

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERKEBUNAN  
SALAK (*Salacca edulis*) DI CV SINAR PONTI TIGA JUHAR  
FARM DESA RUMAH SUMBUL, KECAMATAN TIGA JUHAR  
KABUPATEN DELI SERDANG**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**FAIZAL YUSRI  
NPM : 1604300160  
Program Studi : AGRIBISNIS**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERKEBUNAN  
SALAK (*Salacca edulis*) DI CV SINAR PONTI TIGA JUHAR  
FARM DESA RUMAH SUMBUL, KECAMATAN TIGA JUHAR  
KABUPATEN DELI SERDANG**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**FAIZAL YUSRI  
1604300160  
AGRIBISNIS**

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

**Komisi Pembimbing**



**Desi Novita, S.P. M.Si.  
Ketua**



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

**Disahkan Oleh :**

**Dekan**



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

**Tanggal Lulus : 17 November 2020**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Faizal Yusri  
NPM : 16304300160

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Perkebunan Salak (*Salacca Edulis*) Di Cv Sinar Ponti Tiga Juhar Farm Desa Rumah Sumbul, Kecamatan Tiga Juhar Kabupaten Deli Serdang” 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, 20 November 2020  
Yang menyatakan



Faizal Yusri

## RINGKASAN

Tujuan dari penelitian ini yaitu: 1). Untuk mengidentifikasi dan menganalisis Faktor – faktor internal dan eksternal apa saja yang Dilingkungan perusahaan . 2). Untuk mengetahui bagaimana strategi Pengembangan Usaha Perkebunan salak di CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm.

Kesimpulan diperoleh hasil sebagai berikut: 1). Factor internal yang terdapat dilingkungan perusahaan faktor kekuatan terdiri dari: Produk yang dihasilkan berkualitas, lahan milik sendiri, adanya hubungan kerja sama yang baik dengan pihak pedagang atau agen salak, SDM tersedia cukup banyak. Faktor ancaman yang dimiliki oleh perusahaan terdiri dari : Ketersediaan Modal, terbatasnya tenaga ahli didalam lingkungan perusahaan, belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah salak. 2). Faktor eksternal yang dimiliki oleh perusahaan terdiri dari peluang dan ancaman, faktor peluang meliputi: Adanya supot dari pemerintah setempat guna mengembangkan usahatani salak, permintaan pasar yang tinggi, lokasi usaha yang strategis dan termasuk komodi ekspor. Sedangkan untuk fakto ancaman yang dimiliki perusahaan terdiri dari: harga input produksi yang fluktuatif, musim Trek Buah, serangan penyakit terhadap tanaman salak dan perubahan iklim. 2). Bentuk Strategi yang digunakan dalam usaha pengembangan usaha perkebunan salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar 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. Berikut adalah bentuk strategi yang ditawarkan.

Kata Kunci. Strategi Usahatani Salak

## **RIWAYAT HIDUP**

Faizal Yusri, lahir di Labuhan Bilik pada tanggal 16 Maret 1998 dari pasangan Bapak Ahmad Yusri dan Yuslinda. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara.

Pendidikan yang telah ditempuh adalah sebagai berikut :

1. Tahun 2010, menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Negeri N0 112201 Labuhan Bilik.
2. Tahun 2013, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri Panai Tengah.
3. Tahun 2016, menyelesaikan Pendidikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 1 Panai Tengah.
4. Tahun 2016, diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Tahun 2018, mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm.
6. Tahun 2020, melakukan Penelitian Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Perkebunan Salak (Salacca Edulis) Di Cv Sinar Ponti Tiga Juhar Farm Desa Rumah Sumbul, Kecamatan Tiga Juhar Kabupaten Deli Serdang.

## UCAPAN TERIMA KASIH

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 Desi Novita 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.M., 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 jajaran staf beserta karyawan CV. Sinar Ponti Tiga Juhar Farm, 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.

Medan, 20 November 2020

Penulis

## **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 Usaha Perkebunan Salak (Salacca Edulis) Di Cv Sinar Ponti Tiga Juhar Farm Desa Rumah Sumbul, Kecamatan Tiga Juhar Kabupaten Deli Serdang”

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 Subhana Walata'ala.

Medan, 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN.....</b>	<b>i</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>iii</b>
<b>UCAPAN TERIMAKASIH .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	3
Tujuan Penelitian .....	3
Kegunaan Penelitian .....	3
<b>TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>5</b>
Landasa Teory .....	5
Kerangka Pemikiran.....	19
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>20</b>
Metode Penelitian.....	21
Metode Penentuan Lokasi .....	21
Metode Penarikan Sampel.....	21
Metode Pengumpulan Data .....	22
Metode Analisis Data .....	22
Definisi Dan Batasan Operasional .....	28
<b>GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN .....</b>	<b>30</b>
Letak dan Luas Daerah.....	30
Kondisi Demografis .....	30
Sarana dan Prasarana Umum.....	32
Profil Perkebunan.....	33
Karakteristik Sampel .....	33

<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>39</b>
Faktor internal .....	39
Faktor Eksternal .....	42
Strategi Pengembangan Usahatani Salak CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar .....	47
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>58</b>
Kesimpulan.....	58
Saran.....	59
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>60</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>62</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Matriks SWOT .....	11
2.	Jumlah Responden Penelitian .....	21
3.	Matriks Penggabungan EFAS+IFAS .....	23
4.	Distribusi Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin .....	31
5.	Distribusi Penduduk Desa Rumah Sumbul Berdasarkan Jenis Pekerjaan.....	32
6.	Sarana dan Prasarana Desa.....	33
7.	Karakteristik Sampel Lingkungan Internal .....	34
8.	Karakteristik Sampel Lingkungan Eksternal .....	37
9.	Faktor Strategi Internal (IFAS) .....	49
10.	Faktor Strategi Eksternal (EFAS) .....	50
11.	Matrik SWOT Penelitian.....	52
12.	Matriks QSPM .....	55

## DAFTAR GAMBAR

1. Skema Kerangka Pemikiran .....	20
2. Diagram Delphi SWOT.....	24
3. Diagram Delphi.....	50

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Rekap Kuisisioner .....	63
2. Rekap Kuisisioner Strategi Usaha Kekuatan(4321) .....	65
3. Rekap Kuisisioner Strategi Strategi Usaha Kelemahan (1234) .....	66
4. Rekap Kuisisioner Strategi Pengembangan Strategi Usaha Peluang (4321) .....	67
5. Rekap Kuisisioner Strategi Pengembangan Strategi Usaha Ancaman (1234) .....	68

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

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

Salak (*Salacca edulis*) merupakan salah satu tanaman buah yang disukai dan mempunyai prospek yang baik untuk diusahakan. Salak merupakan salah satu buah tropis yang saat ini banyak diminati oleh orang. Keunggulan buah salak yakni memiliki kandungan gizi yang cukup tinggi. Buah salak telah dijadikan sebagai salah satu buah unggulan nasional. Buah salak merupakan salah satu jenis buah tropis asli Indonesia. Varietas salak yang ada di Indonesia adalah sebagai berikut: Salak Bali, Pondoh, Condet, Padang Sidempuan, Manonjaya, Madura, Ambarawa, Kersikan, Swaru dan lain-lain. Diantara berbagai jenis salak tersebut, yang mempunyai prospek dan nilai komersial tinggi adalah Salak Pondoh dan Salak Bali (Dewi, 2014).

CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm merupakan salah satu perkebunan salak yang berada di kawasan Pulau Sumatera. Dalam menjalankan kegiatan industri perkebunan salak CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm kegiatan pemasaran sendiri dari produk yang dihasilkan. Dalam hal pemasaran salak CV Sinar Ponti Tiga

Juhar Farm memasarkan hasil produksinya masih dikawasan Sumatera Utara saja. Dalam proses pemasaran salak CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm mengalami beberapa Hambatan dalam proses pemasarannya antarlain yang menjadi hambatan perdagangan salak adalah karakteristik produk pertanian yang mudah rusak, fluktuai harya yang tinggi dan prose pemasaran yang panjang.

Seiring dengan hambatan dan ancaman tersebut, peluang dalam mengembangkan industri dan pemasaran salak masih sangatlah besar dan potensial. Salah satu peluangnya adalah permintaan akan salak ini masih terus meningkat. Hal ini didukung oleh banyaknya populasi atau penduduk Sumatera Utara. Strategi pemasaran merupakan salah satu alat untuk mencapai tujuan jangka panjang perusahaan. CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm sebagai perusahaan yang mempunyai visi dan misi sudah seharusnya merumuskan strategi pemasaran yang tepat untuk usaha pemasaran hasil produksi salak. Persaingan yang semakin ketat dewasa ini menyebabkan tidak sedikit perusahaan yang gagal dan bangkrut karena ketidak mampuannya dalam merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan, dan mengendalikan stategi pemasaran yang tepat.

Pemasaran merupakan ujung tombak kegiatan usaha atau bisnis. Suatu rangkaian proses bisnis pada akhirnya membutuhkan pemasaran yang efisien. Penanganan yang profesional serta efektivitas dalam menjalankan strategi pemasaran itu sendiri akan berperan dan berpengaruh dalam menyalurkan dan menciptakan nilai produk tersebut.

CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm memiliki peluang dan ancaman dalam menjalankan proses bisnisnya. Hal ini akan diketahui melalui proses identifikasi kekuatan dan kelemahan dari internal perusahaan. Penilaian terhadap faktor-faktor

internal saja tidaklah cukup untuk merumuskan strategi pemasaran dalam rangka mencapai visi perusahaan. Oleh karena itu penilaian terhadap faktor-faktor eksternal juga diperlukan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman perusahaan yang terus berubah.

### **Rumusan masalah**

Berdasarkan atas uraian diatas, maka perumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Faktor – faktor internal dan eksternal apa saja yang ada dilingkungan perusahaan?
2. Bagaimana strategi Pengembangan Usaha Perkebunan salak di CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm ?

### **Tujuan penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis Faktor – faktor internal dan eksternal apa saja yang Dilingkungan perusahaan
2. Untuk mengetahui bagaimana strategi Pengembangan Usaha Perkebunan salak di CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm ?

### **Manfaat penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang diuraikan sebagai berikut:

1. Bagi ruang lingkup akademik, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ilmiah terutama pada bidang disiplin keilmuan manajemen agribisnis dalam aspek pemasaran, sehingga dapat menambah wawasan,

pengetahuan, pengalaman serta pemahaman dalam mengkaji penerapan konsep dan teori.

2. Bagi pihak perusaha penelitian ini sebagai bahan informasi dan peran pemasaran bagi perusahaan sangat penting baik itu menyangkut aspek kehidupan termasuk bidang ekonomi dan sosial.
3. Bagi pemerintah, penelitian ini juga sebagai informasi dan salah satu pertimbangan dalam pengambilan kebijakan, subsidi harga dan kebijakan pembelian pemerintah.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Landasan Teori

#### Salak.

Salak (*Salacca Sp*) adalah sejenis tumbuhan palma yang buahnya bisa dimakan. Buah ini disebut juga dengan snake fruit karena kulit kulit buahnya seperti sisik ular. Tanaman salak merupakan salah satu tanaman buah yang disukai dan mempunyai prospek baik untuk diusahakan. Daerah asal tanaman salak tidak diketahui secara pasti, tetapi diperkirakan berasal dari Thailand, Malaysia, dan Indonesia. Ada juga yang mengatakan bahwa tanaman salak (*Salacca edulis*) berasal dari pulau Jawa. Pada masa penjajahan, biji-biji salak dibawa oleh para pedagang hingga menyebar ke seluruh Indonesia, bahkan sampai ke Filipina, Malaysia, Brunei, dan Muangthai. Sejak kapan tanaman salak dibudidayakan belum diketahui secara pasti. Di negara Indonesia, bercocok tana salak sudah dikenal sejak zaman colonial Belanda. Sampai saat ini cukup banyak sentra produksi salak yang cukup terkenal, seperti di provinsi Jawa Barat, Jawa Tengah, Bali, Daerah Istimewa Yogyakarta, Sulawesi Selatan, dan Sumatera Utara (Tim Karya Tani Mandiri, 2010)

Kingdom : Plantae  
Divisi : Magnoliophyta  
Kelas : Liliopsida  
Ordo : Arecales  
Family : Arecaceae  
Genus : Salacca  
Spesies : Salacca Sp

### **Jenis-Jenis Salak**

Sebenarnya jenis salak yang ada di Indonesia ada tiga perbedaan yang menyolo, yakni :

- a. Salak Jawa *Salacca Sp (Gartner) Voss* yang berbiji 2-3
- b. Salak Bali *Salacca amboinensis (Becc) Moge* yang berbiji 1-2
- c. Salak Padang Sidempuan *Salacca sumatrana (Becc)*

Jenis-jenis salak pondoh, menurut jenisnya salak pondoh terbagi atas delapan macam termasuk salak madu, diantaranya adalah :

#### 1. Salak Pondoh Hitam

Salak ini memiliki warna kulit buah yang paling gelap bila dibandingkan dengan salak podoh lain dan bentuknya juga yang paling bulat. Bila dipetik pada bulan kelima sejak bunga mekar akan terasa manis seperti lengkung.

#### 2. Salak Pondoh Merah

Kulit buahnya yang berwarna merah kecoklatan-coklatan dengan ujung buah yang berwarna agak hitam. Isi buahnya normal, rasa aroma daging seperti nanas, tetapi kalau sudah matang akan seperti apel. Bentuk buahnya lonjong dan ukuran buahnya lebih besar dai pada salak pondoh hitam,

#### 3. Salak Pondoh Merah Hitam

Salak ini warna kulit buahnya berwarna merah gelap kehitaman. Buah berbentuk lonjong agak kebulat-bulatan, ukuran lebih besar bila dibandingkan dengan salak pondoh lain, tetapi dompolan buah dalam satu

tandan lebih sedikit jumlahnya. Isi buah normal seperti salak yang lain dan rasanya juga manis.

#### 4. Salak Pondoh Merah Kuning

Salak ini mempunyai warna kulit yng berwarna kuning kemerah-merahan. Mengenai ukuran dan isi buah seperti salak pondoh yang lain, hanya saja rasanya yang agak asam bila dibandingkan dengan jenis lain.

#### 5. Salak Pondoh Kuning

Dilihat dari bentuknya, salak ini seperti salak pondoh hitam, namun ukuran buahnya lebih besar. Warna kulitnya berwarna kuning kekuningan agak kecokelat-cokelatan. Rasa dan aroma daging seperti salak pondoh merah.

#### 6. Salak madu

Salak pondoh madu adalah salah satu salak unggulan Kabupaten Sleman yang memiliki produktifitas tinggi, cukup baik, daging buah tebal dengan tekstur lembut dan rasa manis spesifik seperti madu. Salak madu memiliki ciri kulit dengan sisik yang tersusun teratur membentuk garis lurus dari bagian bawah buah keujung pada salah satu sisiknya

#### 7. Salak pondoh lumut

Salak pondoh ini kulit buahnya berwarna coklat kekuningan sedangkan daging buah berwarna krem, renyah, dan tampak masir. Buahnya yang masih muda rasanya manis agak asam dan setelah masak rasanya manis.

#### 8. Salak pondoh super

Buahnya bulat sampai lonjong, besarnya sama dengan salak pondoh 1Kg terdapat 10-20 buah. Warna kulitnya coklat kekuningan, sedangkan

daging buahnya berwarna putih, dan rasanya lebih enak dari pada salak pondoh hitam. (Tim Karya Tani Mandiri,2010).

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah instrument yang digunakan untuk melakukan analisis strategis. Analisis SWOT merupakan suatu alat yang efektif dalam membantu menstrukturkan masalah terutama dengan melakukan analisis atas lingkungan strategis yang lazim disebut sebagai lingkungan internal dan lingkungan eksternal.

Strategi yang tepat didasarkan pada kemampuan menemukenali diri dan lingkungannya, sehingga strategi benar-benar dapat terwujud dari kekuatan yang dimilikinya dan peluang yang dihadapinya. Analisis yang tepat dalam menyusun strategi adalah analisis SWOT. Kegiatan yang paling penting dalam proses analisis SWOT adalah memahami seluruh informasi dalam suatu kasus, menganalisis situasi untuk mengetahui isu apa yang sedang terjadi dan memutuskan tindakan apa yang harus segera dilakukan untuk memecahkan masalah (Rangkuti, 2015).

SWOT merupakan singkatan dari strength (kekuatan-kekuatan), weaknesses (kelemahan-kelemahan), opportunities (peluang-peluang) dan threats (ancaman-ancaman). Pengertian-pengertian kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam analisis SWOT adalah sebagai berikut :

- Kekuatan (strength)

Kekuatan adalah sumberdaya, keterampilan atau keunggulan lain relative terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar suatu perusahaan.

- Kelemahan (weaknesses)

Kelemahan adalah keterbatasan/kekurangan dalam sumberdaya alam, keterampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan

- Peluang (*opportunities*)

peluang adalah situasi/kecenderungan utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

- Ancaman (*threats*)

Ancaman adalah situasi/kecenderungan utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan (Amin, 2014).

#### Analisis Situasi SWOT

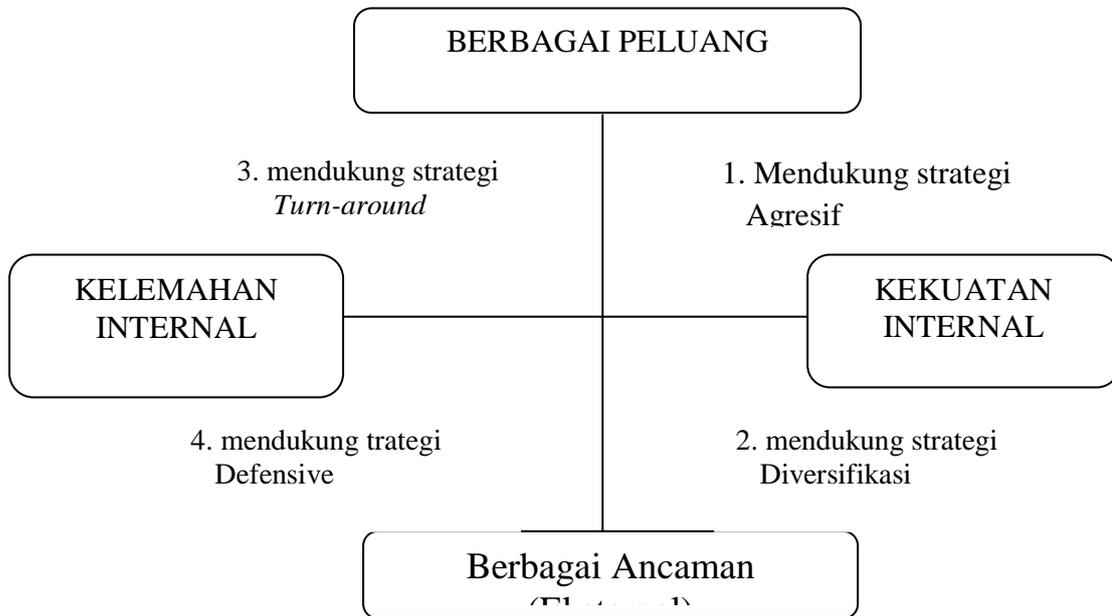
Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*). Sebelum melakukan analisis, maka diperlukan tahap pengumpulan data yang terdiri atas tiga model yaitu :

- **Matriks Posisi**

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

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertikal (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi ushatani ditentukan dengan hasil sebagai berikut :
  - Kalau peluang lebih besar dari pada ancaman maka nilai  $y > 0$  dan sebaliknya kalau ancaman lebih besar dari pada peluang maka nilai  $y < 0$ .

- Kalau kekuatan lebih besar dari pada kelemahan maka nilai  $x > 0$  dan sebaliknya kalau kelemahan lebih besar dari pada kekuatan maka nilainya  $x < 0$  (Rangkuti, 2015).



Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usahatani 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, usahatani ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : usahatani menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Focus

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

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

Alat untuk menyusun faktor-faktor strategis usahatani adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi usahatani dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang diilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternative strategis seperti yang dijelaskan dalam tabel berikut.

**Tabel 1. Matriks SWOT**

IFAS DAN EFAS	STRENGTHS(S) Faktor-Faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) Faktor kelemahan internal
OPPORTUNIES(O) Faktor peluang eksternal	STRATEGI (SO) Ciptakan Strategi yang menggunakan kekuatan Untuk memanfaatkan Peluang	STRATEGI (WO) Ciptakan Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
TREATHS (T) Faktor ancaman eksternal	STRATEGI (ST) Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	STRATEGI (WT) Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2015

### **Analisis lingkungan internal**

Lingkungan internal adalah lingkungan organisasi yang berada di dalam organisasi tersebut dan secara normal memiliki implikasi langsung dan khusus pada perusahaan. Di dalam suatu organisasi terdapat kekuatan dan kelemahan dalam berbagai bidang fungsional bisnis, melalui analisis lingkungan internal kekuatan dan kelemahan tersebut dapat diidentifikasi dan dievaluasi sehingga

perusahaan dapat memanfaatkan kekuatan dengan cara efektif dan dapat mengatasi kelemahan yang dimilikinya.

Analisis eksternal yaitu analisis yang dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor dari luar perusahaan yang dapat mempengaruhi perusahaan tersebut. Faktor eksternal dibagi menjadi dua yaitu peluang yang dapat memberikan manfaat dan ancaman yang harus dihindari. Menurut David (2011) secara garis besar analisis eksternal dapat dibagi menjadi dua lingkungan ekonomi yaitu analisis lingkungan makro dan analisis industri. Tujuan audit eksternal (*external audit*) adalah mengembangkan daftar yang terbatas tentang peluang yang dapat memberi manfaat dan ancaman yang harus dihindari.

Menurut David (2011) kekuatan eksternal dapat dibagi menjadi lima kategori yaitu 1) kekuatan ekonomi, 2) kekuatan sosial, budaya dan demografi, 3) kekuatan politik, pemerintah dan hukum, 4) kekuatan teknologi, dan 5) kekuatan kompetitif.

### **Analisis Lingkungan Eksternal**

Analisis lingkungan eksternal menekankan pada mengenali dan mengevaluasi kecenderungan dan peristiwa yang diluar kendali sebuah perusahaan. Tujuan dari analisis lingkungan eksternal ialah untuk mengembangkan daftar terbatas peluang yang dapat dimanfaatkan perusahaan dan ancaman yang dihindari. Peluang adalah lingkungan perusahaan yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan guna meningkatkan posisi bersaing perusahaan dalam industri. Sedangkan ancaman adalah lingkungan perusahaan yang tidak menguntungkan perusahaan.

Lingkungan internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan sendiri dan umumnya dapat dikendalikan perusahaan. Menurut David (2011) analisis lingkungan internal merupakan proses identifikasi dan analisis terhadap kekuatan dan kelemahan dari dalam perusahaan, dengan mengkaji manajemen, pemasaran, operasi dan produksi perusahaan, sumberdaya manusia dan keuangan. Menurut Menurut David (2009) faktor-faktor internal perusahaan pada umumnya dibagi atas faktor : 1) manajemen, 2) pemasaran, 3) keuangan, 4) produksi dan operasi, 5) sumberdaya manusia, 6) penelitian dan pengembangan.

### **Pengertian Strategi**

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

#### 1 Strategi adalah Perencanaan (Plan)

Konsep strategi tidak lepas dari aspek perencanaan, arahan atau acuan gerak langkah perusahaan untuk mencapai suatu tujuan di masa depan. Akan tetapi, tidak selamanya strategi adalah perencanaan ke masa depan yang belum dilaksanakan. Strategi juga menyangkut segala sesuatu yang telah dilakukan sebelumnya.

#### 2 Strategi adalah Pola (Patern)

Menurut Mintzberg, srattegi adalah pola (strategy is patern), yangselanjutnya disebut sebagai intended strategy, karena belum terlaksana dan

berorientasi ke masa depan. Atau disebut juga sebagai realized strategy karena telah dilakukan oleh perusahaan.

### 3 Strategi adalah Posisi (Position)

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

### 4 Strategi adalah Perspektif (Perspektif)

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

### 5 Strategi adalah Permainan (Play)

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

#### a Strategi Bersaing

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

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

Strategi adalah kebijakandan keputusan kunci yang digunakan oleh manajemen yang mempunyai dampak yang besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan komitmen sumber daya yang

penting dan tidak dapat digantikan dengan mudah”. posisinya tetap kukuh dan tidak tersentuh, karena merek-merek pesaing akan sibuk berperang melawan merek kedua.

### **Strategi Pengembangan Usaha**

Rangkuti (1997), mengemukakan strategi sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tidak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Strategi merupakan respon secara terus-menerus maupun 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).

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

#### Perumusan Strategi

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

#### Implementasi Strategi

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

#### Evaluasi Strategi

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

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

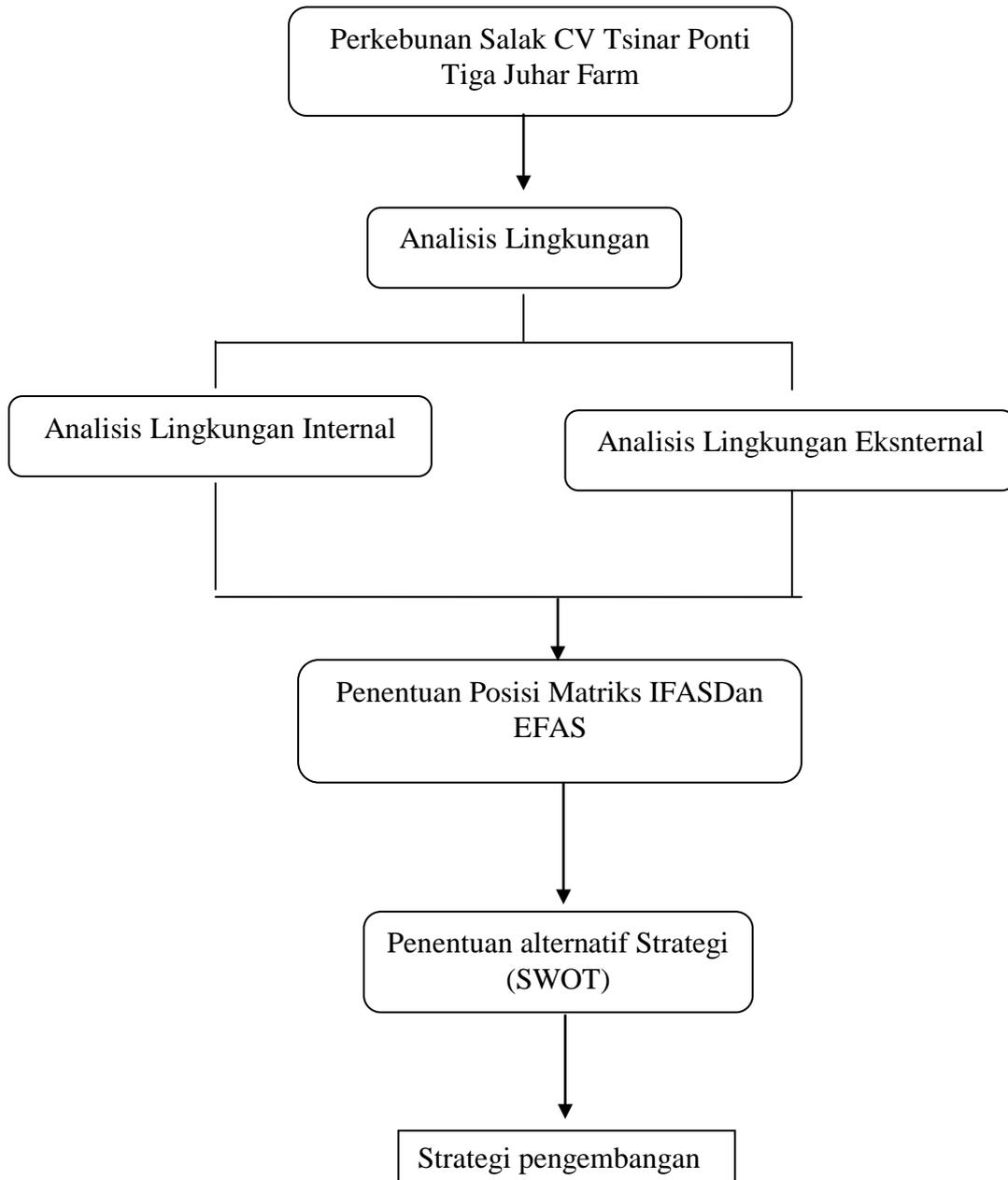
### **Kerangka Pemikiran**

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

Analisis lingkungan internal yang akan diteliti meliputi manajemen, pemasaran, keuangan, produksi/operasi, dan sumberdaya manusia. Sedangkan analisis lingkungan eksternal terdiri dari lingkungan umum dan lingkungan industri. Lingkungan umum mencakup ekonomi, sosial budaya dan lingkungan, teknologi, serta ekologi/alam. Lingkungan industri melalui pembentukan persaingan dengan menggunakan model kekuatan porter yaitu ancaman pendatang baru, kekuatan tawar menawar pembeli, kekuatan tawar menawar pemasok, ancaman produk substitusi dan persaingan diantara perusahaan yang sejenis.

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

Secara sistematis kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

Keterangan :

→ = menyatakan hubungan

## METODE PENELITIAN

### Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung kelapangan, karena studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau suatu fenomena yang ditemukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

### Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penentuan daerah penelitian ditentukan secara purposive yaitu sampel ditentukan secara sengaja karena sesuai karakteristik dan tujuan penelitian yakni di CV Sinar Ponti Tigah Juhar Farm yang berlokasi di Desa Rumah Sumbul, Kecamatan Tiga Juhar, Kabupaten Deli Serdang..

### Metode Penarikan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh orang yang terlibat dalam pengembangan usaha perkebunan salak di CV Sinar Ponti Tigah Juhar Farm . Metode penentuan responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non probability sampling* dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari pihak internal perusahaan dan pihak eksternal. Berikut adalah total responden dalam penelitian ini:

Tabel 2. Jumlah Responden Penelitian

No	Responden	Jumlah (Orang)
1	Pemilik usaha CV Sinar Ponti Tigah Juhar Farm	1
2	Manejer	1
3	Karyawan	10
4	Dinas Pertanian	1
5	Agen	5
6	Konsumen	5
Total		23

Sumber : Data Primer diolah 2020

Pemilihan sampel internal dilakukan secara sensus untuk setiap responden responden pelaku usaha, sedangkan penentuan sampel eksternal dilakukan dengan purposive sampling yaitu dilakukan dengan cara sengaja, jumlah sampel eksternal dalam penelitian ini adalah sebanyak 11 orang yang terdiri dari 5 orang konsumen, 5 orang pedagang salak dan 1 orang dari dinas pertanian setempat atau penyuluh pertanian .

### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan kuesioner yang telah dipersiapkan terlebih dahulu sesuai dengan tujuan dan kebutuhan penelitian. Data sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari instansi atau lembaga yang berhubungan dengan penelitian.

### **Metode Analisis Data**

Perumusan masalah pertama menggunakan analisis deskriptif Perumusan masalah kedua yaitu untuk mengetahui Strategi pengembangan usahatani salak dianalisis dengan analisis SWOT. 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 (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

### **Matriks Penggabungan EFAS + IFAS**

Analisis faktor strategi internal dan eksternal adalah pengolahan faktor-faktor strategis pada lingkungan internal dan eksternal dengan memberikan pembobotan dan rating pada setiap faktor strategis. Faktor strategis adalah faktor

dominan dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang memberikan pengaruh terhadap kondisi dan situasi yang ada dan memberikan keuntungan bila dilakukan tindakan positif.

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

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

**Tabel 3. Matriks Penggabungan EFAS+IFAS**

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

*Sumber : Rangkuti (2008)*

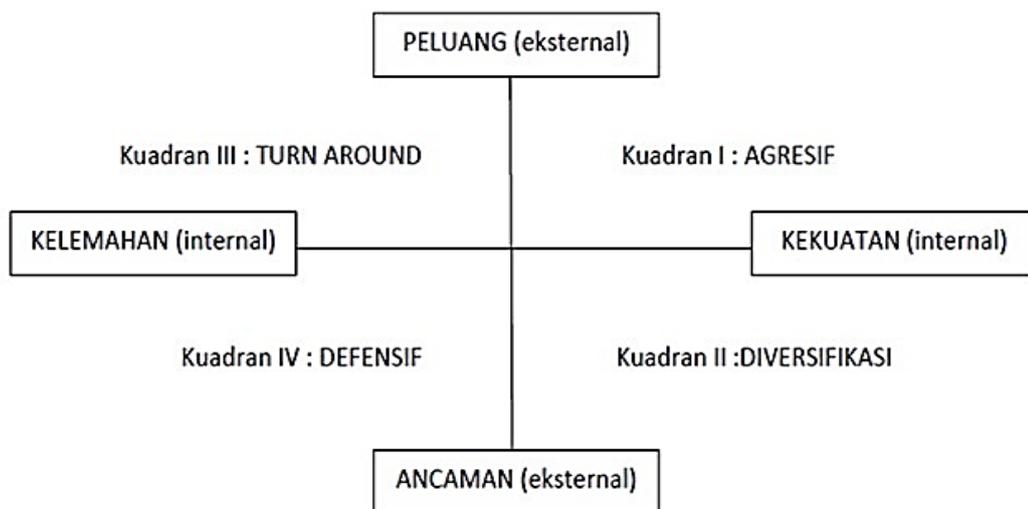
Hasil akhir yang diperoleh adalah :

- a. Bila  $S (A) + O (C) > W (B) + T (D)$  maka faktor strategi kekuatan dan peluang mendukung tercapainya jalan keluar dari pokok permasalahan yang ada untuk mendapatkan rekomendasi yang diharapkan.

- b. Bila  $S (A) + O (C) < W (B) + T (D)$  maka pokok masalah adalah kenyataan yang sebenarnya terjadi, yang memiliki kelemahan besar disamping tantangan dan ancaman yang dihadapi sangat besar. Tindak lanjut yang dilakukan adalah mencari alternatif lain untuk memperkuat variabel pengamatan dan strategi lainnya.

### **Kuadran SWOT**

Setelah dilakukan tahapan analisis dengan menggabungkan matriks EFAS dan IFAS maka akan didapat strategi yang tepat. Strategi tersebut kemudian dituangkan kedalam diagram cartesius yang berisi kuadran SWOT untuk lebih mengetahui strategi apa yang tepat untuk diterapkan untuk usahatani buah naga tersebut. Berikut gambar kuadran SWOT:



**Gambar 2. Diagram Analisis SWOT**

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

**Kuadran II :** 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).

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

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

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

### **Matriks SWOT**

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

**Matriks SWOT**

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

*Sumber: Rangkuti, 2006*

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

1. Strategi SO

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

2. Strategi ST

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

3. Strategi WO

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

#### 4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal. Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : Strategi SO (*Strength-opportunities*), Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*), Strategi ST (*Strength-Treats*), Strategi WT (*Weaknesses-Treats*) (Rangkuti, 2006).

- a. Tentukan faktor-faktor yang meliputi kekuatan serta kelemahan untuk IFE (*Internal Factors Evaluation*) dan yang menjadi peluang dan ancaman untuk EFE (*Eksternal Factors Evaluation*) dalam kolom 1 (5 sampai 10 faktor IFAS dan EFAS).
- b. Bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan faktor peluang bersifat positif (sangat besar diberi rating +4, tetapi jika kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah kebalikannya. Jika ratingnya sangat besar, ratingnya adalah -1. Sebaliknya jika nilainya kecil ratingnya adalah -4.

- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

### **Defenisi Operasional**

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam penelitian ini, maka dibuat beberapa defenisi dan batasan operasional sebagai berikut:

1. Kekuatan (*Strength*) internal adalah segala kekuatan yang berhubungan dengan proses pengembangan kegiatan pertanian dan dapat dikontrol oleh pembudidya.
2. Kelemahan (*Weaknesses*) internal adalah segala kelemahan yang berhubungan dengan proses pengembangan kegiatan pertanian dan dapat dikontrol oleh pembudidya.
3. Peluang (*Opportunity*) eksternal adalah segala peluang yang berhubungan dengan proses pengembangan kegiatan pertanian dan tidak dapat dikontrol oleh pembudidya.

4. Ancaman (*Threath*) eksternal adalah segala ancaman yang berhubungan dengan proseskegiatan pertanian dan tidak dapat dikontrol oleh pembudidya.
5. Strategi pengembangan usahatani salak adalah tindakan yang senantiasa meningkat pendapatan dari pelaku usaha.

### **Batasan Operasional**

Adapun batasan operasional dari penelitian ini adalah :

1. Lokasi penelitian adalah Desa Rumah Sumbul, Kecamatan Tiga Juhar, Kabupaten Deli Serdang.
2. Sampel penelitian ini adalah orang-orang yang terlibat dalam kegiatan usaha perkebunan salak di CV Tiga Juhar Farm
3. Penelitian dilakukan pada tahun 2020.

## GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

### Letak Dan Luas Daerah

Kecamatan STM Hulu daerah topografinya yaitu 30% datar, 45% berbukit, dan 25% pegunungan. Ketinggian di permukaan laut  $\pm 350-650$  meter, Kecamatan STM Hulu beriklim sedang. Desa Rumah Sumbul Kecamatan STM Hulu Kabupaten Deli Serdang merupakan salah satu desa dengan luas Wilayah  $\pm 573$  Ha. Dengan batas-batas wilayah sebagai berikut :

Sebelah Utara berbatasan dengan : Desa Hutajurung

Sebelah Selatan berbatasan dengan : Desa Ranggitgit

Sebelah Timur berbatasan dengan : Desa Tanah Gara Hulu

Sebelah Barat berbatasan dengan : Desa Ranggitgit

### Kondisi Demografis

Desa Rumah Sumbul Kecamatan STM Hulu Kabupaten Deli Serdang berjumlah penduduk 771 jiwa yang terdiri dari laki-laki 365 jiwa dan perempuan 406 jiwa dengan jumlah kepala keluarga 197 KK. Untuk lebih jelasnya data tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4. Distribusi Penduduk Desa Rumah Sumbul Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-laki	365	47,34
2	Perempuan	406	52,66
	Jumlah	771	100

*Sumber: Data Kantor Kepala Desa Rumah Sumbul 2017*

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 5,32%.

### **Jumlah Penduduk Berdasarkan Usia**

Penduduk yang berdomisili di Desa Rumah Sumbul terdiri dari berbagai rentang usia. Berikut adalah jumlah penduduk Desa Rumah Sumbul ditinjau berdasarkan usia.

**Tabel 4. Distribusi Penduduk Desa Rumah Sumbul Berdasarkan Usia**

No	Rentang Usia (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0-14	233	32,46
2	15-55	413	53,76
3	>56	71	17,28
Jumlah		717	100,00

*Sumber: Data Kantor Kepala Desa Rumah Sumbul 2017*

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa usia penduduk Desa Rumah Sumbul berada pada rentang usia 15-35 tahun, yaitu sebanyak 1.174 jiwa atau 53,76% dari keseluruhan jumlah penduduk. Rentang usia tersebut merupakan usia produktif dimana setiap individu memiliki orientasi untuk bekerja guna mencukupi kebutuhan ekonomi. Sedangkan penduduk dengan usia lanjut berjumlah sebanyak 301 jiwa atau 17,28% dari keseluruhan jumlah penduduk

### **Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan**

Penduduk Desa Rumah Sumbul 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 5. Distribusi Penduduk Desa Rumah Sumbul Berdasarkan Jenis Pekerjaan

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	PNS/Abri	78	10.87
2	Petani	372	51.88
3	Lain-lain	267	37.25
Jumlah		717	100

*Sumber: Data Kantor Kepala Desa Rumah Sumbul 2017*

Berdasarkan data diatas dapat dilihat bahwa penduduk Desa Rumah Sumbul kebanyakan berprofesi sebagai petani yaitu sekitar 372 orang atau 51,88% dari total angkatan kerja di Desa Rumah Sumbul . Sedangkan untuk profesi dengan jumlah penduduk terendah adalah masyarakat yang berprofesi sebagai lainnya yaitu sebanyak 267 orang atau 37.25% dari total keseluruhan angkatan kerja.

#### **Sarana dan Prasarana Umum**

Setiap desa memiliki sarana dan prasarana yang berbeda-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 prasarana tersebut laju pertumbuhan sebuah desa, baik dari sektor perekonomian maupun sektor-sektor lainnya.

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

Tabel 6. Sarana Dan Prasarana Desa Rumah Sumbul

No	Jenis Sarana Dan Prasarana Desa	Unit
1	Tempat ibadah	4
2	Puskesmas	1
3	Sarana Pendidikan	3
4	Kantor Kepala Desa	1
5	Aula	
6	Air Bersih	1

*Sumber: Data Kantor Kepala Desa Rumah Sumbul 2017*

### **Profil Perkebunan**

Tiga Juhar Farm (CV. Sinar Ponti) yang beralamat di Jl. Bintang Asi Dusun I Desa Rumah Subul Kecamatan Sinembah Tanjung Muda (STM) Hulu Kabupaten Deli Serdang Provinsi Sumatera Utara. Dengan luas lahan lebih kurang 150 Ha. didirikan pada tanggal 2 november 2016

Tiga Juhar Farm (CV. Sinar Ponti) bergerak di bidang usaha perkebunan dan pertanian hortikultura antara lain : Pengadaan bibit dan buah-buahan., Perdagangan Export dan Import. Perdagangan alat-alat pertanian, perikanan, obat-obatan, buah-buahan, bibit, pupuk, dan lain-lain.

Tanaman yang kini sudah di tanam di Tiga Juhar Farm (CV. Sinar Ponti) antara lain adalah : Salak dengan luas 20 Ha. Kelengekeng dengan luas: 5 Ha. Kurma kultur jaringan dengan luas 4 Ha. Sawit dengan luas 120 Ha. Alpukat dengan luas 2 Ha.

### **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 pemilik usaha, Karyawan CV, pedagang salak, dinas pertanian dan

konsumen dengan jumlah 23 orang responden. Karakteristik sampel penelitian dibedakan berdasarkan jenis kelamin, usia, pengalaman bekerja. Penulis akan menjabarkan keseluruhan karakteristik sampel penelitian tersebut satu persatu.

### 1. Karakterisiti Sampel Lingkungan Internal

Jumlah sampel lingkungan internal sebanyak 12 orang. Dari keseluruhan sampel yang berjumlah 12 orang ditentukan secara sensus. Berdasarkan wawancara penulis dapat diketahui bahwa luas yang diusahakan untuk budidaya salak adalah seluas 20 Ha. Karakteristik sampel lingkungan internal penelitian dibedakan berdasarkan jenis kelamin, jumlah tanggungan, usia, pengalaman bekerja dan jabatan. Penulis akan menjabarkan keseluruhan karakteristik sampel penelitian tersebut satu persatu.

Tabel 7. Karakteristik Sampel Lingkungan Internal

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Lama Bekerja (Tahun)	Pendidikan	Jabatan
1	Dedi Juliardi	Pria	55	4	SMA	Direktur
2	Anto	Pria	48	4	SMA	Mandor Wakil
3	Mulyadi	Pria	50	4	SMA	Direktur Kepala
4	Tuahman Saragi	Pria	54	4	SMA	Kebun Sales
5	Ari Rahayu	Wanita	34	3	SI	Marketing
6	Poniman	Pria	37	4	SMA	Karyawan
7	Martua Sitompul	Pria	32	1	SMP	Karyawan
8	Nur Aini	Wanita	39	4	SMP	Karyawan
9	Siti Khadizah	Wanita	35	4	SMA	Karyawan
10	Bagus Handoko	Pria	41	4	SMA	Karyawan
11	Rudi Rambe	Pria	42	2	SMP	Karyawan
12	Ruli Ginting	Pria	33	2	SMA	Karyawan
Total			500	40		
Rataan			41.66667	3.333333		

Sumber: Data Primer Diolah 2020

### Jenis Kelamin

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan jenis kelamin dibedakan menjadi laki-laki dan perempuan. Untuk lebih jelasnya datanya dapat dilihat pada tabel berikut ini. Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui jumlah sampel penelitian jenis kelamin laki-laki sebanyak 9 orang atau 75% dari total keseluruhan responden. Sedangkan untuk jumlah sampel penelitian jenis kelamin perempuan sebanyak 3 orang atau 25% dari jumlah sampel lingkungan internal.

### Usia

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa rata-rata usia sampel penelitian yang terendah berada pada usia 41 tahun, jumlah sampel yang usianya <40 tahun sebanyak yakni 6 orang atau 50% dari keseluruhan jumlah sampel. Sedangkan untuk jumlah sampel terting berada pada rentang usia >41 tahun sebanyak 6 orang atau 50% dari total keseluruhan sampel lingkungan internal.

### Jumlah Pengalaman Bekerja

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah rata-rata pengalaman kerja sampel penelitian adalah selama 3 tahun. Sampel dengan pengalaman kerja terlama adalah sampel yang telah bekerja selama 4 tahun atau sampel yang sudah bekerja semenjak CV berdiri sedangkan untuk sampel pengalaman kerja terendah berada pada pengalaman kerja 1 tahun

### Pendidikan

Rata-rata jenjang pendidikan yang di tempuh sampel dalam penelitian ini adalah jenjang pendidikan SMA. Berdasarkan table diatas dapat diketahui jumlah sampel yang menempuh jenjang pendidikan SMA adalah sebanyak 8 orang atau

66,67% dari total keseluruhan sampel, sedangkan untuk sampel yang sampai menempuh jenjang pendidikan perguruan tinggi sebanyak 1 orang dan yang hanya menempuh pendidikan SMP sebanyak 3 orang.

#### Jabatan

Dalam penelitian ini jabatan dalam bekerja di golongkan menjadi dua yaitu karyawan pelaksana dan karyawan pimpinan, karyawan pelaksana adalah karyawan yang bekerja sebagai proses pelaksanaan produksi salak yang meliputi pekerjaan pemanenan dan pemeliharaan. Jumlah karyawan pelaksana dalam penelitian ini adalah sebanyak 7 orang atau 58,33% dari total keseluruhan sampel, sementara untuk karyawan pimpinan berjumlah sebanyak 5 orang atau 41,67% dari total keseluruhan sampel

## **2. Karakteristik Sampel Lingkungan Eksternal**

Jumlah sampel lingkungan eksternal dalam penelitian ini adalah sebanyak 11 orang yang terdiri dari 5 orang pedagang salak, 5 orang konsumen salak dan 1 orang pihak dinas pertanian. Dari keseluruhan sampel yang berjumlah 11 orang ditentukan secara Snowball. Karakteristik sampel penelitian dibedakan jenis kelamin, usia, pengalaman, Pekerjaan, dan tingkat pendidikan. Penulis akan menjabarkan keseluruhan karakteristik sampel penelitian tersebut satu persatu.

Berikut disajikan data karakteristik sampel lingkungan eksternal dalam penelitian ini :

Tabel 8. Karakteristik Sampel Lingkungan Eksternal

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Lama Bekerja (Tahun)	Pendidikan	Posisi
1	Darmono	Pria	45	4	S1	Penyuluh
2	Pertiwi	Wanita	32	4	SMA	Pedagang
3	Rahma Matanari	Wanita	36	4	SMA	Pedagang
4	Budi Ardi	Pria	34	4	S1	Pedagang
5	Arif Suraji	Wanita	45	3	SI	Pedagang
6	Fitri Siregar	Wanita	28	4	SMA	Pedagang
7	Mulyani	Pria	27	1	S1	Konsumen
8	Randi	Pria	30	4	S1	Konsumen
9	Syarifa	Wanita	24	4	SMA	Konsumen
10	Suardi	Pria	41	4	SMA	Konsumen
11	Nur Ainun	Wanita	42	2	SMA	Konsumen
Total			384	38		
Rataan			34.90909	3.454545		

**Sumber: Data Primer Diolah 2020**

#### Jenis Kelamin

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan jenis kelamin dibedakan menjadi laki-laki dan perempuan. Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui jumlah sampel penelitian jenis kelamin wanita sebanyak 6 orang atau 54,54% dari total keseluruhan responden. Sedangkan untuk jumlah sampel penelitian jenis kelamin pria sebanyak 5 orang atau 45,46% dari jumlah sampel lingkungan eksternal.

#### Usia

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa rata-rata usia sampel penelitian untuk lingkungan eksternal berada pada usia 40 tahun, jumlah sampel yang usianya <40 tahun sebanyak yakni 7 orang atau 63,63% dari keseluruhan jumlah sampel. Sedangkan untuk jumlah sampel berada

pada rentang usia >41 tahun sebanyak 4 orang atau 66,37% dari total keseluruhan sampel lingkungan eksternal.

#### Pengalaman Bekerja

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah rata-rata pengalaman kerja sampel penelitian adalah selama 3,45 tahun. Sampel dengan pengalaman kerja terlama adalah sampel yang telah bekerja selama 4 tahun yaitu bekerja sebagai pedagang sedangkan untuk pengalaman kerja terendah adalah 1 tahun

#### Pendidikan

Berdasarkan table diatas dapat diketahui jumlah sampel yang menempuh jenjang pendidikan SMA adalah sebanyak 6 orang atau 54,54% dari total keseluruhan sampel, sedangkan untuk sampel yang sampai menempuh jenjang pendidikan perguruan tinggi sebanyak 5 orang.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Faktor internal**

Analisis Lingkungan Internal bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang ada pada kegiatan usahatani salak. Lingkungan Internal ini didapat dari hasil wawancara serta pengamatan dilapangan. Berikut penjelasan Lingkungan Internal yang terdapat di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar:

#### **Kekuatan**

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

##### 1. Produk yang dihasilkan berkualitas

Salak yang di produksi di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar terdiri dari salak pondoh dan salak madu, salak yang dihasilkan memiliki rasa yang manis. Kualitas produk yang dihasilkan sudah diakui hal ini dibuktikan dengan sampai sekarang kegiatan ekspor salak yang dilakukan oleh pihak perusahaan masih berlangsung dan permintaan untuk jenis salak pondoh dan salak madu untuk pasar lokal masih sangat tinggi

##### 2. Lahan usaha milik sendiri

Status kepemilikan lahan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam kegiatan menunjang pendapatan usahatani, karena dengan status lahan yang milik sendiri maka pelaku usaha akan dapat menekan biaya produksi dan adanya kepastian keberlangsungan usahatani, tanpa keawatiran akan penarikan lahan. Untuk saat ini luas lahan yang dimiliki oleh pihak CV di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar untuk budidaya salak pondoh dan salak madu sekitaran 20 Ha

3. Adanya hubungan kerja sama yang baik dengan pihak pedagang atau agen salak

Dengan terjalinnya kerja sama yang baik dengan para pihak pedagang salak, maka akan mempermudah perusahaan dalam memasarkan hasil produksinya. Dalam proses pemasaran salak kepada pedagang yang menjadi mitra CV Tiga Juhar Farm menggunakan sistem pemasaran dengan saluran ganda untuk memenuhi kebutuhan permintaan yang terkadang tidak mampu dipenuhi oleh perusahaan. Oleh karena itu perusahaan melakukan kerja sama dengan petani untuk memenuhi kebutuhan permintaan dari mitra kerjanya dan pasar.

4. Ketersediaan SDM

Ketersediaan SDM merupakan salah satu unsur penting dalam kegiatan proses produksi usahatani. Kegiatan usahatani salak di CV Tiga Juhar Farm SDM yang digunakan oleh pihak perusahaan adalah masyarakat sekitaran CV Tiga Juhar Farm sebagai tenaga kerjanya baik untuk karyawan pelaksana ataupun karyawan pimpinan. Menurut Direktur CV Tiga Juhar Farm hingga saat ini belum ada kendala yang dihadapi oleh pihak CV Tiga Juhar Farm dalam hal memenuhi kebutuhan akan tenaga kerja, karena menurutnya masih banyak masyarakat di sekitaran CV Tiga Juhar yang masih menganggur sehingga ketika dibutuhkan penambahan tenaga kerja sangat mudah untuk memperolehnya

#### **Kelemahan**

Kelemahan adalah situasi ataupun kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Merupakan cara menganalisis

kelemahan di dalam sebuah perusahaan ataupun organisasi yang menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan. Berikut adalah factor internal kelemahan usahatani salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar.

1. Ketersediaan modal usaha

Ketersediaan modal pada perusahaan yang masih minim atau terkadang kurang merupakan salah satu faktor penghambat perusahaan untuk semakin mengembangkan usahanya, menurut Direktur CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar akibat kendala modal yang masih terbatas perusahaan tidak bisa untuk meningkatkan hasil produksinya untuk dapat memenuhi permintaan pasar lokal maupun internasional sehingga pihak perusahaan harus melakukan kerja sama dengan petani setempat untuk dapat memenuhi permintaan pasar

2. Terbatasnya tenaga ahli didalam lingkungan perusahaan

Terbatasnya tenaga ahli dalam lingkungan perusahaan merupakan salah satu kendala yang menghambat perusahaan untuk berkembang, dari hasil penelitian diketahui umumnya tenaga kerja dalam perusahaan adalah tenaga kerja yang masih minim pengalaman untuk kegiatan budidaya salak, kebanyakan tenaga kerja belajar secara otodidak tentang budidaya salak, hal yang menyebabkan terbatasnya tenaga ahli dalam lingkungan perusahaan di karenakan dalam proses rekrutmen tenaga kerja tidak memiliki syarat atau kreteria khusus dalam proses pemilihan tenaga kerja.

3. Belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah salak

Pada era saat ini kegiatan agro industri merupakan salah satu usaha yang mampu menyerap tenaga kerja dan dapat memberikan nilai tambah untuk komoditi pertanian. Begitu juga halnya dengan kegiatan agro industri untuk

komoditi salak hingga saat ini sudah banyak produk hasil olah agro industri salak, seperti kurma salak, dodol salak, sirup salak, keripik salak dan lain-lain. CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar dalam proses pemasaran hasil produksi masih hanya memasarkan salak saja belum ada kegiatan pengolahan lanjutan yang dilakukan oleh pihak CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar untuk menambah nilai jual dari salak. Menurut penuturan Direktur CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar hal yang menyebabkan pihak perusahaan tidak melakukan kegiatan agro industri buah salak dikarenakan masih terbatasnya modal perusahaan disamping itu belum adanya tenaga ahli yang dibidang pengolahan lanjutan buah salak.

### **Faktor Eksternal**

Analisis lingkungan eksternal perusahaan berkaitan dengan keadaan luar perusahaan yang berpengaruh terhadap kegiatan di perusahaan. Identifikasi terhadap faktor-faktor eksternal sangat dibutuhkan karena merupakan keadaan yang tidak dapat dikendalikan secara langsung. Faktor-faktor eksternal teridentifikasi menggambarkan peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Berikut penjelasan Lingkungan Eksternal yang terdapat di usahatani salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar:

#### **Peluang**

Peluang, situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang bagi organisasi dimasa depan. Cara ini adalah untuk mencari peluang ataupun terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang di masa

yang akan depan atau masa yang akan datang. Berikut adalah factor eksternal kelemahan yang dimiliki CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar:

1. Adanya dukungan dari pemerintah setempat guna mengembangkan usahatani salak

Dukungan atau respon yang diberikan oleh pemerintah setempat untuk kegiatan usahatani salak yang dilakukan oleh CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar sangat baik hal ini dibuktikan dengan pemberian apresiasi oleh pemerintah setempat kepada direktur CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar. Guna semakin mengembangkan kegiatan ekspor komoditas pertanian pihak pemerintah melakukan kegiatan program Agro Gemilang, Karantina Medan memberikan berbagai informasi dan bimbingan agar calon eksportir baru mudah memahami persyaratan sanitary dan phytosanitary (SPS) dari negara tujuan. Disamping itu Pemerintah Kabupaten Deli Serdang akan terus berupaya bekerja sama dengan masyarakat tentunya hal ini sejalan dengan program pemerintah daerah Kabupaten Deli Serdang untuk menjadikan masyarakat yang memiliki daya saing dalam pengembangan ekonomi kreatif.

2. Lokasi usaha yang strategis

Dalam proses pemasaran hasil produksi pemilihan lokasi merupakan hal yang perlu diperhatikan karena lokasi yang strategis akan memberikan dampak yang positif terhadap perkembangan perusahaan, karena akan mempermudah proses pemasaran, menghemat biaya transportasi dan mempersingkat waktu distribusi. Lokasi tempat usahatani salak CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar merupakan lokasi yang sangat strategis karena

berdekatan dengan pusat kota yaitu kota Medan disamping akses untuk melakukan kegiatan ekspor salak pun cukup dekat ke Pelabuhan Belawan .

3. Permintaan pasar yang tinggi

Permintaan pasar terhadap salak hasil produksi CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar cukup tinggi baik untuk pasar lokal maupun internasional, hingga saat ini salak CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar sudah pasarkan salak produksinya hingga ke Tailand, Malasiya dan Singapura. Menurut keterangan Direktur CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar terkadang untuk memenuhi permintaan pasar yang tinggi pihak perusahaan harus bekerja sama dengan petani setempat karena untuk produksi yang dihasilkan oleh pihak perusahaan tidak cukup untuk memenuhi permintaan pasar

4. Perkembangan system teknologi dan informasi

Perkembangan teknologi dan informasi akan mempermudah pelaku usaha dalam menjalankan usahanya dengan adanya bantuan teknologi, disamping itu perkembangan informasi juga memberikan peran penting bagi pelaku bagai mana teknik budidaya yang tepat, dilain hal dalam proses pemasaran pun akan lebih mudah

#### Ancaman

Ancaman adalah tantangan yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan ataupun organisasi untuk menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan pada suatu perusahaan atau organisasi yang menyebabkan kemunduran. Jika tidak segera di atasi, ancaman tersebut akan menjadi penghalang bagi suatu usaha yang bersangkutan baik di masa sekarang maupun

masa yang akan datang. Berikut adalah factor eksternal ancaman yang dimiliki CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar

1. Harga input produksi yang fluktuatif

Harga input produksi yang fluktuatif akan menyebabkan kenaikan biaya produksi sehingga akan berpengaruh terhadap harga salak pasaran. Hal ini merupakan ancaman karena dengan peningkatan biaya input produksi akan menyebabkan keuntungan yang di dapat oleh perusahaan juga semakin sedikit.

2. Musim trek buah

Kendala dalam pemasaran buah salak di tiga juhar adalah saat terjadinya masa trek buah maka perusahaan akan sangat sulit untuk memenuhi permintaan dari perusahaan mitra. Sedangkan musim trek sendiri memiliki arti sebuah musim ketika tanaman salak tidak menghasilkan banyak hasil panen seperti biasanya. Hasil buah menurun drastis, bahkan tidak menghasilkan buah sama sekali. Di daerah Tiga Juhar sendiri musim trek buah salak terjadi dari akhir tahun – awal tahun (November – Maret) dengan hasil Produksi yang tidak mencapai 20.000 Kg perbulan. Dan panen rayanya terjadi pada pertengahan tahun (April – Oktober) dengan hasil produksi bisa mencapai 83.000 Kg perbulanya.

3. Serangan hama dan penyakit terhadap tanaman salak

Dalam melakukan budidaya suatu tanaman baik itu tanaman pastinya akan mengalami kendala baik itu teknis ataupun non teknis yang bisa saja menyebabkan kerugian yang cukup besar bagi perusahaan. Penyakit dan hama salak menjadi salah satu ancaman bagi pelaku usaha, apabila serangan

hama dan penyakit tidak dapat teratasi maka akan menyebabkan kematian pada tanaman salak. Pada umumnya hubungan interaksi antara tanaman salak dan hama mempunyai dua efek yaitu menguntungkan dan merugikan. Efek interaksi yang menguntungkan bagi tanaman adalah hama serangga mampu membantu penyerbukan dan penyebaran biji. Serangga yang berperan dalam penyerbukan disebut pollinator. Serangga pollinator tertarik pada suatu bunga dipengaruhi oleh banyak factor antara lain morfologi bunga (ukuran, warna, sifat bunga), kandungan nectar dan waktu. Sedangkan efek yang merugikan adalah serangga menjadi hama dan fektor penyakit bagi tanaman. Serangga pengunjung juga berpotensi membuat kerugian bagi tanaman yaitu sebagai hama yang akan memakan bagian tubuh tanaman dan atau juga sebagai fektor penyakit. Jenis-jenis hama yang menyerang tanaman salak antara lain: Larva penggerek batang, Kepik perusak buah, Kumbang perusak buah (*Omotemnus miniatrocnitus*), Nematoda bintil akar (*Meloidogyne* sp), Ulat penggulung daun (*Hidari* sp), tikus dan tupai.

#### 4. Perubahan iklim

Perubahan iklim atau cuaca sanga berpengaruh kepada kegiatan usahatani, dimana perubahan tersebut akan menyebabkan perubahan terhadap kondisi lingkungan usahatani. Dampak nyata yang terjadi akibat perubahan iklim seperti curah hujan yang berlebih sehingga terjadi banjir, atau sangat kurang sehingga terjadi kekeringan, suhu udara yang lebih panas mengakibatkan kondisi tanah cepat kering, smentara ketersediaan air sangat kurang, sehingga terjadi penurunan produksi tanaman bahkan gagal panen atau

terlalu dingin, sehingga memicu perkembangan populasi opt semakin cepat dan sulit dikendalikan,

### **Strategi Pengembangan Usahatani Salak CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar**

#### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT sebagai dasar penentuan strategi pengembangan usaha usahatani salak di Desa Karang Anyer. Penilaian analisis SWOT berdasarkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Dari hasil penelitian berikut adalah tanggapan responden tentang indikator faktor internal dan eksternal yang diajukan sebagai dasar perumusan strategi pengembangan usahatani salak. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada table dibawah ini

Tabel 9. Analisis Faktor Internal usahatani salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar

Nomor	FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
<b>Kekuatan</b>				
1	Produk yang dihasilkan berkualitas	0,15	4	0,60
2	Lahan milik sendiri	0,15	3	0,45
3	Adanya hubungan kerja sama yang baik dengan pihak pedagang atau agen salak	0,15	3	0,45
4	SDM tersedia cukup banyak	0,15	3	0,45
<b>Jumlah Kekuatan</b>				<b>1,95</b>
1	Ketersediaan Modal	0,15	2	0,30
2	Terbatasnya tenaga ahli didalam lingkungan perusahaan	0,15	2	0,30
3	Belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah salak	0,10	2	0,20
<b>Jumlah Kelemahan</b>				<b>0,80</b>
<b>INTERNAL FACTOR EVALUATION (Kekuatan - Kelemahan)</b>				<b>1,15</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2020*

Berdasarkan matrik IFAS pada table di atas maka dapat dilihat untuk skor selisih yang diperoleh usaha usahatani salak pada factor internal 1,15. Factor kekuatan yang memiliki peran terbesar adalah .Produk yang dihasilkan berkualitas dengan skor 0,60 dan . Lahan milik sendiri, Adanya hubungan kerja sama yang baik dengan pihak pedagang atau agen salak dan SDM tersedia cukup banyak dengan masing-masing skor 0,45. Factor kekuatan yang memiliki peran positif tersebut harus dimanfaatkan oleh pelaku usaha. Dari matriks IFAS diatas juga dapat dilihat kelemahan yang terbesar yang dimiliki oleh CV Ponti Fram Tiga Juhar adalah Ketersediaan Modal dan Terbatasnya tenaga ahli didalam lingkungan perusahaan dengan skor 0,30. Factor kelemahan yang berperan negative terhadap perusahaan harus segera diatasi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan guna mengembangkan usaha.

Tabel 10. Analisis Faktor Eksternal usahatani salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar (EFAS)

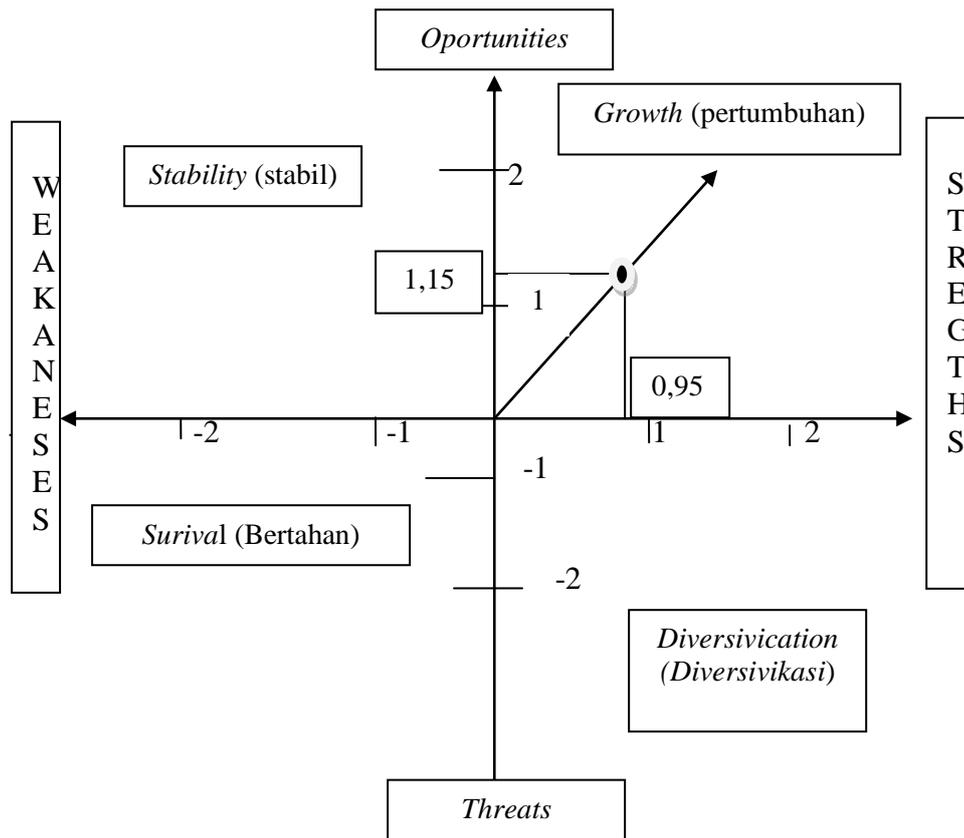
Nomor	FAKTOR - FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
<b>Peluang</b>				
1	Adanya supot dari pemerintah setempat guna mengembangkan usahatani salak	0.15	4	0.6
2	Permintaan pasar yang tinggi	0.1	3	0.3
3	lokasi usaha yang strategis	0.15	4	0.6
4	Termasuk komodi ekspor	0.1	3	0.3
Jumlah Peluang				1.8
<b>Ancaman</b>				
1	harga input produksi yang fluktuatif	0.15	1	0.15
2	Musim Trek Buah	0.1	2	0.2
3	Serangan penyakit terhadap tanaman salak	0.1	2	0.2
4	Perubahan iklim	0.15	2	0.3
Jumlah Ancaman				0.85
<b>EKSTERNAL FACTOR EVALUATION (peluang - Ancaman)</b>				0.95

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan matrik EFAS pada table diatas maka dapat dilihat untuk skor selisih yang diperoleh pada usahatani salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar pada factor eksternal 1,8. Selisih antara Factor peluang dan ancaman memiliki nilai positif sehingga dapat diartikan bahwa peluang usahatani salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar lebih besar dibandingkan ancaman yang harus dihadapi oleh usahatani salak CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar. Posisi ini harus dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mengembangkan perusahaan.

Factor Peluang yang memiliki peran terbesar adalah Adanya supot dari pemerintah setempat guna mengembangkan usahatani salak dan dengan skor 0,60 dan lokasi usaha yang strategis dengan skor 0,60. Dari matriks EFAS diatas juga dapat dilihat Ancaman yang terbesar yang dimiliki oleh pelaku usaha adalah harga input produksi yang fluktuatif dengan skor 0,15 dan Perubahan iklim dengan skor 0,30. Factor ancaman yang berperan negative terhadap perusahaan harus segera diatasi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan guna mengembangkan perusahaan.

Berdasarkan Tabel IFE dan Tabel EFAS diatas, diketahui skor IFE adalah 1,15 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,95. Berdasarkan penggabungan matriks evaluasi faktor internal dan eksternal tersebut, maka dapat digambarkan posisi matrik posisi strategi pengembangan usahatani salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar. Dimana posisi titik kordinan X adalah 1,15 dan titik kordinat Y 0,98. Nilai x diperoleh dari selisih faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan nilai y diperoleh dari selisih faktor eksternal (peluang-ancaman). Posisi titik koordinatnya dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 3. Diagram Delphi Penelitian

Berdasarkan diagram delphi diatas dapat dilihat IFE adalah 1,15 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,95 yang terletak pada **kuadran I (growth)** atau pertumbuhan. Kondisis merupakan sesuatu yang menguntungkan dimana kekuatan dan peluang yang ada dapat dimanfaatkan untuk mengatasi faktor kelemahan dan ancaman dari perusahaan. Posisi ini menandakan sebuah perusahaan yang kuat dan berpeluang, strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth oriented strategy) ataupun dengan rekomendasi strategi progresif, artinya perusahaan dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

Berdasarkan keterangan diatas strategi yang sesuai untuk perusahaan yang menempati posisi Kuadrat I adalah strategi Agresif. Posisi ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan yang ada dikuadran ini memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi agresif adalah strategi yang mendukung perusahaan untuk terus memaksimalkan kekuatan serta peluang yang ada untuk terus maju dan meraih kesuksesan yang lebih besar. Bentuk Strategi yang digunakan dalam pengembangan perusahaan CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

### **Perumusan Strategi**

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

Setelah mengetahui faktor internal dan eksternal yang terdapat dalam kegiatan usahatani salak maka diperoleh beberapa alternatif strategi untuk kegiatan pengembangan perusahaan. Untuk lebih jelasnya rekomendasi strategi pengembangan usaha budidaya salak dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 11. Matriks SWOT Penelitian

<div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">IFAS</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 10px auto;">EFAS</div> </div>	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
		1) Produk yang dihasilkan berkualitas 2) Lahan milik sendiri 3) Adanya hubungan kerja sama yang baik dengan pihak pedagang atau agen salak 4) SDM tersedia cukup banyak
OPPORTUNITIES (O)	Strategi SO	Strategi WO
1) Adanya supot dari pemerintah setempat guna mengembangkan usahatani salak 2) Permintaan pasar yang tinggi 3) lokasi usaha yang strategis 4) Termasuk komodi ekspor	1) Meningkatkan kualitas dan kuantitas guna memenuhi permintaan pasar (S1, S2, O2, O4) 2) Memamfaatkan ketersediaan SDM guna meningkatkan hasil produksi untuk memenuhi permintaan pasar (S4,O2,O3) 3) Memamfaatkan dukungan dari pemerintah setempat untuk mempermudah proses perizinan dalam melakukan ekspor. 4) Memamfaatkan status kepemilikan lahan dan ketersediaan SDM untuk meningkatkan hasil produksi	1) Memamfaatkan dukungan pemerintah untuk mengatasi kekurangan modal (W1,O2) 2) Memamfaatkan dukungan pemerintah untuk mengatasi kekurangan tenaga ahli melalui program penyuluhan (W2, O1)
THREATS (T)	Strategi ST	Strategi WT
1) harga input produksi yang fluktuatif 2) Musim Trek Buah 3) Serangan penyakit terhadap tanaman	1) Lahan milik sendiri dan ketersediaan SDM dapat digunakan untuk mengatasi Harga input produksi yang pluktuatif dan dan	1) Keterbatasan modal, harga input produksi yang fluktuatif dapat diatasi dengan cara melakukan kerja sama dengan pihak yang mau

<p>salak</p> <p>4) Perubahan iklim</p>	<p>serangan hama dan penyakit. Dengan cara mengoptimalkan penggunaan kedua input produksi tersebut untuk menekan biaya produksi (S2, S4 dan T1, T3)</p> <p>2) Produk yang berkualitas dapat dimanfaatkan untuk mengatasi harga infut produksi yang fluktuatif dengan cara meningkatkan harga jual.</p> <p>3) Hubungna kerja sama yang baik dengan pihak pedagang dapat dimanfaatkan sebagai alat untuk menjaga hubungan kerja sama apabila sewaktu-waktu terjadi gagal panen (S3 dan T2, T3, T4)</p>	<p>berinvestasi guna dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil produksi (W1, W2 dan T1).</p> <p>2) Terbatasnya tenaga ahli dan serangan hama dan penyakit dapat diatasi dengan cara melakukan program pelatihan SDM, guna meningkatkan kualitas SDM.</p> <p>3) Belum adanya pengolahan lanjutan buah salak dan perubahan iklim dapat diatasi dengan perkembangan sistim teknologi informasi guna memperkirakan cuaca dan penggunaan teknologi dibidang pertanian dalam proses pengolahan lebih lanjut</p>
--	--	---

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan matriks swot diatas dapat dilihat alternatif strategis yang direkomendasikan yaitu strategi S-O(*Strengths-Opportunities*), strategi S-T(*Strengths-Theats*),strategi W-O(*Weakness-Opportunities*),dan strategi W-T(*Weakness-Threats*)

Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Strategi agresif (*Strengths-Opportunities Strategy*) yaitu melakukan ekspansi dan meningkatkan pertumbuhan secara maksimal untuk memanfaatkan peluang dan kekuatan yang

ada dengan pengembangan ruang lingkup (*Scope Development*) pengembangan sumber daya (*Resources Development*).

### **Penentuan Strategi Prioritas**

Tahap pengambilan keputusan pada penelitian ini menggunakan matriks QSP (*Quantitative Strategic Planning*) sebagai tahap akhir dari analisis strategi pengembangan perkebunan salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar. Pada matriks QSP, informasi yang telah didapat berdasarkan lingkungan perusahaan akan digunakan untuk melakukan proses evaluasi terhadap strategi-strategi alternatif yang telah didapatkan dalam tahap pencocokan menggunakan matriks SWOT. Tahap akhir dari analisis strategi pengembangan perkebunan salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar adalah penentuan atau pemilihan strategi prioritas yang dapat digunakan perusahaan untuk melakukan strategi pengembangan usaha menggunakan matriks *Quantitative Strategic Planning* (QSP). Pada matriks QSP strategi yang memiliki nilai STAS (*Sum Total Attractiveness Score*) atau jumlah keseluruhan daya tarik total paling tinggi menunjukkan bahwa strategi tersebut yang paling menarik bagi pengambil keputusan CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar dibandingkan dengan strategi lainnya. Berdasarkan analisis matriks QSP, maka diperoleh prioritas strategi dari yang tertinggi hingga terendah dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Table 14. Matriks QSPM

No	Strategi	STAS	Prioritas
1	Meningkatkan kualitas dan kuantitas guna memenuhi permintaan pasar	1.95	1
2	Memamfaatkan ketersediaan SDM guna meningkatkan hasil produksi untuk memenuhi permintaan pasar	1.15	3
3	Memamfaatkan dukungan dari pemerintah setempat untuk mempermudah proses perizinan dalam melakukan ekspor.	1.05	7
4	Memafaatkan status kepemilikan lahan dan ketersediaan SDM untuk meningkatkan hasil produksi	1.05	8
5	Lahan milik sendiri dan ketersediaan SDM dapat digunakan untuk mengatasi Harga input produksi yang pluktuatif dan dan serangan hama dan penyakit. Dengan cara mengoptimalkan penggunaan kedua input produksi tersebut untuk menekan biaya produksi	1.25	2
6	Produk yang berkualitas dapat dimamfaatkan untuk mengatasi harga infut produksi yang fluktuatif dengan cara meningkatkan harga jual.	0.75	11
7	Hubungna kerja sama yang baik dengan pihak pedagang dapat dimamfaatkan sebagai alat untuk menjaga hubungan kerja sama apabila sewaktu-waktu terjadi gagal panen	1.15	4
8	Memafaatkan status kepemilikan lahan dan ketersediaan SDM untuk meningkatkan hasil produksi	1	9
9	Memafaatkan dukungan pemerintah untuk untuk mengatasi kekurangan modal	0.9	10
10	Keterbatasan modal, harga input produksi yang fluktuatif dapat diatasi dengan cara melakukan kerja sama dengan pihak yang mau berinvestasi guna dapat meningkatkat kualitas dan kuantitas hasil produksi	0.7	12
11	Terbatasnya tenaga ahli dan serangan hama dan penyakit dapat diatasi dengan cara melakukan program pelatihan SDM, guna meningkktkan kualitas SDM.	1.1	5
12	Belum adanya pengolahan lanjutan buah salak dan perubahan iklim dapat diatasi dengan perkembangan sistim teknologi informasi guna memperkirakan cuaca dan penggunaan teknologi dibidang pertanian dalam proses pengolahan lebih lanjut	1.1	6

Sumber: Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan tabel QSPM di atas dapat dilihat urutan strategi yang dapat diterapkan oleh pihak perusahaan. Maka berikut adalah urutan strategi yang akan di terapkan dalam proses pengembangan perusahaan:

1. Meningkatkan kualitas dan kuantitas guna memenuhi permintaan pasar
2. Lahan milik sendiri dan ketersediaan SDM dapat digunakan untuk mengatasi Harga input produksi yang pluktuatif dan dan serangan hama dan penyakit. Dengan cara mengoptimalkan penggunaan kedua input produksi tersebut untuk menekan biaya produksi
3. Memamfaatkan ketersediaan SDM guna meningkatkan hasil produksi untuk memenuhi permintaan pasar.
4. Hubungna kerja sama yang baik dengan pihak pedagang dapat dimanfaatkan sebagai alat untuk menjaga hubungan kerja sama apabila sewaktu-waktu terjadi gagal panen.
5. Terbatasnya tenaga ahli dan serangan hama dan penyakit dapat diatasi dengan cara melakukan program pelatihan SDM, guna meningktkan kualitas SDM.
6. Belum adanya pengolahan lanjutan buah salak dan perubahan iklim dapat diatasi dengan perkembangan sistim teknologi informasi guna memperkirakan cuaca dan penggunaan teknologi dibidang pertanian dalam proses pengolahan lebih lanjut
7. Memamfaatkan dukungan dari pemerintah setempat untuk mempermudah proses perizinan dalam melakukan ekspor.
8. Memafaatkan status kepemilikan lahan dan ketersediaan SDM untuk meningkatkan hasil produksi
9. Memafaatkan status kepemilikan lahan dan ketersediaan SDM untuk meningkatkan hasil produksi

10. Memfaatkan dukungan pemerintah untuk mengatasi kekurangan modal
11. Produk yang berkualitas dapat dimanfaatkan untuk mengatasi harga input produksi yang fluktuatif dengan cara meningkatkan harga jual.
12. Belum adanya pengolahan lanjutan buah salak dan perubahan iklim dapat diatasi dengan perkembangan sistem teknologi informasi guna memperkirakan cuaca dan penggunaan teknologi dibidang pertanian dalam proses pengolahan lebih lanjut

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Factor internal yang terdapat dilingkungan perusahaan faktor kekuatan terdiri dari: Produk yang dihasilkan berkualitas, lahan milik sendiri, adanya hubungan kerja sama yang baik dengan pihak pedagang atau agen salak, SDM tersedia cukup banyak. Faktor ancaman yang dimiliki oleh perusahaan terdiri dari : Ketersediaan Modal, terbatasnya tenaga ahli didalam lingkungan perusahaan, belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah salak
2. Faktor eksternal yang dimiliki oleh perusahaan terdiri dari peluang dan ancaman, faktor peluang meliputi: Adanya supot dari pemerintah setempat guna mengembangkan usahatani salak, permintaan pasar yang tinggi, lokasi usaha yang strategis dan termasuk komodi ekspor. Sedangkan untuk fakto ancaman yang dimiliki perusahaan terdiri dari: harga input produksi yang fluktuatif, musim Trek Buah, serangan penyakit terhadap tanaman salak dan perubahan iklim
3. Bentuk Strategi yang digunakan dalam usaha pengembangan usaha perkebunan salak di CV Sinar Ponti Farm Tiga Juhar 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. Berikut adalah bentuk strategi yang ditawarkan:

- a) Meningkatkan kualitas dan kuantitas guna memenuhi permintaan pasar (S1, S2, O2, O4)
- b) Memamfaatkan ketersediaan SDM guna meningkatkan hasil produksi untuk memenuhi permintaan pasar (S4,O2,O3)
- c) Memamfaatkan dukungan dari pemerintah setempat untuk mempermudah proses perizinan dalam melakukan ekspor.
- d) Memafaatkan status kepemilikan lahan dan ketersediaan SDM untuk meningkatkan hasil produksi

### **Saran**

1. Disarankan kepada pihak perusahaan agar melakukan pengolahan produk lanjutan dari buah salak agar dapat meningkatkan nilai jual disamping itu juga dapat menyerap tenaga kerja dari masyarakat yang berada di sekitar lingkungan perusahaan
2. Disarankan kepada pihak perusahaan untuk lebih melakukan program kemitraan dengan petani sekitar guna membantu petani dalam mengembangkn dan memasarkan hasil produksinya

## DAFTAR FUSTAKA

- Amin Kahar, 1994. Pendidikan, Penelitian dan Pengembangan Hortikultura. Proc. Simp. Hort. Nas., Malang. P. 54 -59.
- David, 2006 Manajemen Strategis Konsep. Sunardi D, penerjemah; Jakarta: Salemba Empat. Ed ke-12. Terjemahan dari: Strategic Management, 12th ed.
- \_\_\_\_\_. 2011. Manajemen Strategis Konsep. Sunardi D, penerjemah; Jakarta: Salemba Empat. Ed ke-12. Terjemahan dari: Strategic Management, 12th ed.
- Hanafie Rita, 2010: Pengantar Ekonomi Pertanian. Penerbit Andi. Yogyakarta
- Rangkuti, F. 2015. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 1997. Analisis *SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- \_\_\_\_\_. 2009 Analisis *SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Subagyo, Ahmad. 2008. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Gramedia
- Abdul, M. Dan Afandi. 2017. Analisis Pendapatan dan Kelayakan Usahatani Kelapa Dalam di Desa Kasoloang Kecamatan Bambaira Kabupaten Mamuju Utara Provinsi Sulawesi Barat. Jurnal Agrotekbis 5 (1). ISSN : 2338-3011. Halaman 66-71, Februari 2017. Fakultas Pertanian, Universitas Tadulako, Palu.
- Azmi, M., Dkk. 2017. Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Salak Pondoh di Desa Wonoharjo Kecamatan Sumberrejo Kabupaten Tanggamus. JIIA, Volume 5 No.1 Februari 2017. Fakultas Pertanian, Universitas Lampung.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Utara, 2016. *Produksi Buah-Buahan Menurut Jenis Tanaman Tahun 2016*. Sumatera Utara.
- Dewi, Atika. 2014. Analisis Tataniaga Salak Pondoh di Desa Wonokerto Kecamatan Turi Kabupaten Sleman. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Gupito, W.R., Dkk. 2014. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usahatani Sorgum di Kabupaten Gunungkidul. Jurnal Agro Ekonomi. Vol 24. No. 1 Juni 2014. Fakultas Pertanian, Universitas Gadjah Mada.

- Gustiana, E. 2017. Analisis Pendapatan Dan Distribusi Pendapatan Usahatani Tebu Rakyat Di Kecamatan Bungamayang Kabupaten Lampung Utara. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Lampung.
- Kasmir dan Jakfar. 2007. *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi Kedua. Cetakan Keempat. Jakarta: Penerbit Prenada Media group.
- Kinanti, K. 2018. Analisis Pendapatan Usahatani Sayuran Di Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Lampung.
- Kusumo. 1995. *Teknologi Produksi Salak*. Pusat Pengembangan Hortikultura: Jakarta.
- Mubyarto 1989, Pengantar Ekonomi Pertanian, Jakarta : Edisi Ke-tiga, LP3S
- Rahim, A dan Hastuti, D.R.D. 2007. *Sistem Manajemen Agribisnis*. State University of Makassar Press.
- Sawil, 2015. Analisis Usahatani Salak Podoh di Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat. Skripsi. Fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Sibuea, Muhammad Buhari, 2016. "Analisa Ekonomi Usaha Ternak Itik Pedaging di Kabupaten Langkat." *JURNAL RISET AGRIBISNIS & PETERNAKAN* 2.01

## LAMPIRAN

### DAFTAR PERTANYAAN (KUISIONER) PENELITIAN

JUDUL PENELITIAN : STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PERKEBUNAN SALAK (*Salacca edulis*) DI CV SINAR PONTI TIGA JUHAR FARM DESA RUMAH SUMBUL, KECAMATAN TIGA JUHAR KABUPATEN DELI SERDANG

Kepada Yth :

Bapak/ Ibu/ Saudara/ i

Di\_

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Hormat,

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : FAIZAL YUSRI  
Npm : 1604300160  
Jurusan : Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan Bapak / Ibu / Saudara /I untuk mengisi kuisisioner ini dengan sebaik baiknya. Kuisisioner ini dibuat dalam rangka memenuhi tugas penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha budiya salak koi”. Dengan ini kami memohon ketersediaan Bapak/I bu /Sdr untuk mengisi kuisisioner ini. Adapun hasil penelitian ini hanya untuk kepentingan akademik. Kesediaan Bapak/Ibu/Sdr untuk mengisi kuisisioner ini dengan objektif dan jujur akan sangat berarti dalam penelitian ini. Untuk itu kami ucapkan terimakasih.

Hormat saya.

FAIZAL YUSRI

Berilah tanda checklist (✓) dan isilah titik dibawah ini :

Hari/ Tanggal :.....

No. Sampel :.....

**A. KARAKTERISTIK RESPONDEN**

1. Nama :.....
2. Umur :..... tahun
3. Jenis Klamin : Pria ( ) Wanita ( )
4. Status : Menikah ( ) Belum Menikah ( )
5. Pendidikan : SD ( ) SMP ( ) SMA ( ) D-3 ( ) S-1 ( )
6. Jumlah tanggungan :..... orang

**B. Kuisioner strategi pengembangan**

- Catatan** : **SS ( SangatSetuju )**  
 : **S ( Setuju )**  
 : **TS ( TidakSetuju )**  
 : **STS (SangatTidakSetuju )**

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

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
<b>KEKUATAN ( STRENGHT )</b>					
1.	Produk yang dihasilkan berkualitas				
2.	Lahan milik sendiri				
3.	Adanya hubungan kerja sama yang baik dengan pihak pedagang atau agen salak				
4.	SDM tersedia cukup banyak				
<b>KELEMAHAN ( WEAKNESS )</b>					
1.	Ketersediaan Modal				
2.	Terbatasnya tenaga ahli didalam lingkungan perusahaan				
3.	Belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah salak				
4.	Modal yang terbatas				

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

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
<b>PELUANG ( OPPORTUNITIES )</b>					
1.	Adanya supot dari pemerintah setempat guna mengembangkan usahatani salak				
2.	Banyak produk olahan lanjutan dari buah salak				
3.	lokasi budidaya yang strategis				
4.	Termasuk komodi ekspor				
<b>ANCAMAN ( THREATS )</b>					
1.	harga input produksi yang fluktuatif				
2.	trend pasar yang berubah-ubah				
3.	masuknya produk yang sama dari luar daerah				
4.	Serangan penyakit terhadap tanaman salak				

Lampiran 2. Rekap Kuisisioner Strategi Pengembangan Perkebunan Salak (Salacca Edulis) Di CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm Kekuatan(4321)

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	4	4	4	3
2	3	3	4	3
3	4	4	3	4
4	2	3	4	3
5	4	4	3	4
6	3	4	4	4
7	4	4	4	3
8	3	3	2	2
9	4	2	2	4
10	4	4	3	3
11	3	3	4	4
12	4	3	2	4
13	4	4	4	3
14	4	3	3	3
15	3	4	4	4
16	4	3	4	4
17	4	4	4	3
18	2	3	3	2
19	4	4	3	4
20	4	3	4	4
21	3	4	4	3
22	4	3	3	2
23	4	4	4	3
Total	82	80	79	76
Rataan	3.57	3.48	3.43	3.30

*Sumber data primer diolah, 2020*

Lampiran 3. Rekap Kuisisioner Strategi Pengembangan Perkebunan Salak (Salacca Edulis) Di Cv Sinar Ponti Tiga Juhar Farm Kelemahan (1234)

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
1	2	1	1
2	2	1	2
3	2	2	1
4	2	1	1
5	2	2	2
6	1	1	2
7	2	1	1
8	1	2	2
9	2	1	1
10	1	2	2
11	2	1	1
12	1	2	1
13	2	2	2
14	1	2	1
15	2	3	2
16	2	3	2
17	1	2	1
18	3	1	2
19	2	2	2
20	1	3	2
21	2	2	2
22	2	2	3
23	2	2	3
Total	40	41	39
Rataan	1.74	1.78	1.70

*Sumber data primer diolah, 2020*

Lampiran 4. Rekap Kuisisioner Strategi Pengembangan Perkebunan Salak (Salacca Edulis) Di Cv Sinar Ponti Tiga Juhar Farm Peluang(4321)

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	4	3	3	3
2	4	3	4	4
3	3	3	4	3
4	4	4	4	4
5	3	3	4	4
6	4	3	3	2
7	3	3	4	4
8	4	4	3	4
9	4	2	4	3
10	4	3	3	4
11	3	4	3	4
12	4	4	3	2
13	4	3	4	3
14	3	2	3	2
15	4	4	4	4
16	4	3	3	3
17	3	3	4	4
18	3	4	3	4
19	3	3	4	4
20	4	3	4	4
21	3	4	3	3
22	4	4	4	4
23	4	3	3	3
Total	83	75	81	79
Rataan	3.61	3.26	3.52	3.43

*Sumber data primer diolah, 2020*

Lampiran 5. Rekap Kuisisioner Strategi Pengembangan Perkebunan Salak (Salacca Edulis) Di CV Sinar Ponti Tiga Juhar Farm Ancaman (1234)

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	2	2	2	2
2	1	2	2	2
3	2	2	2	2
4	2	2	2	2
5	1	2	2	2
6	2	1	1	1
7	1	2	2	2
8	1	2	2	2
9	1	1	1	1
10	1	1	1	1
11	1	1	1	1
12	2	1	1	1
13	2	2	2	2
14	1	2	2	2
15	1	2	2	2
16	1	1	1	1
17	2	1	1	1
18	2	2	2	2
19	2	2	2	2
20	1	1	1	1
21	2	2	2	2
22	1	2	2	2
23	2	2	2	2
Total	34	38	38	38
Rataan	1.48	1.65	1.65	1.65

*Sumber data primer diolah, 2020*

## Lampiran 6. Matrik QSM

Faktor Utama		Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4		Strategi 5		Strategi 6		Strategi 7		Strategi 8		Strategi 9		Strategi 10		Strategi 11		Strategi 12		
	Bobot	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS													
Kekuatan	1	0.15	4	0.6	0	0	0	0	0	0	0	4	0.6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	0.1	3	0.3	0	0	0	0	3	0.3	3	0.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	3	0.15	0	0			0	0	0	0	0	0	0	0	3	0.45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	4	0.15	0	0	3	0.45	0	0	3	0.45	3	0.45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kelemahan		0.15		0	0	0	0			2	0.3	0	0	0	0	2	0.4	0	0	2	0.3	0	0	0	0	
		0.15		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0.3	2	0.3	2	0.3	2	0.3	
		0.1		0	0	0	0	0	0	0	2	0.2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0.2
Peluang		0.15	4	0.6	0	0	4	0.6			0	0	0	0	0	4	0.6	4	0.6	0	0	4	0.6	4	0.6	
		0.1	0	0	3	0.3	0	0	3	0.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		0.1	0	0	4	0.4			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		0.15	3	0.45			3	0.45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Ancaman			0																							
		0.15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0.15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		0.1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0.2	0	0	0	0	1	0.1			0	0	
		0.1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0.2	0	0	0	0	0	0	2	0.2	0	0	
	0.15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0.3	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0.3		
Total			1.95		1.15		1.05		1.05		1.25		0.75		1.15		1		0.9		0.7		1.1		1.1	