebelah timur berbatasan dengan Desa Musim Baru
2. Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Ndokum Siroga
3. Sebelah barat berbatasan dengan Desa Surbakti
4. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Semangat

Keadaan Penduduk

a. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Penduduk Desa Tongkoh berjumlah sebanyak 5.661 jiwa yang terdiri dari 1.229 Kepala Keluarga. Berdasarkan jenis kelamin jumlah penduduk Desa Tongkoh terdiri dari jumlah laki-laki sebanyak 2.592 jiwa dan perempuan sebanyak 3.069 jiwa. Untuk lebih jelasnya data tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 3. Distribusi Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-laki	2.592	45,78
2	Perempuan	3.069	54,22
	Jumlah	5.661	100

Sumber: Data Kantor Kepala Desa Tongkoh, 2016

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah penduduk jenis kelamin laki-laki lebih banyak dibanding dengan jenis kelamin perempuan, dengan selisih persentase jumlah penduduk sebesar 8,44%.

b. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Penduduk Desa Tongkoh mayoritas bekerja sebagai petani. Meskipun demikian masih terdapat beberapa penduduk lainnya yang memiliki profesi berbeda.

Untuk lebih jelasnya jumlah penduduk dapat diklasifikasikan berdasarkan jenis pekerjaannya, sebagai berikut.

Tabel 4. Distribusi Penduduk Desa Tongkoh Berdasarkan Jenis Pekerjaan

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Pedagang	114	9,38
2	PNS/TNI/Polri	46	3,74
3	Buruh	194	15,78
4	Petani	875	71,19
	Jumlah	1.229	100

Sumber: Data Kantor Kepala Desa Tongkoh, 2016

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa jumlah penduduk yang bekerja sebagai petani sebanyak 8.75 KK, sedangkan yang bekerja sebagai Petani sebanyak 114 KK.

Sarana dan Prasarana Umum

Setiap desa memiliki sarana dan prasarana yang berebeda-beda antara satu sama lain. Sarana yang ada disesuaikan dengan kebutuhan topografi setiap desa. Tingkat perkembangan sebuah desa dapat diukur dengan kondisi sarana dan prasarana yang ada. Karena keberadaan sarana dan prasaranan tersebut laju pertumbuhan sebuah desa, baik dari sektor perekonomian maupun sektor-sektor lainnya.

Desa Tongkoh memiliki beberapa sarana dan prasarana. Keadaan sarana dan prasarana di Tongkoh akan mempengaruhi perkembangan dan kemajuan masyarakat Desa Tongkoh. Semakin baik sarana dan prasarana pendukung maka akan mempercepat laju pembangunan Desa Tongkoh baik di tingkat lokal maupun regional. Keadaan sarana dan prasarana di Desa Tongkoh dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Sarana dan Prasarana Desa Tongkoh

No	Jenis Saran dan Prasarana Desa	Jumlah (Unit)
1	Perumahan penduduk	1690
	Tempat Ibadah	
	Mesjid	5
	Musollah	6
	Greja	

3	Sarana Pendidikan	
	PAUD	1
	TK	3
	SD/ sederajat	5
	SMP/ sederajat	
	SMA/ sederajat	
4	Sarana Kesehatan	
	Puskesmas Pembantu dan Posyandu	1
5	Sarana Umum	
	Kantor Kepala Desa	1
	TPU	3
8	Sarana Komunikasi	
	Sinyal Telepon Seluler	

Sumber: Data Kantor Kepala Desa Tongkoh 2016

Karakteristik Sampel

Sampel merupakan komponen yang paling penting dalam sebuah penelitian. Karakteristik sampel harus sesuai dengan tujuan penulisan sebuah penelitian. Sesuai dengan judul maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah para petani stroberi yang jumlah 13 orang responden yang terdapat di Desa Tongkoh. Dari keseluruhan sampel yang berjumlah 13 orang ditentukan secara sensus. Berdasarkan Karakteristik sampel penelitian dibedakan berdasarkan pengalaman, usia, Jumlah Tanggungan dan luas lahan. Penulis akan menjabarkan keseluruhan karakteristik sampel penelitian tersebut satu persatu.

a. Pengalaman

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan pengalaman dibedakan menjadi beberapa kelompok waktu. Untuk lebih jelasnya datanya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 6. Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Jenis Pengalaman

No	Pengalaman	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	1-10	6	50
2	11-21	3	36,66
3	22-32	2	13,34
4	>32	2	9,38
	Jumlah	13	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui pengalaman sampel penelitian yang paling banyak adalah 1-10 tahun dengan persentase sebesar 50%. Sedangkan untuk jumlah sampel dengan pengalaman terendah berada dikelompok > 32 tahun sebanyak.

b. Usia

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan rentang usia dapat dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut ini.

Tabel 7. Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Usia

No	Rentang Usia (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	20-30	3	23
2	31-41	2	15
3	> 42	8	72
Jumlah		13	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah sampel penelitian yang terbanyak berada pada rentang usia >42 tahun, yakni 8 orang atau 72% dari keseluruhan jumlah sampel

c. Jumlah Tanggungan

Karakteristik sampel berdasarkan jumlah tanggungan dapat dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut.

Tabel 8. Jumlah Tanggungan Responden

No	Pengalaman	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-1	2	15
2	2-3	6	47
3	4-5	3	23
4	>6	2	15
Jumlah		13	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah tanggungan sampel penelitian yang terbanyak pada kelompok 2-3 dengan jumlah 6 orang dengan persentase 47%

d. Luas Lahan

Karakteristik sampel berdasarkan Luas lahan padi sawah yang dimiliki dapat dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut.

Tabel 9. Jumlah Luas Lahan Responden

No	Luas Lahan (rantai)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-5	4	30
2	6-11	8	61
3	>12	1	9
Jumlah		13	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah sampel penelitian yang terbanyak memiliki Luas lahan stroberi pada kelompok 6-11 rantai, yakni 8 orang atau 61 % dari keseluruhan jumlah sampel

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam menjalankan usaha perlu memperhatikan berbagai hal yang berkaitan dengan kelangsungan usaha. Seperti pengeluaran usaha atau yang disebut dengan biaya usaha. Biaya diklarifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (fixed cost) dan biaya tidak tetap (variable cost). Biaya tetap ini umumnya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak maupun sedikit. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah sesuai dengan jumlah produksi. Biaya produksi dalam hal ini mencakup komponen alat-alat, bahan baku, dan tenaga kerja. Penerimaan usaha adalah jumlah produksi dikali dengan harga jual, sedangkan pendapatan usaha merupakan selisih antara penerimaan dengan total biaya.

Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam melakukan kegiatan produksi. Biaya total sama dengan biaya tetap yang ditambah dengan biaya variabel. Biaya produksi Usaha petani stroberia adalah biaya yang dikeluarkan pada saat pelaksanaan usaha. Biaya produksi dari Usaha petani stroberidi bagi dua yaitu, biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan pelaku usaha yang tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya produksi usahatani stroberi contohnya sewa lahan dan penyusutan peralatan. Biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan oleh pelaku usaha yang dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah produksi contohnya biaya pupuk, bibit, pestisida dan tenaga kerja. Berikut Komponen biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani stroberidi daerah penelitian.

Tabel 10. Biaya Produksi Usaha Petani Stroberi Per Musim

No	Keterangan	Biaya
	Biaya Tetap	
1	Peralatan	2.382.384,2
	Biaya Tidak Tetap	
1	Bibit	1.193.076,9
2	Pupuk	320.308
3	Pestisida	981.730,8

4	Tenaga Kerja	3.349.230,8
Total Biaya		8.226.730,7

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Dari tabel diatas dapat dilihat total biaya usha petani stroberi permusim adalah sebesa Rp 8.226.730,7 untuk skala lahan seluas 7,46 rantai yang terdiri dari penggunaan bibit sebesar 1.193.076 biaya penggunaan pupuk sebesar 320.308, biaya penggunaan pestisida sebesar Rp. 981.730,8 biaya penggunaan tenaga kerja sebesar Rp. 3.349.230,8, biaya penyusutan peralatan sebesar Rp. 2.382.384,2

Penerimaan Usaha

Penerimaan usahatani adalah perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual Penerimaan juga sangat ditentukan oleh besar kecilnya produksi yang dihasilkan dan harga dari produksi tersebut. Untuk lebih memperjelas penerimaan yanga dipeoleh dari usaha petani stroberi per musim dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 11. Penerimaan Usaha Petani Stroberi Permusim

No	Uraian	Jumlah
1	Produksi	611 Kg
2	Harga	Rp. 74.615/Kg
Total Penerimaan		45.692.308

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Dari tabel diata dapat dilihat total penerimaan dari usaha petani stroberi per musim adalah sebesar Rp. 45.692.308, dengan total produksi sebanyak 611 Kg dengan harga jual sebesar Rp. 45.692.308/Kg

Pendapatan Usaha

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

maka dikatakan rugi. Besar pendapatan usahatani stroberi di daerah penelitian dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 12. Pendapatan Usaha Petani stroberi Per Musim

Uraian	Jumlah (Rp)
Penerimaan	45.692.308
Total Biaya	8.226.730,7
Pendapatan	37.465.577,3

Sumber : Data Primer Diolah 2019

Dari tabel di atas penerimaan usaha petani stroberi sebesar Rp 45.692.308 dan total biaya petani sebesar Rp. 8.226.730,7 Maka pendapatan usaha petani stroberi di daerah penelitian yaitu Rp. 37.465.577,3 dengan priode produksi selama 1 musim.

Kelayakan Usahatani Stroberi

1. Revenue Cost Ratio (R/C)

Suatu usaha dapat dikatakan 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 usahatani stroberi di daerah penelitia sangat dibutuhkan manajemen yang baik untuk melaksanakan pengelolaan usahanya, untuk mengetahui apakah usahatan stroberi yang dilakukan petani di daerah penelitan 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 kriteria :

$R/C > 1$, 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:

$$R/C = \frac{\text{Rp.45.692.308}}{\text{Rp.8.226.730,7}}$$

$$= 5,55$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai R/C sebesar 5,55. Nilai $5,55 > 1$, sehingga usahatani stroberi di daerah penelitian layak untuk di usahakana, artinya jika setiap biaya yang dikorbankan oleh petani sebesar Rp 1 maka petani akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 5,55

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 usahatani 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:

$$B/C = \frac{\text{Rp.37.465.577,3}}{\text{Rp.8.226.730,7}}$$

$$= 4,55$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai B/C sebesar 4,55 Nilai $4,55 > 1$, mengindikasikan secara ekonomi usahatani stroberi didaerah penelitian \efisien untuk dilakukan. artinya jika setiap biaya yang dikorbankan oleh petani sebesar Rp 1 maka petani akan mendapatkan pendapatan sebesar Rp 4,55

Strategi Pengembangan

Analisis SWOT Sebagai Dasar Penentuan Strategi Pengembangan Usahatani stroberi . Standar Analisis SWOT Penentuan Strategi Pengembangan Usahatani stroberi :

1. Pembobotan (Weighting) dan Penilaian (Raiting)

Dalam analisis SWOT setiap factor/variabel strategidiukur denganmelakukan pembobotan dan penilaian untuk menghitung jumlah nilaibobot dari kekuatan dan kelemahan dengan peluang dan ancaman. Pembobotan dan penilaian dilakukan dengan ketentuan sebagai berikut :

Pembobotan (weighting) dilakukan berdasarkan pertimbangan pengaruh faktor atau variabel tersebut terhadap pencapaian tujuan perusahaan dibandingkan dengan faktor-faktor atau variabel-variabellainya dalam kelompoknya. Faktor yang mempunyai pengaruh yang paling besar terhadap pencapaian tujuan perusahaan diberi bobott erbesar. Penilaian analisis SWOT berdasarkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Penilaian Analisis SWOT

FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
KEKUATAN			
1. Lahan sendiri / pribadi	0,20	4	0,8
2. Adanya ketersediaan saprodi yang mudah diakses	0,10	3	0,3
3. Repon masyarakat setempat yang positif dengan hadirnya kawasan agrowista stroberi	0,10	3	0,3
4. Adanya kepastian pasar	0,10	4	0,4
Jumlah			1,8
KELEMAHAN			
1. Kurang memiliki modal	0,20	2	0,4
2. Kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan masih rendah	0,10	2	0,2
3. Keterbatasan fasilitas dan luas kebun wisata	0,20	2	0,4
Jumlah Kelemahan			1,00
INTERNAL FACTOR EVALUATION (Kekuatan-Kelemahan)			0,8

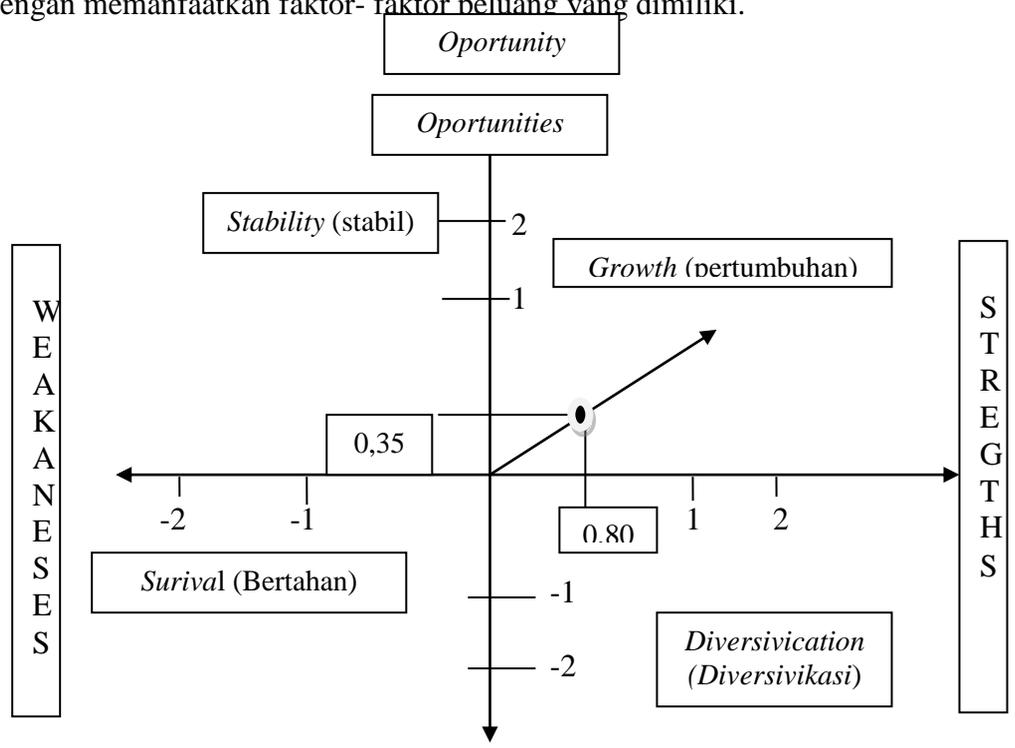
FAKTOR - FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
PELUANG			
1. Pasar yang masih terbuka	0,15	3	0,45
2. Dijadikannya sebagai lokasi/kawasan agrowisata	0,10	3	0,30

3. Kondisi alam yang potensial untuk pengembangan stroberi	0,10	3	0,30
4. Perkembangan teknologi dibidang pertanian	0,10	4	0,40
Jumlah			1,45
ANCAMAN			
1. Cuaca atau iklim yang selalu berubah	0,20	1	0,20
2. Fluktuasi harga yang tinggi	0,20	2	0,40
3 Saingan usaha yang semakin bertambah dengan adanya ketertarikan investor dari luar	0,15	2	0,30
Jumlah Kelemahan			0,90
INTERNAL FACTOR EVALUATION (Peluang-Ancaman)			0,35

Sumber : Data Primer Diolah 2019

2. Posisi Usahatani stroberi Di Daerah Penelitian

Berdasarkan , skor IFE adalah 0,80 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,35 yang terletak pada **kuadran I (growth)**, pertumbuhan, merupakan situasi yang menguntungkan. Dimana usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Posisi ini memiliki arti bahwa usahatani stroberi di daerah penelitian secara konsolidatif memiliki kekuatan untuk melakukan pengembangan usaha dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada. Dengan kata lain pelaku usahatani stroberi di daerah penelitian dapat menggunakan faktor-faktor kekuatan yang dimiliki dan petani sebagai pelaku usaha masih punya semangat untuk melakukan usahatani stroberi . Dengan memanfaatkan faktor- faktor peluang yang dimiliki.



Threats

Gambar 2. Diagram Delphi Posisi Usahatani Stroberi

Bentuk Strategi yang digunakan dalam usaha pengembangan usahatani stroberi di daerah penelitian menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal .

Tabel 14. Matrik SWOT

<i>ISAF</i>	STRENGTH (S) <ol style="list-style-type: none"> 1. Lahan sendiri / pribadi 2. Adanya ketersediaan saprodi yang mudah diakses 3. Repon masyarakat setempat yang positif dengan hadirnya kawasan agrowista stroberi 4. Adanya kepastian pasar 	WEAKNESSES (W) <ol style="list-style-type: none"> 1. Kurang memiliki modal 2. Kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan masih rendah 3. Keterbatasan fasilitas dan luas kebun wisata
<i>EFAS</i>	SO	WO
OPPORTUNITIES (O) <ol style="list-style-type: none"> 1. Pasar yang masih terbuka 2. Dijadikannya sebagai lokasi/kawasan agrowisata 3. Kondisi alam yang potensial untuk pengembangan stroberi 4. Perkembangan teknologi dibidang pertanian 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dengan adanya ketersediaan saprodi dan lahan milik sendiri petani dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi untuk dapat menguasai pasar dan meningkatkan minat pengunjung agro wisata (S1, S2 dan P1, P2). 2. Menarik minat investasi berbagai pihak untuk dapat meningkatkan kualitas agro wisata . 3. Sarana produksi yang mudah diakses dan lokasi yang cocok untuk budidaya stroberi dapat memudahkan petani untuk meningkatkan hasil produksi untuk memenuhi permintaan pasar yang cukup tinggi (S2,O3,01) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi agar dapat menguasai pasar (O3,S4) 2. Meningkatkan permodalan untuk kualitas dan daya tampung kebun wisata dengan melakukan peminjaman kredit kepada pihak bank(O1,O2) 3. Meningkatkan hasil produksi untuk menambah pendapatan agar dapat mengatasi kekurangan modal

THREATS (T)	ST	WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuaca atau iklim yang selalu berubah. 2. Fluktuasi harga yang tinggi. 3. Saingan usaha yang semakin bertambah dengan adanya ketertarikan investor dari luar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan penanaman modal baru untuk dapat menerapkan penggunaan teknologi terbaru untuk meningkatkan kualitas dan hasil produksi 2. Menarapkan konsep agrowisata yang lebih menarik agar dapat menarik minat pengunjung dan konsumen. 3. Melakukan pengolahan produk turunan untuk mengatasi fluktuasi harga 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan daya tamping dan fasilitas kebun usaha untuk meningkatkan dan ketertarikan pengunjung. 2. Kurang memilik modal dan fluktuasi harga yang tinggi dapat diatasi dengan pembentukan koperasi

Sumber : Data Primer Diolah 2019

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

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

1. Dengan adanya ketersediaan saprodi dan lahan milik sendiri petani dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi untuk dapat menguasai pasar dan meningkatkan minat pengunjung agro wisata (S1, S2 dan P1, P2).
2. Menarik minat investasi berbagai pihak untuk dapat meningkatkan kualitas agro wisata .
3. Sarana produksi yang mudah diakses dan lokasi yang cocok untuk budidaya stroberi dapat memudahkan petani untuk meningkatkan hasil produksi untuk memenuhi permintaan pasar yang cukup tinggi (S2,O3,01)

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

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

1. Meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi agar dapat menguasai pasar (O3,S4)
2. Meningkatkan permodalan untuk kualitas dan daya tamping kebun wisata dengan melakukan peminjaman kredit kepada pihak bank(O1,O2)

3. Meningkatkan hasil produksi untuk menambah pendapatan agar dapat mengatasi kekurangan modal

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

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal usahatani stroberi untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh pelaku usaha agrowisata stroberi yaitu :

1. Meningkatkan penanaman modal baru untuk dapat menerapkan penggunaan teknologi terbaru untuk meningkatkan kualitas dan hasil produksi
2. Menarapkan konsep agrowisata yang lebih menarik agar dapat menarik minat pengunjung dan konsumen.
3. Melakukan pengolahan lebih lanjut terhadap produk stroberi untuk mengatasi fluktuasi harga

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

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

1. Meningkatkan daya tampung dan fasilitas kebun usaha untuk meningkatkan dan ketertarikan pengunjung.

Meningkatkan daya tampung dapat dilakukan dengan cara menambah luas areal kebun, dengan adanya pertambahan luas areal kebun stroberi maka jumlah kapasitas pengunjung dapat bertambah sehingga dengan pertambahan pengunjung maka akan dapat meningkatkan pendapatan pelaku usaha. Pertambahan luas areal kebun stroberi harus dibarangi dengan adanya penambahan fasilitas sarana bermain dalam kebun.

2. Kurang memiliki modal dan fluktuasi harga yang tinggi dapat diatasi dengan pembentukan koperasi.

Dengan adanya pembentukan koperasi dapat mengatasi persoalan kurang modal petani. Petani yang kekurangan sumber daya modal dapat melakukan peminjaman koperasi, selain dapat meminjam modal koperasi petani juga dapat menjual hasil produksinya koperasi jika terjadi panen raya. Dengan adanya pembentukan koperasi diharapkan juga dapat melakukan pengolahan pasca panen lebih lanjut.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Penerimaan usaha petani stroberi sebesar Rp 45.692.308 dan total biaya petani sebesar Rp. 8.226.730,7 Maka pendapatan usaha petani stroberi di daerah penelitian yaitu Rp. 37.465.577,3 dengan priode produksi selama 1 musim.
2. Kelayakan usahatani stroberi berdasarkan kriteria $R/C 5,55 > 1$ dan $B/C 4,55 > 1$, maka usahatani stroberi di daerah penelitian layak untuk di usahakan
3. Skor IFE adalah 0,80 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,35 yang terletak pada **kuadran I (growth)**, pertumbuhan, merupakan situasi yang menguntungkan. Dimana usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Saran

1. Berdasarkan analisis dan pembahasan serta kesimpulan sebelumnya, untuk mendukung pengembangan agribisnis stroberi di Desa Tongkohan penulis menyarankan agar pemerintah hendaknya dapat merangsang munculnya organisasi-oraganisasi di tingkat petani sekaligus memfasilitasinya. Organisasi yang muncul dari kesadaran petani akan lebih dapat menampung aspirasi petani. Selain itu pemerintah diharapkan dapat memperluas kontak dengan petani yang selama ini merasa tidak diperhatikan.
2. Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan tentang pengolahan stroberi secara luas, agar petani dapat mningkatkan nilai tambah sekaligus memanfaatkan buah setroberi yang memiliki kualitas rendah.

DAFTAR FUSTAKA

- Budiman dan Saraswati, 2006. Perkembangan produksi stroberi. Bumi aksara. Jakarta
- David, F. R. 2006. *Manajemen Strategi, Edisi Kesepuluh*. PT. Intan Sejati Klaten. Jakarta
- Gunawan, Livy Winata. 2003. Stroberi. Penebar Swadaya. Jakarta
- Irawan (2003). *Berkebun Stroberi Secara Komersial*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Kasmir dan Jakfar, 2012. Studi Kelayakan Bisnis. Kencana Prenada Group. Jakarta
- Kotler, Philip : Armstrong, Garry, 2008. *Prinsip- Prinsip Pemasaran*. Jilid 1, Erlangga Jakarta.
- Rahardi et al, 2003. Agribisnis tanaman perkebunan, penebar swadaya. Jakarta
- Rangkuti, 1997. Analisis *SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- _____. 2015. *SWOT Balanced Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*. Gramedia, Jakarta.
- Rukmana, 1998. Membudidayakan buah stroberi. Penerbit PPM. Jakarta
- (Soekartawi, 1986). . Analisis Usahatani. Penerbit Universitas Indonesia (UI-Press). Jakarta.
- _____, 1995. Teori Ekonomi Produksi. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Subagyo, Ahmad. 2008. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Gramedia Utama.
- Sukirno. Sadono, 2002. Pengantar Teori Mikroekonomi. Raja Gafindo Persada : Jakarta.
- Supardi, 2000. Pengantar Ilmu Ekonomi. UNS. Surakarta
- Sutojo dan f. Kleinsteuber, 2002. *Strategi Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Damar Mulia Pustaka.

Lampiran 1. Karakteristik responden

No	Nama	Umur	Pendidikan	Jumlah Tanggungan (Jiwa)	Luas Lahan (Rantai)
1	Nadi Marpaung	52	SMP	6	4
2	Zulaiman	53	SMA	4	9
3	Darman Karo-karo	52	SMP	4	7
4	Sarma Sitepu	58	SMP	3	4
5	Pedrus Sihombing	55	SMA	5	8
6	P Sitorus	37	SMP	5	9
7	Mulyono	56	SMA	5	11
8	Firman Lubis	55	SMA	5	15
9	Mangaraja Bangun	54	SMA	3	4
10	robet taher	40	STM	3	6
11	Paulus Sibayang	44	SMA	3	8
12	Surya Brata	45	SMP	4	4
13	Barita Tampubolon	37	SD	2	8
Total		638		52	97
Rataan		49.076923		4	7.46154

Sumber Data Primer Diolah 2019

Lampiran 2. Biaya Bibit

No	Nama	Luas Lahan (Rantai)	Varietas	Kebutuhan (Btg)	Harga (Rp/btg)	Total Biaya (Rp/btg)
1	Nadi Marpaung	4	Nyoho	600	1200	720000
2	Zulaiman	9	Nyoho	1350	1000	1350000
3	Darman Karo-karo	7	Nyoho	1050	1200	1260000
4	Sarma Sitepu	4	Nyoho	600	1000	600000
5	Pedrus Sihombing	8	Nyoho	1200	1000	1200000
6	P Sitorus	9	Tristar	1350	1000	1350000
7	Mulyono	11	Nyoho	1650	1000	1650000
8	Firman Lubis	15	Tristar	2250	1200	2700000
9	Mangaraja Bangun	4	Nyoho	600	1000	600000
10	robet taher	6	Nyoho	900	1000	900000
11	Paulus Sibayang	8	Tristar	1200	1000	1200000
12	Surya Brata	4	Nyoho	600	1000	600000
13	Barita Tampubolon	8	Tristar	1200	1150	1380000
Total		97		3985	13750	15510000
Rataan		7.46154		306.53846	1057.69	1193076.9

Sumber Data Primer Diolah 2019

Lampiran 3. Biaya Penggunaan Pupuk

Luas Lahan (Rantai)	Urea			TSP			NPK			Total Biaya
	Kebutuhan (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp)	Kebutuhan (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp)	Kebutuhan (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Biaya (Rp)	
4	35	2000	70000	18	3200	57600	20	2600	52000	179600
9	80	2000	160000	40	3200	128000	40	2600	104000	392000
7	60	2000	120000	30	3200	96000	30	2600	78000	294000
4	35	2000	70000	18	3200	57600	18	2600	46800	174400
8	70	2000	140000	35	3200	112000	30	2600	78000	330000
9	75	2000	150000	38	3200	121600	40	2600	104000	375600
11	100	2000	200000	50	3200	160000	50	2600	130000	490000
15	130	2000	260000	60	3200	192000	60	2600	156000	608000
4	35	2000	70000	18	3200	57600	20	2600	52000	179600
6	50	2000	100000	30	3200	96000	25	2600	65000	261000
8	70	2000	140000	35	3200	112000	35	2600	91000	343000
4	35	2000	70000	20	3200	64000	18	2600	46800	180800
8	70	2000	140000	35	3200	112000	40	2600	104000	356000
97	845	26000	1690000	427	41600	1366400	426	33800	1107600	4164000
7.4615385	65	2000	130000	32.846154	3200	105108	32.769231	2600	85200	320307.6923

Sumber Data Primer Diolah 2019

Lampiran 4. Biaya Pestisida

No	Luas Lahan (Rantai)	Drusban			Marsall			Skorr			Total Biaya
		Kebutuhan (btl)	Harga (btl/Kg)	Biaya (Rp)	Kebutuhan (btl)	Harga (btl/Kg)	Biaya (Rp)	Kebutuhan (btl)	Harga (btl/Kg)	Biaya (Rp)	
1	4	2	100000	200000	3	85000	255000	1	120000	120000	575000
2	9	4	100000	400000	6.5	85000	552500	2.5	120000	300000	1252500
3	7	3	100000	300000	5	85000	425000	2	120000	240000	965000
4	4	1.5	100000	150000	2.5	85000	212500	1	120000	120000	482500
5	8	3.5	100000	350000	5.5	85000	467500	2	120000	240000	1057500
6	9	4	100000	400000	6	85000	510000	2	120000	240000	1150000
7	11	5	100000	500000	7.5	85000	637500	2.5	120000	300000	1437500
8	15	6.5	100000	650000	10	85000	850000	3.5	120000	420000	1920000
9	4	2	100000	200000	3	85000	255000	0.5	120000	60000	515000
10	6	2.5	100000	250000	4	85000	340000	1.5	120000	180000	770000
11	8	4	100000	400000	5.5	85000	467500	1.5	120000	180000	1047500
12	4	2	100000	200000	2.5	85000	212500	1	120000	120000	532500
13	8	3.5	100000	350000	5.5	85000	467500	2	120000	240000	1057500
Total	97	43.5	1300000	4350000	66.5	1105000	5652500	23	1560000	2760000	12762500
Rataan	7.4615385	3.346154	100000	334615.38	5.1153846	85000	434808	1.7692308	120000	212308	981730.7692

Sumber Data Primer Diolah 2019

Lampiran 5. Penggunaan Tenaga Kerja

Luas Lahan (Rantai)	Persiapan Lahan			Penanaman			Pemeliharaan			Pemanenan			Total Biaya (Rp)
	Kebutuhan (HK)	Upah (Rp/HK)	Biaya (Rp)	Kebutuhan (HK)	Upah (Rp/HK)	Biaya (Rp)	Kebutuhan (HK)	Upah (Rp/HK)	Biaya (Rp)	Kebutuhan (HK)	Upah (Rp/HK)	Biaya (Rp)	
4	2	80000	160000	1	70000	70000	16	50000	800000	18	45000	810000	1840000
9	4	80000	320000	2	70000	140000	36	50000	1800000	38	45000	1710000	3970000
7	3	80000	240000	2	70000	140000	28	50000	1400000	30	45000	1350000	3130000
4	2	80000	160000	1	70000	70000	16	50000	800000	18	45000	810000	1840000
8	4	80000	320000	2	70000	140000	32	50000	1600000	34	45000	1530000	3590000
9	4	80000	320000	2	70000	140000	36	50000	1800000	38	45000	1710000	3970000
11	5	80000	400000	3	70000	210000	44	50000	2200000	46	45000	2070000	4880000
15	8	80000	640000	4	70000	280000	60	50000	3000000	62	45000	2790000	6710000
4	2	80000	160000	1	70000	70000	16	50000	800000	18	45000	810000	1840000
6	3	80000	240000	2	70000	140000	24	50000	1200000	26	45000	1170000	2750000
8	4	80000	320000	2	70000	140000	32	50000	1600000	34	45000	1530000	3590000
4	2	80000	160000	1	70000	70000	16	50000	800000	18	45000	810000	1840000
8	4	80000	320000	2	70000	140000	32	50000	1600000	34	45000	1530000	3590000
97	47	1040000	3760000	25	910000	1750000	388	650000	19400000	414	585000	18630000	43540000
7.46154	3.61538	80000	289231	1.923077	70000	134615.4	29.8462	50000	1492308	31.8462	45000	1433077	3349230.8

Sumber Data Primer Dioleh 2019

Lampiran 6. Biaya Peyusutan Peralatan

No	Luas Lahan (Rante)	Cangkul				Semprotan				Guntig			
		Unit	Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya (2Thn)	Unit	Harga	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya (2Thn)	Unit	Harga	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya (2Thn)
1	4	1	85000	5	34000	1	350000	5	140000	2	30000	2	60000
2	9	1	80000	5	32000	2	350000	5	280000	4	25000	2	100000
3	7	1	75000	5	30000	1	450000	5	180000	2	20000	2	40000
4	4	1	85000	5	34000	1	350000	5	140000	2	30000	2	60000
5	8	1	80000	5	32000	1	350000	5	140000	4	30000	2	120000
6	9	1	80000	5	32000	1	300000	5	120000	2	30000	2	60000
7	11	1	75000	5	30000	2	350000	5	280000	4	30000	2	120000
8	15	1	85000	5	34000	2	350000	5	280000	4	25000	2	100000
9	4	1	80000	5	32000	1	400000	5	160000	2	30000	2	60000
10	6	1	75000	5	30000	1	350000	5	140000	2	30000	2	60000
11	8	1	80000	5	32000	1	300000	5	120000	4	25000	2	100000
12	4	1	75000	5	30000	1	350000	5	140000	2	30000	2	60000
13	8	1	85000	5	34000	1	400000	5	160000	2	30000	2	60000
Total	97	13	1040000	65	416000	16	4650000	65	2280000	36	365000	26	1000000
Rataan	7.46154	1	80000	5	32000	1.2308	357692.31	5	175384.6	2.769	28076.9	2	76923.1

Sumber Data Primer Diolah 2019

Sambungan Lampiran 6

No	Luas Lahan (Rante)	Mulsa			Keranjang			Biaya	
		Unit	Harga (Rp)	Umur Ekonomis (Thn)	Biaya (2Thn)	Unit	Harga		Umur Ekonomis (Thn)
1	4	3	350000	2	1050000	2	30000	4	30000
2	9	7	350000	2	2450000	3	35000	4	52500
3	7	5.5	350000	2	1925000	2	35000	4	35000
4	4	3	350000	2	1050000	2	35000	4	35000
5	8	6.5	350000	2	2275000	4	30000	4	60000
6	9	7	350000	2	2450000	4	35000	4	70000
7	11	8.5	350000	2	2975000	2	35000	4	35000
8	15	12	350000	2	4200000	2	35000	4	35000
9	4	3	350000	2	1050000	1	35000	4	17500
10	6	5	350000	2	1750000	1	35000	4	17500
11	8	6.5	350000	2	2275000	2	35000	4	35000
12	4	3	350000	2	1050000	1	35000	4	17500
13	8	6.5	350000	2	2275000	4	30000	4	60000
Total	97	76.5	4550000	26	26775000	30	440000	52	500000
Rataan	7.46154	5.88	350000	2	2059615	2.3077	33846.154	4	38461.54

Sumber Data Primer Diolah 2019

Sambungan Lampiran 6. Total Biaya Penyusutan

No	Luas Lahan (Rante)	Cangkul	Gunting	Semprotan	Mulsa	Keranjang	Total Biaya (Rp)
1	4	34000	60000	140000	1050000	30000	1314000
2	9	32000	100000	280000	2450000	52500	2914500
3	7	30000	40000	180000	1925000	35000	2210000
4	4	34000	60000	140000	1050000	35000	1319000
5	8	32000	120000	140000	2275000	60000	2627000
6	9	32000	60000	120000	2450000	70000	2732000
7	11	30000	120000	280000	2975000	35000	3440000
8	15	34000	100000	280000	4200000	35000	4649000
9	4	32000	60000	160000	1050000	17500	1319500
10	6	30000	60000	140000	1750000	17500	1997500
11	8	32000	100000	120000	2275000	35000	2562000
12	4	30000	60000	140000	1050000	17500	1297500
13	8	34000	60000	160000	2275000	60000	2589000
Total	97	416000	1000000	2280000	26775000	500000	30971000
Rataan	7.46154	32000	76923.1	175384.6	2059615	38461.54	2382384.2

Sumber Data Primer Diolah 2019

Lampiran 7. Total Biaya Permusim

No	Bibit	Pupuk	Pestisida	Tenaga Kerja	Peralatan	Total Biaya
1	720000	179600	575000	1840000	1314000	4628600
2	1350000	392000	1252500	3970000	2914500	9879000
3	1260000	294000	965000	3130000	2210000	7859000
4	600000	174400	482500	1840000	1319000	4415900
5	1200000	330000	1057500	3590000	2627000	8804500
6	1350000	375600	1150000	3970000	2732000	9577600
7	1650000	490000	1437500	4880000	3440000	11897500
8	2700000	608000	1920000	6710000	4649000	16587000
9	600000	179600	515000	1840000	1319500	4454100
10	900000	261000	770000	2750000	1997500	6678500
11	1200000	343000	1047500	3590000	2562000	8742500
12	600000	180800	532500	1840000	1297500	4450800
13	1380000	356000	1057500	3590000	2589000	8972500
Total	15510000	4164000	12762500	43540000	30971000	106947500
Rataan	1193076.9	320308	981730.8	3349230.8	2382384.2	8226730.7

Sumber Data Primer Dioleh 2019

Lampiran 8. Total Penerimaan Permusim

No	Luas Lahan (Rantai)	Produksi (Kg)	Harga (Rp/Kg)	Penerimaan (Rp)
1	4	330	80000	26400000
2	9	740	75000	55500000
3	7	550	80000	44000000
4	4	330	70000	23100000
5	8	660	65000	42900000
6	9	745	80000	59600000
7	11	910	70000	63700000
8	15	1230	80000	98400000
9	4	330	70000	23100000
10	6	500	80000	40000000
11	8	660	70000	46200000
12	4	320	80000	25600000
13	8	650	70000	45500000
Total	97	7955	970000	594000000
Rataan	7.46154	611.923	74.615,4	45.692.307.69

Sumber Data Primer Dioleh 2019

Lampiran 9. Pendapatan Usahatani permusim

No	Luas Lahan (Rantai)	Penerimaan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)
1	4	26400000	4628600	21771400
2	9	55500000	9879000	45621000
3	7	44000000	7859000	36141000
4	4	23100000	4415900	18684100
5	8	42900000	8804500	34095500
6	9	59600000	9577600	50022400
7	11	63700000	11897500	51802500
8	15	98400000	16587000	81813000
9	4	23100000	4454100	18645900
10	6	40000000	6678500	33321500
11	8	46200000	8742500	37457500
12	4	25600000	4450800	21149200
13	8	45500000	8972500	36527500
Total	97	594000000	106947500	487052500
Rataan	7.46154	45692308	8226730.7	37465577.3

Sumber Data Primer Dioleh 2019