

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN
TANAMAN TERUNG (*Solanum melongena L.*)
(Studi Kasus: Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang
Kabupaten Langkat)**

SKRIPSI

Oleh :

ASTUTI TRIHARDIANTI

NPM :1504300252

Program Studi :Agribisnis



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN
TANAMAN TERUNG (*Solanum melongena L.*)
(Studi Kasus: Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang
Kabupaten Langkat)**

SKRIPSI

Oleh:

ASTUTI TRIHARDIANTI
NPM : 1504300252
Program Studi : Agribisnis

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

Komisi Pembimbing



Khairunnisa Rangkuti, S.P., M. Si.
Ketua



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

Diketahui:
Dekan,



Ir. Asritananti Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 21-03-2019

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Astuti Trihardianti

Npm : 1504300252

Menyatakan bahwa sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Tanaman Terung (*Solanum melongena L.*) (Studi Kasus : Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat) “ adalah berdasarkan penelitian, pemikiran dan pemaparan asli saya sendiri jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

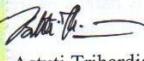
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila kemudian hari ditemukan adanya penjiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sadar tanpa paksaan.

Medan, Maret 2019

Yang menyatakan




Astuti Trihardianti

RINGKASAN

ASTUTI TRIHARDIANTI (1504300252/ AGRIBISNIS) dengan skripsi “ Strategi Pengembangan Pembibitan Tanaman Terung (*Solanum melongena L.*) (Studi Kasus : Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat). Penelitian ini dibimbing oleh Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P.,M.Si selaku ketua komisi pembimbing dan Bapak Akbar Habib, S.P.,M.Si selaku anggota komisi pembimbing.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana faktor internal usaha pembibitan tanaman terung (*Solanum melongena L.*), untuk mengetahui bagaimana faktor eksternal usaha pembibitan tanaman terung (*Solanum melongena L.*) dan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha pembibitan tanaman terung di Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat. Lokasi penelitian ini dilakukan dengan pertimbangan daerah tersebut merupakan tempat usaha pembibitan tanaman terung (*Solanum melongena L.*). Data primer diperoleh dengan cara wawancara dan kuesioner langsung dengan responden. Dalam penelitian ini banyaknya sampel yang diambil 30 orang. Adapun penentuan jumlah sampel yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah dengan metode sensus. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif untuk strategi pengembangan usaha pembibitan tanaman terung (*Solanum melongena L.*). Dalam penelitian ini menggunakan Analisis SWOT yang terdiri dari Faktor Internal dan Eksternal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) Faktor strategis internal kekuatan adalah sebesar 1.69 dan kelemahan yaitu memiliki nilai skor 1.23 yang artinya pengaruh kekuatan lebih besar dibandingkan pengaruh kelemahan terhadap usaha pembibitan tanaman terung. Sedangkan selisih faktor strategis eksternal peluang sebesar 1.59 dan ancaman memiliki nilai 1.23 yang artinya pengaruh peluang lebih besar dibandingkan pengaruh ancaman terhadap usaha pembibitan tanaman terung (2) Pada Matriks Posisi berada pada kuadran I yang menunjukkan bahwa usaha pembibitan tanaman terung ini kuat dan berpeluang. Strategi yang diberikan adalah Agresif, dimana ada kekuatan yang dimanfaatkan untuk meraih peluang yang menguntungkan.

Kata Kunci : SWOT

RIWAYAT HIDUP

ASTUTI TRIHARDIANTI dilahirkan di Kampung Jawa, 06 Desember 1997
Anak ketiga dari tiga bersaudara dari Ayahanda bernama **Alipiah** dan Ibunda **Rakinah** . Dengan alamat Kampung Jawa Kecamatan Kejuruan Muda Kabupaten Aceh Tamiang.

Jenjang pendidikan yang telah ditempuh penulis :

1. SD Negeri Kampung Jawa (2003-2009)
2. SMP Negeri 2 Kejuruan Muda (2009-2012)
3. SMK Negeri 1 Karang Baru (2012-2015)
4. Pada tahun 2015 diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara .
5. Tahun 2015 mengikuti MPMB dan Masa Ta'aruf (MASTA) Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Tahun 2018 melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT.PP London Sumatera Indonesia Tbk, Perkebunan Turangie Estate.
7. Tahun 2019 melaksanakan penelitian skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Tanaman Terung (*Solanum melongena* L.) (Studi Kasus : Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat).

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua penulis, Ayahanda Alipiah dan Ibunda Rakinah yang telah memberikan arahan dan dorongan baik moril maupun materil serta doa tulus sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini hingga selesai.
2. Kakak – kakak saya yang bernama Anitawati S.Pd dan Astriani S.Pd yang telah memberikan dukungan dan semangat sehingga dapat terselesaikan skripsi ini.
3. Ibu Ir. Hj. Asritanarni Munar, M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si., selaku Wakil Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si., Sebagai Ketua Program Studi Agribisnis dan selaku Ketua Dosen Pembimbing dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P., Selaku anggota komisi Pembimbing yang telah membimbing memberi kritik dan saran kepada penulis.
7. Ibu dan Bapak Dosen di Fakultas Pertanian terkhusus Program Studi Agribisnis yang telah banyak memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
8. Seluruh jajaran Staf Biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang membantu penulis dalam menyelesaikan kegiatan administrasi dan akademis penulis.

9. Teman – teman Alumni Rusunawa yang bernama Rahmawati Dwi Saputri, Ulfa Rizky Hayati dan Naa'imah yang telah memotivasi saya selama ini.
10. Seluruh teman-teman stambuk 15 seperjuangan jurusan Agribisnis umumnya dan khususnya Agribisnis 4 yang tidak dapat disebutkan satu persatu atas bantuan dan dukungannya serta memberikan semangat dalam penyelesaian skripsi ini.
11. Kepada semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penulisan penelitian ini, penulis mengucapkan terimakasih.

Semoga Allah SWT memberikan rahmat dan karunianya atas kebaikan hati bapak/ibu serta rekan rekan sekalian dan hasil peneletian ini dapat berguna khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya.

Medan, Maret 2019

Penulis

Astuti Trihardianti

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji serta syukur penulis ucapkan kehadirat ALLAH SWT yang telah memberikan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Skripsi ini. Tidak lupa penulis haturkan shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW. Adapun judul penelitian ini, “Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Tanaman Terung (*Solanum melongena L.*) (Studi Kasus : Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat)”.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ayahanda Alipiah dan Ibunda Tercinta Rakinah yang telah memberikan dukungan moril maupun materi serta doa tulus sehingga dapat menyelesaikan penelitian ini hingga selesai.
2. Kakak - kakak saya yang bernama Anitawati S. Pd dan Astriani S. Pd yang telah memberikan dukungan dan semangat sehingga dapat terselesaikan penelitian ini.
3. Ibu Ir. Asritanarni Munar M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si. Sebagai Ketua Program Studi Agribisnis selaku ketua komisi Pembimbing I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P. Selaku anggota komisi Pembimbing II Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Teman - teman alumni rusunawa yang bernama Rahmawati Dwi Saputri, Ulfa Rizky Hayati dan Nha'imah yang telah memotivasi saya selama ini.

7. Teman-teman Kelas D-1 Pagi Agribisnis 4 Angkatan 2015 khususnya Ade Fristya, Chely Novia Ristanty, Nada Asmita , Irfa Frisillia dan Bella Tri Ayu Dia yang telah menjadi teman berbagi suka maupun duka dalam menyelesaikan penelitian ini.
8. Kepada semua pihak yang telah berpartisipasi dalam penulisan penelitian ini, penulis mengucapkan terimakasih.

Penulis menyadari, bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis.

Akhir kata penulis mengharapkan saran dan masukan dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Medan, Maret 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN.....	i
RIWAYAT HIDUP	ii
UCAPAN TERIMAKASIH.....	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	6
Tujuan Penelitian	6
TINJAUAN PUSTAKA.....	7
Tanaman Terung	6
Syarat Tumbuh.....	8
Faktor Internal.....	8
Faktor Eksternal	9
Analisis SWOT	10
Matriks Faktor Strategi Intenal	11
Matriks Faktor Strategi Eksternal	12
Metode Analisis Data	13

Strategi Penembangan	21
PenelitianTerdahulu.....	22
Kerangka Pemikiran	24
METODE PENELITIAN	26
Metode Penelitian.....	26
Metode Penentuan Lokasi Penelitian	26
Metode Penentuan Sampel.....	26
Definisi dan Batasan Operasional	27
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN	29
Deskripsi Kondisi geografis.....	29
Keadaan Penduduk	29
Tingkat Karakteristik.....	31
HASIL DAN PEMBAHASAN	35
Strategi Pengembangan	35
Formulasi Strategi Usaha Pembibitan	41
Strategi SO	44
Strategi WO.....	45
Strategi ST	46
Strategi WT	47
KESIMPULAN DAN SARAN	49
Kesimpulan	49
Saran	50
DAFTAR PUSTAKA	51

DAFTAR TABEL

No	Judul	Halaman
1.	Produksi sayur – sayuran menurut jenis tanaman.....	2
2.	IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary)	15
3.	EFAS (Eksternal Strategic Factors Analysis Summary).....	17
4.	Matriks SWOT.....	20
5.	Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin	29
6.	Jumlah penduduk berdasarkan Agama.....	30
7.	Karakteristik berdasarkan karakteristik responden.....	31
8.	Karakteristik berdasarkan Kepala Keluarga.....	32
9.	Sarana dan Prasarana.....	34
10.	Matriks Faktor Internal.....	37
11.	Matriks Faktor Eksternal.....	38
12.	Analisis SWOT	42

DAFTAR GAMBAR

No	Judul	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT.....	18
2.	Skema Kerangka Pemikiran	25
3.	Diagram Analisis SWOT Hasil Pengolahan Data Internal Dan Eksternal.....	39

DAFTAR LAMPIRAN

No	Judul	Halaman
	Lampiran 1. Kuisisioner	53
	Lampiran 2. Karakteristik Responden	61
	Lampiran 3. Hasil Perhitungan Rating pada Faktor Internan dan Eksternal	65
	Lampiran 4. Perhitungan Nilai Bobot dan Rating	67

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sayuran merupakan komoditas penting dalam mendukung ketahanan pangan nasional. Komoditas ini memiliki keragaman yang luas dan berperan sebagai sumber karbohidrat, protein nabati, vitamin, dan mineral. Pengembangan dalam sektor pertanian sangat dibutuhkan untuk menunjang keberhasilan pembangunan pertanian agar dapat berpengaruh dalam pertumbuhan ekonomi suatu wilayah. Pengembangan adalah rancangan mengembangkan sesuatu yang sudah ada, dalam hal ini dilakukan berbagai usaha untuk membuat produk semakin berkualitas serta meningkatkan mutu dan hasil yang ada. Salah satu cara alternatif dalam mengembangkan suatu wilayah diperlukan adanya pengembangan dalam sektor pertanian. Pengembangan agribisnis sayuran dapat ditinjau dari dua sisi, yaitu berkelanjutan dari segi usaha maupun pemanfaatan sumber daya alam dan lingkungan. Tanaman sayuran merupakan komoditas hortikultura yang berperan penting dalam konsumsi sehari-hari untuk menunjang kesehatan. Hal ini menjadikan sayuran sebagai komoditas prospek tinggi serta terus menerus baik di pasar lokal, regional maupun internasional. Oleh karena itu komoditi sayuran memiliki peluang yang besar untuk dikembangkan. (Josenues, 2015).

Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Sumatera Utara melaporkan terdapat beberapa komoditi sayuran yang banyak dikonsumsi di Sumatera Utara diantaranya; Bawang Merah, Bawang Putih, Bawang Daun, Kentang, Kubis, Sawi, Wortel, Lobak, Kacang Merah, Kacang Panjang, Cabe, Tomat, Terung, Buncis, Ketimun, Labu Siam, Kangkung, Bayam, dan Bunga Kol.

Berikut ini dapat dilihat pada tabel 1, produksi sayur – sayuran menurut jenis tanaman (ton) 2012 – 2016.

Tabel 1. Produksi Sayur – Sayuran Menurut Jenis Tanaman (Ton), 2012-2016

Jenis Tanaman	2012	2013	2014	2015	2016
Bawang Merah	14 156	8 305	7 810	9 971	13 368
Bawang Putih	200	109	38	129	70
Bawang Daun	12 366	12 822	11 534	11 290	10 368
Kentang	128 965	100 736	107 058	106 452	91 400
Kubis	180 162	165 589	173 486	170 665	175 922
Petsai/Sawi	65 215	69 820	63 032	76 367	64 820
Wortel	29 995	37 275	43 456	51 810	47 205
Lobak	8 633	7 894	7 569	4 940	1 748
Kacang Merah	2 863	3 063	2 837	1 364	355
Kacang Panjang	50 593	40 653	44 305	45 095	40 427
C a b e	245 770	198 879	181 706	227 489	182 429
T o m a t	112 390	114 168	84 339	114 652	99 883
Terung	76 010	67 259	62 291	69 164	77 595
Buncis	47 111	36 482	33 560	29 903	21 582
Ketimun	43 430	34 225	35 965	37 656	30 135
Labu Siam	26 982	20 797	20 306	26 559	13 606
Kangkung	21 191	22 094	22 175	25 763	16 131
B a y a m	13 864	13 463	16 761	19 892	20 922
Kol Bunga	22 823	28 764	29 232	30 317	35 515

Sumber : Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Sumatera Utara, 2012-2016.

Tabel 1 menunjukkan bahwa terdapat beberapa komoditas sayuran yang mempunyai produktivitas cukup tinggi di wilayah Sumatera Utara pada tahun 2016 seperti; Kubis, cabe, tomat dan terung. Dilihat dari tabel 1, adapun beberapa tanaman sayuran yang digemari oleh masyarakat diwilayah tersebut diantaranya yaitu seperti sayuran terung karena sayuran terung ini adalah sayuran yang pada umumnya mudah dijumpai di pasar. Terung juga disenangi setiap orang baik sebagai lalapan segar maupun diolah menjadi berbagai jenis masakan. Selain itu harga dari sayuran terung ini juga relative murah sehingga masyarakat banyak

yang mengkonsumsi sayuran terung ini. Dengan banyaknya masyarakat yang mengkonsumsi sayur terung ini maka produksi terung akan meningkat.

Terung merupakan komoditas sayuran buah penting karena sayuran ini banyak digunakan karena gizinya pun cukup lengkap yaitu protein, lemak, karbohidrat, vitamin A, vitamin B, vitamin C, kalsium, fosfor dan zat besi. Komoditas terung ini cukup potensial untuk dikembangkan sebagai penyumbang terhadap keanekaragaman bahan sayuran bergizi bagi penduduk. Menurut Sunarjono (2013) , bahwa setiap 100 gr bahan mentah terung mengandung 26 kalori, 1 gr protein, 0,2 gr hidrat arang, 25 IU vitamin A, 0,04 gr vitamin B dan 5 gr vitamin C. Selain itu, terung juga mempunyai khasiat sebagai obat karena mengandung alkaloid, solanin dan solasodin. Tanaman terung ini merupakan komoditi hortikultura yang mempunyai nilai ekonomis yang tinggi Sehingga dapat dikembangkan proses pembibitannya di suatu wilayah (Eva, 2015).

Kabupaten Langkat merupakan salah satu kabupaten di Sumatera Utara yang juga fokus dalam mengembangkan hortikultura. Buah – buahan seperti manggis, jambu, dan durian kerap ditemukan di daerah ini. Begitu pula dengan sayuran semusim hingga usaha pembibitannya menjadi lahan pencaharian bagia sebagian masyarakat. Begitu pula dengan penduduk di Desa Suka Mulya Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat pada umumnya bermata pencaharian petani. Masyarakat tersebut lebih memilih menggunakan lahan mereka untuk ditanami jenis jenis sayuran diantaranya yaitu sayuran terung. Karena semakin banyaknya masyarakat diwilayah tersebut yang menyukai sayuran ini dan produktifitas sayur terung juga semakin meningkat di pasar maka masyarakat diwilayah tersebut lebih memilih untuk usaha tani pembibitan terung. Selain itu

banyak juga permintaan terhadap tanaman terung sehingga masyarakat lebih yakin untuk mengembangkan usaha pembibitan tanaman terung.

Adapun bibit yang digunakan juga tidak terlalu sulit untuk mencarinya dan harga jual bibit juga relative murah sehingga masyarakat diwilayah tersebut lebih memilih usaha pembibitan tanaman terung. Semakin meningkatnya produksi tanaman terung maka akan semakin bertambahnya kebutuhan bibit untuk usaha tani tersebut. Dengan bertambahnya kebutuhan bibit tersebut maka petani mampu mengembangkan usaha tani pembibitan untuk tanaman terung di Desa Suka Mulya Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat.

Pembibitan tanaman terung ini yaitu dilakukan dari suatu proses penanaman bibit mulai dari bentuk biji hingga menjadi tanaman dengan munculnya tunas akar dan beberapa daun kecil menjadi kecambah, yang dilakukan beberapa hari, sehingga akhirnya ditanam kembali untuk pertumbuhan tanaman. Petani mengembangkan pembibitan ini mempunyai tujuan yang berbeda beda. Ada yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan ada juga yang bertujuan untuk mencari keuntungan dalam meningkatkan penghasilan ataupun pendapatannya.

Salah satu upaya untuk mendapatkan bibit tanaman terung yang berkualitas yaitu dengan melakukan teknik budidaya tanaman terung yang baik. Untuk memperoleh pertumbuhan bibit terung yang berkualitas maka perlu diupayakan pemberian pupuk kandang yang mampu meningkatkan ketersediaan unsur hara/bahan organik tanah dan mampu meningkatkan pertumbuhan tanaman terung. Dalam pembibitan ini bibit terung yang ditanam tidak semuanya tumbuh dengan bagus melainkan ada beberapa tanaman yang mengalami kerusakan, tidak semua usaha tani pembibitan terung ini juga berjalan dengan lancar dikarenakan

adanya beberapa kendala kendala ataupun hambatan dalam proses pembibitan ini dan ada juga permasalahan permasalahan yang terjadi sehingga dapat menghambat proses pembibitan untuk tanaman terung tersebut.

Permasalahan dalam pengembangan usaha pembibitan terung ini secara umum adalah penerapan teknologi belum optimal, penggunaan benih bermutu masih rendah, penggunaan pupuk berimbang dan organik masih rendah, kompetisi lahan dengan komoditi lainnya, harga kurang menarik dibandingkan komoditas lain, pemasaran kurang terjamin, lemahnya akses petani terhadap sumber permodalan/pembiayaan usaha, dan kelembagaan dan kemitraan usaha belum berkembang, tidak adanya intervensi dari pemerintah dan juga dari kelompok tani dalam usaha pembibitan terung ini. Selain itu terdapat juga faktor faktor yang dapat menghambat dalam pengembangan pembibitan terung ini diantaranya yaitu faktor Internal dan faktor eksternal sehingga dilihat dari kondisi tersebut perlu adanya strategi usaha yang baik dengan mengenali lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi usahatani sayuran.

Lingkungan ini memiliki pengaruh nyata terhadap kemungkinan keberhasilan dan kegagalan usaha tani sehingga timbul peluang dan ancaman usaha. Melalui analisis peluang maka strategi usaha dapat disusun dengan memerhatikan analisis faktor internal, yang terdiri atas unsur kekuatan dan kelemahan usaha tani. Dengan demikian, identifikasi kekuatan dan kelemahan diarahkan untuk mengeksploitasi peluang dan mengatasi ancaman. Sehingga perlu disusun strategi yang tepat dan terencana agar pengembangan usaha tani tanaman terung tersebut berjalan dengan semestinya. Oleh karena itu, peneliti tertarik

untuk meneliti bagaimana “Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Tanaman Terung”.

Rumusan Masalah

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

1. Apa saja faktor internal usaha pembibitan tanaman terung ?
2. Apa saja faktor eksternal usaha pembibitan tanaman terung ?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha pembibitan tanaman terung ?

Tujuan Penelitian

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

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

TINJAUAN PUSTAKA

Tanaman Terung (*Solanum Melongena L*)

Menurut Hayani (2015) Terung (*Solanum Melongena L*) adalah tanaman asli daerah tropis. Tanaman ini awalnya berasal dari benua Asia yaitu India dan Birma. Daerah penyebaran tanaman terung awalnya di beberapa negara (wilayah) antara lain di Karibia, Malaysia, Afrika Barat, Afrika Tengah, Afrika Timur, dan Amerika Selatan. Tanaman ini menyebar ke seluruh dunia, baik negara-negara yang beriklim panas (tropis) maupun iklim sedang (sub tropis). Pengembangan budidaya terung paling pesat di Asia Tenggara, salah satunya di Indonesia. Terung adalah jenis sayuran yang sangat populer dan disukai oleh banyak orang karena rasanya enak khususnya dijadikan sebagai bahan sayuran atau lalapan. Selain itu terung juga mengandung gizi yang cukup tinggi, terutama kandungan Vitamin A dan Fosfor. Komoditas terung ini cukup potensial untuk dikembangkan sebagai penyumbang terhadap keanekaragaman bahan sayuran bergizi bagi penduduk.

Menurut Ernawati (2013) sistematika tumbuhan, kedudukan tanaman terung diklasifikasikan sebagai berikut :

Kingdom : Plantae
Divisi : Spermatophyta
Kelas : Magnoliopsida
Ordo : Solanales
Family : Solanaceae
Genus : Solanum
Spesies : *Solanum melongena L*
Sumber : Ernawati 2013

Syarat Tumbuh

Menurut Ernawati (2013) Tanaman terung umumnya memiliki daya adaptasi yang sangat luas, namun kondisi tanah yang subur dan gembur dengan sistem drainase dan tingkat keasaman yang baik, merupakan syarat yang ideal bagi pertumbuhan terung. Untuk pertumbuhan optimum, pH tanah harus berkisar antara 5.5 - 6.7, Pada tanah

dengan pH yang lebih rendah akan menghambat pertumbuhan tanaman yang mengakibatkan rendahnya tingkat produksi tanaman.

Suhu optimum untuk pertumbuhan tanaman terung berkisar antara 22-30°C. Terung tumbuh baik pada suhu siang hari berkisar antara 22-30 °C, dan suhu malam berkisar antara 20-27 °C. Suhu optimum untuk pembungaan berkisar antara 22–30 °C. Pada suhu dibawah 17 °C menyebabkan polen menjadi steril. Pertumbuhan tanaman terung akan terhambat pada kondisi suhu tinggi dan menyebabkan kekerdilan tanaman. Pertumbuhan tanaman terung lebih mengarah ke pertumbuhan vegetatif ketika suhu dan kelembaban tinggi (Kahar. dkk, 2016)

Faktor Internal

Menurut Pane (2017) faktor internal perusahaan merupakan faktor - faktor yang berguna dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan atas dasar sumber daya dan kapabilitas yang dimilikinya. Lingkungan internal memiliki dua variabel yakni kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness).

Tujuannya adalah dapat melakukan reaksi secara tepat terhadap setiap perubahan, selain itu agar manajemen mempunyai kemampuan merespon berbagai isu kritis

mengenai lingkungan yang mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap perusahaan .

Menurut Sobri (2017) Faktor internal adalah proses dimana perencanaan strategi mengkaji pemasaran dan distribusi perusahaan, serta faktor keuangan dan akuntansi untuk menentukan dimana letak kekuatan dan kelemahan perusahaan.

Menurut Sobri (2017) Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan-keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan pasar yang dilayani atau ingin dilayani oleh perusahaan. Sedangkan kelemahan adalah keterbatasan dan kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kemampuan yang menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.

Faktor Eksternal

Faktor eksternal menekankan pada mengenali dan mengevaluasi kecenderungan dan peristiwa yang diluar kendali sebuah perusahaan. Tujuan dari faktor 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 industry, Sedangkan ancaman adalah lingkungan perusahaan yang tidak menguntungkan perusahaan (Sobri,2017).

Menurut Sobri (2017) mendefinisikan Faktor eksternal sebagai suatu proses yang dilakukan oleh perencana strategi untuk memantau sektor lingkungan dalam menentukan peluang dan ancaman bagi perusahaan. Lingkungan perusahaan terdiri dari lingkungan umum, lingkungan industri dan lingkungan internasional.

Lingkungan umum terdiri dari sosioekonomis, teknologi dan pemerintah sedangkan lingkungan industri terdiri dari konsumen, pemasok dan persaingan.

Analisis SWOT

Menurut Sobri (2017) 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 :

1. Kekuatan (strength)

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

2. Kelemahan (weaknesses)

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

3. Peluang (opportunities)

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

4. Ancaman (threats)

Ancaman adalah situasi/kecenderungan utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

Matriks Faktor Strategi Internal

Setelah faktor – faktor strategis internal suatu perusahaan diidentifikasi , suatu tabel IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary) disusun untuk merumuskan faktor- faktor strategis internal tersebut dalam rangka kerangka Strength and Weakness perusahaan. Tahapnya adalah :

- a. Tentukan faktor – faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b. Beri bobot masing – masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) samapai 0,0 (tidak penting) , berdasarkan pengaruh faktor – faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00.)
- c. Hirung 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 suatu perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata – rata industry dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya . Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata – rata industry, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata – rata industry, nilainya adalah 4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam klom 4. Hasilnya berupa skor

pembobotan untuk masing – masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).

- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor – faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. 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 di gunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industry yang sama (Rangkuti,2010).

Matriks Faktor Strategi Eksternal

Sebelum membuat matriks faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu Faktor Strategi Eksternal (EFAS). Berikut ini adalah cara – cara penentuan Faktor Strategi Eksternal :

- a. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- b. Beri bobot masing – masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor- faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- 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 peluang bersifat positif

(peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya

- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing – masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor)
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor – faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. 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 eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industry yang sama (Rangkuti,2010).

Metode Analisis Data

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

1. Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS)

Setelah faktor – faktor strategis internal suatu perusahaan diidentifikasi , suatu tabel IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary) disusun untuk

merumuskan faktor- faktor strategis internal tersebut dalam rangka kerangka

Strength and Weakness perusahaan. Tahapnya adalah :

- a. Tentukan faktor – faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b. Beri bobot masing – masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) samapai 0,0 (tidak penting) , berdasarkan pengaruh faktor – faktor tersebut terhadap posisi 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 suatu perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata – rata industry dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya . Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata – rata industry, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan di bawah rata – rata industry, nilainya adalah 4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing – masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih, dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.

- f. 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 di gunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industry yang sama.

Tabel 2. IFAS (Internal Strategic Factors Analysis Summary)

FAKTOR – FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
KEKUATAN :				
KELEMAHAN :				
TOTAL			1,00	

Permasalahan kedua dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif untuk melihat bagaimana faktor eksternal usaha pembibitan tanaman terung.

2. Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Sebelum membuat matriks faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu Faktor Strategi Eksternal (EFAS). Berikut ini adalah cara – cara penentuan Faktor Strategi Eksternal :

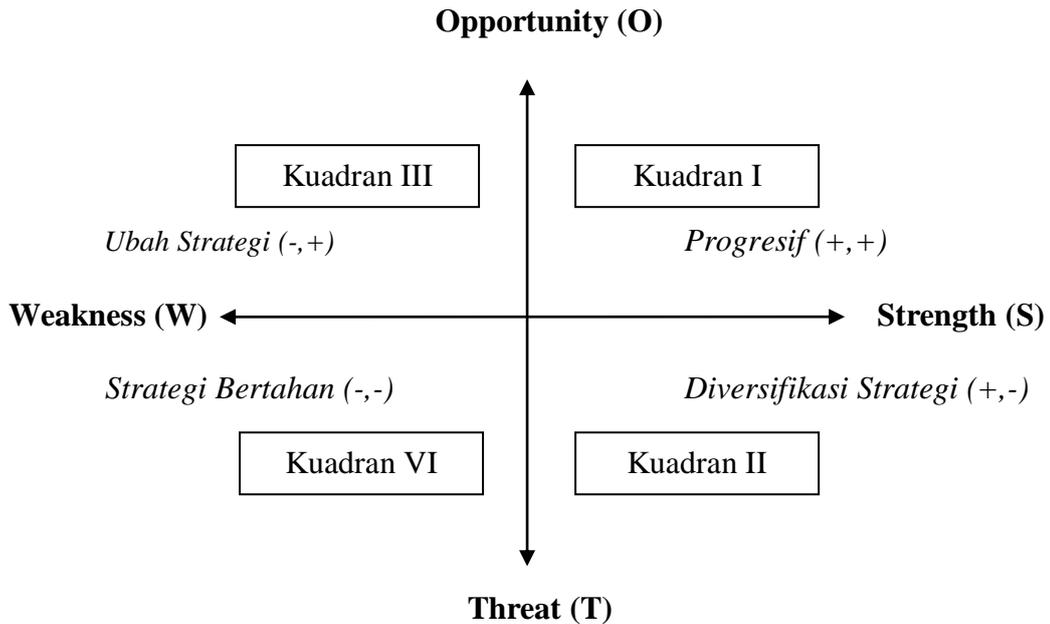
- a. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).

- b. Beri bobot masing – masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor- faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- 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 peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikan nya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing – masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor)
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor – faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- f. 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 eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industry yang sama.

Tabel 3. EFAS (Eksternal Strategic Factors Analysis Summary)

FAKTOR – FAKTOR	BOBOT	RATING	BOBOT X	KOMENTAR
STRATEGI			RATING	
EKSTERNAL				
PELUANG :				
ANCAMAN :				
TOTAL			1,00	

Menyelesaikan masalah ketiga tentang pengembangan usaha pembibitan dilakukan dengan analisis SWOT (*Strenght, Weakness, Opportunities, Threat*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (Strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strenght*) dan peluang (*opprtunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threat*).



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Dari Gambar 2. Diatas dapat diketahui bagaimana Matriks Kuadran SWOT yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Kuadran I (positif, positif)

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

2. Kuadran II (positif, negatif)

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

3. Kuadran III (negatif, positif)

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

4. Kuadran VI (negatif, negatif)

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

Tabel 4. Matriks SWOT

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>STRENGTH (S)</p> <p>Faktor - faktor kekuatan internal</p>	<p>WEAKNESSES (W)</p> <p>Faktor - faktor kelemahan internal</p>
<p>OPPORTUNITTIES (O)</p> <p>Faktor peluang eksternal</p>	<p>STRATEGI SO</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p>	<p>STRATEGI WO</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p>
<p>THREATS (T)</p> <p>Ancaman eksternal</p>	<p>STRATEGI ST</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>	<p>STRATEGI WT</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p>

Sumber : Rangkuti, 2017

a. Strategi SO

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

b. Strategi ST

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

c. Strategi WO

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

d. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2017). Hasil dari matrik SWOT ini sendiri diharapkan dapat memberikan beberapa alternatif strategi pemasaran yang dapat dipilih oleh pihak manajemen perusahaan agar tujuan awal dari organisasi tercapai dan kegiatan perusahaan dapat memberikan hasil yang maksimal. Dalam perumusan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman perusahaan diperlukan diskusi lebih mendalam dengan pihak perusahaan sehingga dilakukan Tanya jawab secara *iterative*. Diskusi yang dilakukan dengan perusahaan bertujuan agar dalam penelitian ini dapat merumuskan strategi yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Pertimbangan perusahaan dan hasil analisis penelitian akan menjadi acuan utama dalam pembuatan matriks SWOT ini.

Strategi Pengembangan

Strategi adalah konsep multidimensional yang merangkum semua kegiatan kritis organisasi, memberikan arah dan tujuan serta memfasilitasi berbagai perubahan yang diperlukan sebagai adaptasi terhadap perkembangan lingkungan. Strategi dapat pula dinyatakan sebagai suatu pola pendekatan bagi manajemen guna meraih keberhasilan dan kesuksesan. Karna setiap keadaan organisasi mengandung aspek yang unik, maka manajemen harus mencocokkan strateginya

dan berbagai pendekatan yang relevan dengan kondisi internal dan eksternal. Selain itu setiap organisasi keadaan selalu berubah setiap saat. Strategi juga selalu melibatkan manajer untuk memodifikasi pendekatan – pendekatan yang mereka ambil dan mencari inisiatif yang baru guna mengantisipasi perubahan-perubahan yang ada. Dalam membuat strategi harus meninjau berbagai hal seperti adanya perubahan kondisi eksternal dan internal (Hazmanan dkk, 2016) .

Strategi Pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama 5 tahun. Oleh karena itu sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor – faktor internal maupun eksternal. Perumusan strategi mencakup kegiatan mengembangkan visi dan misi suatu usaha, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, membuat sejumlah strategi alternative untuk organisasi, dan memilih strategi tertentu untuk digunakan (M.Afridhal, 2017).

Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu oleh Mahbubi. A (2014) yang berjudul Strategi Pengembangan Pembibitan Kentang Pada PT.XYZ Di Kota Bekasi dengan responden penelitian yang terdiri dari 4 komponen yaitu : Dewan direksi PT.XYZ, manajemen PT.XYZ, Balai penelitian tanaman hortikultura, dan Direktorat Jendral hortikultura kementerian pertanian. Prosedur yang digunakan dalam

penentuan sampel adalah prosedur Nonprobability Sampling, dimana metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Purposive Sampling yang dikhususkan sampelnya hanya pada PT.XYZ yang mengusahakan pembibitan tanaman kentang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor internal yang menjadi kekuatan adalah kualitas benih, kondisi lahan yang tersedia, kemitraan dengan petani, lokasi strategis, kualitas SDM, jaringan pemasaran, dan yang menjadi kelemahannya adalah kapasitas produksi dan harga jual benih yang dirasa masih mahal. Faktor eksternal yang menjadi peluang adalah adanya keberpihakan pemerintah terhadap usaha penangkaran benih kentang, adanya program ketahanan pangan, meningkatnya permintaan benih bermutu, dan yang menjadi ancaman adalah situasi politik dan keamanan yang belum kondusif, fluktuasi nilai tukar rupiah, serta serangan hama penyakit. Berdasarkan analisis Strengths Weaknesses Opportunities Threats (SWOT) dalam pembibitan kentang di PT.XYZ, strategi berada di kuadran I yaitu strategi agresif dengan total skor 6,323 : pengembangan produk, pengembangan penangkaran lahan produksi bibit, pengembangan pasar bibit, pengembangan varietas-varietas baru, mengembangkan kemitraan dalam memproduksi kentang konsumsi, memperbesar porsi transaksi secara kredit.

Penelitian terdahulu oleh Windia,Dkk (2017) yang berjudul strategi pengembangan usaha perbenihan padi bersertifikat di subak guma Kecamatan Marga Kabupaten Tabanan dengan jumlah responden 11 orang yang telah mendapatkan sertifikat . Jenis data yang digunakan adalah data Primer dan Sekunder. Dimana metode yang digunakan adalah purposive yaitu secara sengaja.

Strategi-strategi alternatif yang dapat dilaksanakan oleh Subak Guama berdasarkan analisis matriks SWOT yaitu: 1) memperluas pangsa pasar guna memenuhi kebutuhan potensial benih padi bersertifikat, 2) pembentukan kelompok pemuda tani, 3) peningkatan kualitas sumber daya manusia, 4) Pemberdayaan petani melalui penguatan modal usahatani, 5) pengendalian hama dan penyakit secara terpadu, dan 6) optimalisasi usaha perbenihan padi bersertifikat. Strategi prioritas yang dapat dilaksanakan oleh Subak Guama dalam strategi pengembangan usaha perbenihan padi bersertifikat adalah pemberdayaan petani melalui penguatan modal produsen benih sehingga terpenuhinya kebutuhan benih padi bersertifikat baik dalam kuantitas, kualitas, maupun kontinuitas.

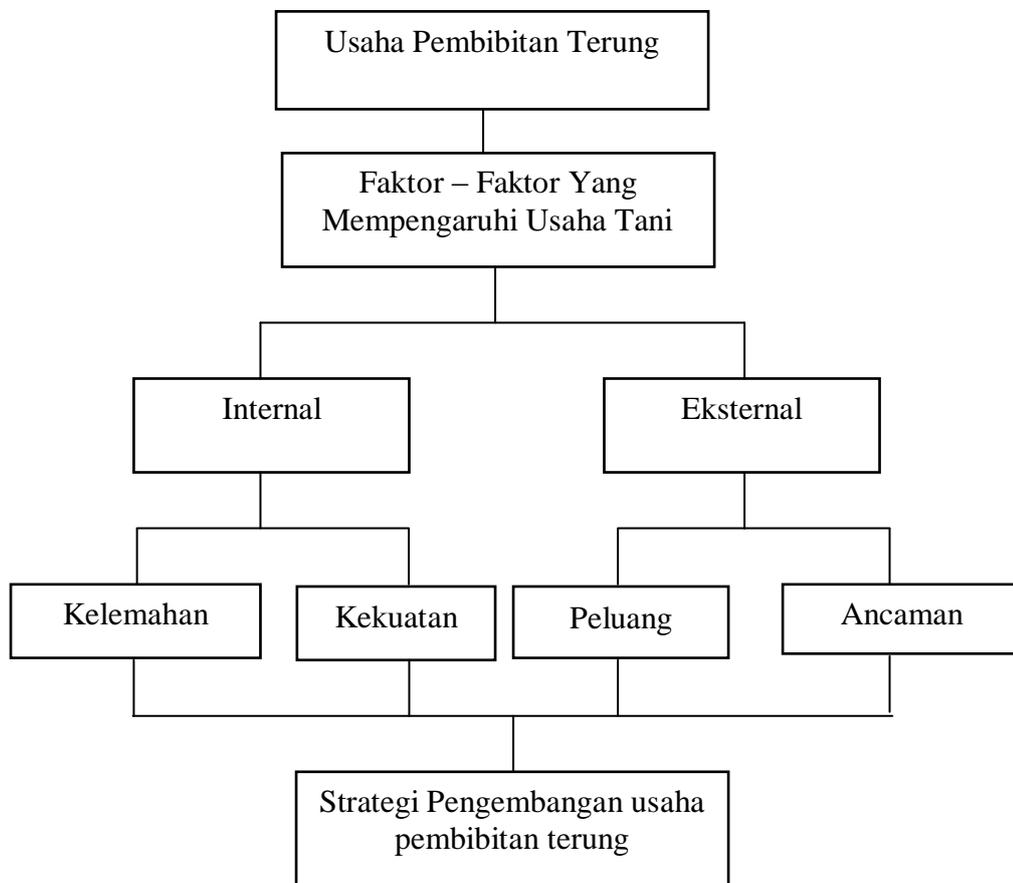
Kerangka Pemikiran

Berdasarkan landasan teori yang telah dijelaskan secara rinci, penelitian ini ditujukan untuk pengembangan usaha pembibitan tanaman terung di Desa Suka Mulia, Kecamatan Secanggang, Kabupaten Langkat, Sumatera Utara. Dimana analisis tersebut mengidentifikasi berbagai faktor internal yang berupa manajemen, perawatan, dan sebagainya, penelitian dan pengembangan serta system informasi manajemen, serta faktor eksternal yaitu ekonomi, social, budaya, demografi, dan lingkungan, politik, hokum, dan pemerintahan, teknologi dan kompetitif.

Untuk dapat menghasilkan output yang optimal dalam usaha pembibitan terung tidak bisa lepas dari input produksi yang dapat menunjang kegiatan usaha pembibitan terung sebagaimana semestinya seperti sarana produksi, biaya tenaga kerja, dan sewa lahan. Dalam usahatani seorang petani harus bisa mengembangkan hasil usahatannya dengan cara mengelola hasil usahatani

tersebut, dalam pengembangan usahataniya seorang petani harus mempunyai modal yang cukup besar. Dan dari hasil identifikasi beberapa faktor internal dan eksternal, selanjutnya akan dihasilkan alternative strategi pengembangan usaha. Kemudian akan menghasilkan strategi yang paling tepat untuk mengembangkan usaha pembibitan tanaman terung tersebut.

SKEMA KERANGKA PEMIKIRAN



Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung ke lapangan yaitu usaha pembibitan di Desa Suka Mulia, karena studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu, atau penelitian yang dilakukan terfokus pada suatu kasus tertentu untuk diamati dan dianalisis secara cermat terhadap berbagai faktor yang terkait dengan kasus sehingga akhirnya diperoleh kesimpulan yang akurat. Tujuan dari studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara detail tentang latar belakang, sifat-sifat khas dari kasus atau status individu, yang kemudian sifat-sifat khas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

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

Metode Penarikan Sampel

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sensus. Sampel yang dipilih menggunakan metode sensus berdasarkan kondisi dilapangan, dari pra survey yang telah dilakukan diketahui bahwa jumlah populasi

yang dijadikan sampel yaitu yang didapatkan hanya 30 orang. Disamping itu juga terdapat faktor eksternal nya yaitu diantaranya pembeli. Hal ini dipilih karena usaha pembibitan di Desa ini adalah usaha Pembibitan yang paling banyak di Kecamatan Secanggang.

Definisi dan Batasan Operasional

Definisi

1. Strategi adalah Pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktifitas dalam waktu tertentu.
2. Pengembangan adalah usaha untuk meningkatkan kemampuan
3. Faktor Internal adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam suatu perusahaan, yaitu **kekuatan** dan **kelemahan** dari perusahaan itu sendiri.
4. Faktor Eksternal adalah semua faktor yang berasal dari luar perusahaan **ancaman** dan **peluang** dan berpengaruh terhadap performa perusahaan tersebut.
5. SWOT adalah metode perencanaan strategi yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.
6. Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan lain relative terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar suatu perusahaan.
7. Kelemahan adalah keterbatasan/kekurangan dalam sumber daya alam, keterampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan.

8. Peluang adalah situasi/kecenderungan utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.
9. Ancaman adalah situasi/kecenderungan utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan.

Batasan Operasional

1. Tempat Penelitian adalah di Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat .
2. Penelitian ini dilakukan terhitung dari bulan Januari s/d selesai.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Deskripsi Kondisi Geografis Desa Suka Mulia

Desa Suka Mulia menurut data Berdasarkan Titik Koordinat Desa Suka Mulia dengan alat ukur GPS dan Hasil Pencitraan Satelit berada pada 3.814072, 98.488525 dengan batas- batas desa sebagai berikut :

Sebelah Utara	: Desa Cinta Raja
Sebelah Selatan	: Desa Kepala Sungai
Sebelah Timur	: Desa Desa Teluk
Sebelah Barat	: Desa Hinai Kanan

Luas wilayah menurut penggunaan secara keseluruhannya adalah 1.600.00 Ha.

Keadaan Penduduk

Menurut Jenis Kelamin

Jumlah penduduk di Desa Suka Mulia adalah 4.808 jiwa yang terdiri dari jumlah penduduk laki laki terdiri dari 2.476 jiwa dan jumlah penduduk perempuan 2,332 jiwa tinggal dipemukiman yang tersebar di 8 dusun. Berikut ini adalah tabel jumlah penduduk menurut jenis kelamin sebagai berikut :

Tabel 5. Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin

NO	Jenis Kelamin (L/P)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki – laki	2.476	51.49
2	Perempuan	2.332	48.50
Jumlah		4.808	100

Sumber : Kantor Desa Suka Mulia, Tahun 2018

Tabel diatas menunjukkan bahwa jumlah penduduk di Desa Suka Mulia pada tahun 2018 sebesar 4.808 jiwa, meliputi 2.476 jiwa (%) laki-laki dan 2.332 jiwa (%) perempuan. Jumlah penduduk berjenis kelamin laki - laki lebih tinggi dibandingkan dengan penduduk berjenis kelamin perempuan.

Menurut Agama

Penduduk di Desa Suka Mulia yang terletak di Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat berdasarkan agama dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 6. Jumlah penduduk berdasarkan menurut Agama

NO	Agama	Laki – laki	Perempuan
1	Islam	2.469 orang	2.329 orang
2	Kristen	3 orang	1 orang
3	Budha	4 orang	2 orang
Jumlah		2.476 orang	2.332 orang

Sumber : Kantor Desa Suka Mulia, Tahun 2018

Dari tabel di atas menunjukkan mayoritas penduduk Desa Suka Mulia menganut agama Islam sebanyak 2.469 orang laki laki dan 2.329 perempuan dan yang menganut agama Kristen sebanyak 3 orang laki – laki dan 1 orang perempuan dan yang menganut agama Budha sebanyak 4 orang laki – laki dan perempuan sebanyak 2 orang.

Menurut Tingkat Karakteristik Responden

Tabel 7. Karakteristik Responden Usaha Pembibitan Tanaman Terung di Desa Suka Mulia

NO	Uraian	Rata – rata
1	Usia (Tahun)	44.9
2	Pendidikan (Tahun)	9.5
3	Jumlah Tanggungan (Jiwa)	3
4	Luas Lahan (Ha)	0.12
5	Pengalaman (Tahun)	9.6
Jumlah		67.1

Sumber : Data Primer Diolah, 2019

Bahwa dari tabel diatas dapat dilihat bahwa rata – rata usia responden adalah 45 tahun, artinya bahwa responden masih berada pada kelompok usia produktif. Untuk jenjang pendidikan formal rata – rata adalah 9 tahun atau tamat SMP (Sekolah Menengah Pertama). Tingkat pendidikan mempengaruhi wawasan, pengetahuan serta cara berfikir dan bertindak dalam mengelola usaha pembibitan ini. Untuk jumlah tanggungan memiliki rata – rata adalah 3. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap pengeluaran petani. Semakin banyak jumlah tanggungan maka semakin banyak pula pengeluaran yang ditanggung petani tersebut. Dan Luas lahan dapat dilihat bahwa mempunyai rata – rata adalah 0.12 Ha. Hal ini menunjukkan bahwa rata – rata luas lahan sudah memiliki usaha yang cukup besar. Sedangkan untuk pengalaman usaha pembibitan tanaman terung ini adalah rata – rata 10 tahun. Dengan demikian menunjukkan bahwa responden memiliki pengalaman yang baik dalam mengelola usaha pembibitan tanaman terung ini.

Menurut Kepala Keluarga

Penduduk di Desa Suka Mulia yang terletak di Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat berdasarkan Kepala Keluarga dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 8. Karakteristik Sampel berdasarkan Kepala Keluarga

NO	Nama Dusun	Jumlah KK	Jumlah Jiwa		Total Jiwa
			Laki – Laki	Perempuan	
1	Dusun I Kepala Sungai I	252	482	501	987
2	Dusun II Kepala Sungai II	263	469	408	877
3	Dusun III Pasar XII	267	445	409	854
4	Dusun IV Tanjung Mulia	283	435	424	859
5	Dusun V Pondok Rindu	214	214	203	417
6	Dusun VI Prasetya I	99	154	153	307
7	Dusun VII Prasetya II	83	143	123	266
8	Dusun VIII Swadaya	90	134	111	245
Jumlah		1551	2476	2332	4808

Sumber : Kantor Desa Suka Mulia, Tahun 2018

Dari Tabel diatas bahwa di Desa Suka Mulia ini Menurut Kepala Keluarga terdapat 8 dusun dengan semua total jumlah dusun sebanyak 1551 diantaranya laki laki yang berjumlah 2476 jiwa dan perempuan sebanyak 2332 jiwa. Dan diantaranya yaitu Dusun I Kepala Sungai I dengan jumlah KK sebanyak 252 jumlah KK dan banyaknya laki – laki berjumlah 482 jiwa sedangkan perempuan berjumlah sebanyak 501 jiwa dengan keseluruhan total jiwa 983, Dusun II Kepala Sungai II sebanyak 263 jumlah KK dan banyaknya laki – laki berjumlah 469 jiwa

sedangkan perempuan berjumlah sebanyak 408 jiwa dengan keseluruhan total 877, Dusun III Pasar XIII sebanyak 267 jumlah KK dengan laki – laki berjumlah 445 jiwa sedangkan perempuan berjumlah sebanyak 409 jiwa dengan keseluruhan total 854, Dusun IV Tanjung Mulia memiliki jumlah KK sebanyak 283 jiwa dengan laki – laki berjumlah 435 jiwa dan perempuan berjumlah sebanyak 424 jiwa dengan keseluruhan total 859 jiwa, Dusun V Pondok Rindu memiliki jumlah KK 214 jiwa dengan laki – laki berjumlah 214 jiwa dan perempuan berjumlah sebanyak 203 dengan keseluruhan total 417 jiwa, Dusun VI Prasetya I memiliki jumlah KK sebanyak 99 jiwa dengan laki – laki berjumlah 154 jiwa dan perempuan berjumlah 153 jiwa dengan keseluruhan total sebanyak 307 jiwa, Dusun VII memiliki jumlah KK sebanyak 83 jiwa dengan laki – laki berjumlah 143 jiwa dan perempuan berjumlah sebanyak 123 jiwa dengan total keseluruhan sebanyak 266 jiwa dan Dusun VIII Swadaya memiliki jumlah KK sebanyak 90 jiwa dengan laki – laki berjumlah 134 dan perempuan berjumlah sebanyak 111 dengan total keseluruhan sebanyak 245 dan secara keseluruhan Di Desa Suka Mulia terdapat jumlah penduduk sebanyak 4808 jiwa.

Sarana dan Prasarana Umum

Adapun sarana dan prasarana di Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 9. Sarana dan Prasarana di Desa Suka Mulia

NO	Jenis Sarana dan Prasarana	Jumlah (unit)
1	Mesjid	5
2	Lapangan Sepak Bola	3
3	Lapangan Bulu Tangkis	1
4	Rumah Sakit Umum	1
5	Poliklinik	3
6	Posyandu	2
7	Gedung SD	2
8	Gedung TK	2

Sumber : Kantor Desa Suka Mulia, Tahun 2018

Dari tabel diatas dilihat bahwa jenis sarana dan prasarana yang paling banyak adalah Mesjid, Lapangan Sepak Bola dan Poliklinik masing masing sebanyak untuk Mesjid sebanyak 5 unit, Lapangan Sepak Bola sebanyak 3 unit, Poliklinik sebanyak 3 unit dan yang paling sedikit adalah Rumah Sakit Umum dan Lapangan Bulu tangkis masing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Pengembangan

Strategi ialah perencanaan, arah dan pengelolaan untuk mencapai suatu tujuan. Strategi merupakan rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengkaitkan keunggulan strategi dengan tantangan lingkungan. Strategi dirancang untuk mengetahui apakah tujuan utama dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat.

Dalam menghadapi berbagai masalah dalam mencapai tujuan harus dapat menentukan strategi yang tepat agar menempatkan diri pada posisi yang menguntungkan. Untuk menetapkan strategi yang tepat, dilakukan identifikasi terhadap faktor-faktor internal dan eskternal yang berpengaruh pada usaha pembibitan terung. Melalui faktor internal dapat diketahui kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh petani, sedangkan melalui faktor-faktor eksternal dapat diketahui peluang dan ancaman yang dihadapi oleh petani.

Berdasarkan hasil wawancara dan pengolahan data yang diperoleh dari usahatani di daerah penelitian, dapat dilihat faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi sebagai berikut :

Faktor-faktor Internal (kekuatan dan kelemahan)

Kekuatan :

- a. Proses pembibitan mudah dilakukan
- b. Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak
- c. Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman
- d. Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha pembibitan tanaman.

Kelemahan :

- a. Tidak adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi pembelian.
- b. Teknolgi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana atau tradisional.
- c. Kurangnya perhatian dan pembinaan dari dinas pertanian.
- d. Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman terung.
- e. Kurangnya pengetahuan petani dalam pembibitan dalam menggunakan market digital.

Faktor-faktor Eksternal (peluang dan ancaman)

Peluang :

- a. Terjalannya hubungan dengan stakeholder.
- b. Usaha pembibitan tanaman terung dapat di budidayakan di semua daerah.
- c. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan sayuran terung.

Ancaman :

- a. Perkembangan hama dan penyakit tanaman terung.
- b. Perubahan cuaca yang ekstrim atau tidak menentu yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit.
- c. Produk pertanian yang mudah rusak.
- d. Ancaman pendatang baru dalam mengembangkan pembibitan.

Setelah diketahui faktor-faktor internal dan eksternal pada usaha pembibitan di daerah penelitian, tahap selanjutnya adalah tahap pengumpulan data. Model yang digunakan adalah Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dan Matriks Strategi Eksternal (EFAS). Dari berbagai faktor faktor internal dan eksternal Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Tanaman Terung (*Solanum melongena L.*) maka dapat dilakukan penentuan kuadran SWOT yang dapat dilihat pada Tabel 10 dan Tabel 11 sebagai berikut .

Tabel 10. Matriks Faktor Internal pada “ Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Tanaman Terung”

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
Proses pembibitan mudah dilakukan	0.13	3.5	0.45
Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak	0.12	3.2	0.39
Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman	0.14	3.6	0.51
Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha pembibitan tanaman	0.11	3.1	0.34
Subtotal	0.51	13.4	1.69
Kelemahan			
Tidak adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi pembelian.	0.07	1.9	0.13
Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana atau tradisional.	0.10	2.5	0.23
Kurangnya perhatian dan pembinaan dari dinas pertanian.	0.10	2.3	0.18
Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman terung.	0.13	3.3	0.43
Kurangnya pengetahuan petani dalam pembibitan dalam menggunakan market digital.	0.09	2.4	0.22
Subtotal	0.46	12.1	1.23
TOTAL	1	25.5	2.92

Tabel 11. Matriks Faktor Eksternal pada “ Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Tanaman Terung “

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
Terjalinnnya hubungan dengan stakeholder.	0.17	3.3	0.56
Usaha pembibitan tanaman terung dapat di budidayakan di semua daerah.	0.17	3.2	0.56

Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan sayuran terung.	0.16	3.1	0.49
Subtotal	0.50	9.6	1.59
Ancaman			
Perkembangan hama dan penyakit tanaman terung	0.09	1.8	0.16
Perubahan cuaca yang ekstrim atau tidak menentu yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit	0.14	2.7	0.37
Produk pertanian yang mudah rusak	0.12	2.3	0.27
Ancaman pendatang baru dalam mengembangkan pembibitan	0.15	2.9	0.43
Subtotal	0.50	9.7	1.23
TOTAL	1	19.3	2.82

Sumber : Data Primer di olah Tahun 2019

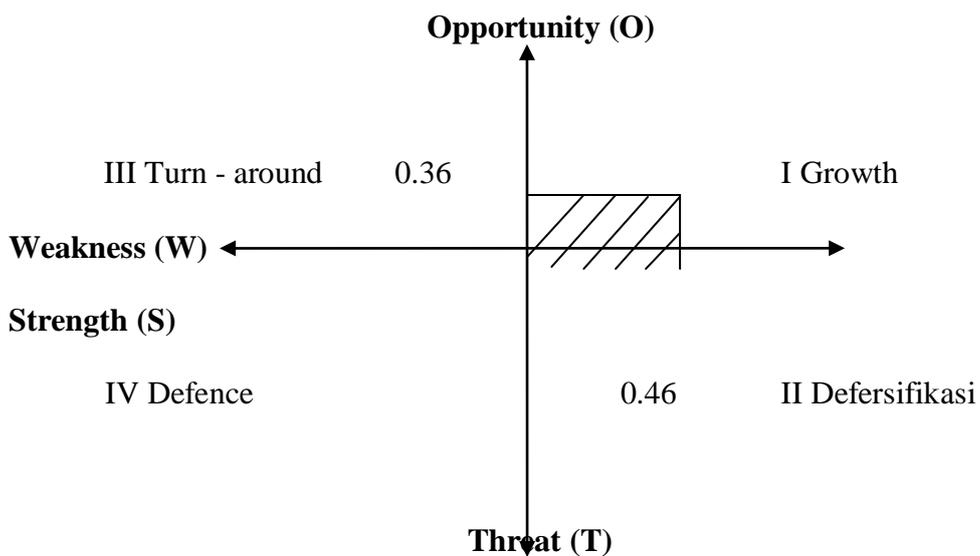
Dari Tabel 10 dan Tabel 11 diatas dapat dilihat bahwa faktor internal dengan skor tertinggi adalah Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman dengan nilai skor tertinggi 0.51 yang merupakan kekuatan pada “Usaha Tanaman Terung”. Kemudian kelemahan dengan skor tertinggi adalah kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman terung dengan nilai skor 0.43 . Sedangkan pada faktor eksternal pada peluang dengan skor tertinggi adalah Terjalannya dengan stakeholder dengan nilai skor 0.56. Dan skor tertinggi pada ancaman terdapat pada Ancaman pendarang baru dalam mengembangkan pembibitan dengan nilai skor 0.43.

Dari hasil analisis dari Tabel 10 Matriks Faktor Internal mempunyai total dengan skor 2,92. Dan pada Tabel 11 Matrik faktor eksternal mempunyai total nilai skor 2,82. Selanjutnya nilai total skor dari masing – masing faktor dapat dirinci sebagai berikut :

$$\text{Kekuatan} - \text{Kelemahan} = 1,69 - 1,23 = 0,46$$

$$\text{Peluang} - \text{Ancaman} = 1,59 - 1,23 = 0,36$$

Maka diketahui nilai dari kekuatan diatas nilai kelemahan selisih 0,46. Dan nilai peluang diatas nilai ancaman selisih 0,36. Dari identifikasi faktor – faktor tersebut maka dapat digambarkan dalam diagram Analisis SWOT, dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Diagram Analisis SWOT Hasil Pengolahan Data Internal dan Eksternal

Dari gambar diagram di atas, sangat jelas menunjukkan bahwa Usaha Pembibitan Tanaman Terung telah berada di jalur yang tepat dan menguntungkan. Dengan terus melakukan strategi pengembangan yang agresif (Growth) yang dapat meningkatkan usaha Pembibitan. Terdapat dalam Strategi SO yang dimana Memanfaatkan lahan yang sempit dengan memanfaatkan teknik vertikultur dan hidroponik, para stakeholder harus memiliki hubungan dengan para penjual lebih dari satu dan Menggunakan benih yang berkualitas tinggi. Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan Faktor Internal dan Eksternal. Faktor Internal terdiri dari Kekuatan dan Kelemahan sedangkan Faktor Eksternal terdiri dari Peluang dan Ancaman. Pada Gambar 3. diatas bahwa Usaha Pembibitan Tanaman Terung ini berada pada Kuadran I (Growth) dimana :

1. Kuadran I (positif, positif)

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

2. Kuadran II (positif, negatif)

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

3. Kuadran III (negatif, positif)

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu

meminimalkan masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik.

4. Kuadran VI (negatif, negatif)

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

Formulasi Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Tanaman Terung

Berdasarkan dari hasil identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman maka dapat disusun matriks SWOT . Formulasi matriks SWOT akan memberikan berbagai alternatif strategi diantaranya strategi S-O, strategi S-T, strategi W-O dan strategi W-T. Dalam merumuskan matriks SWOT yang dilakukan untuk Usaha Pembibitan Tanaman Terung juga harus dapat merumuskan strategi yang dapat diterapkan kedalam Usaha Pembibitan. Strategi pengembangan yang dilakukan dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan strategi pengembangan bagi Usaha Pembibitan Tanaman Terung dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.

Tabel 12. Analisis SWOT untuk Usaha Pembibitan Tanaman Terung

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: right;">EFAS</p>	<p style="text-align: center;">Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Proses pembibitan mudah dilakukan. 2. Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak. 3. Mudah nya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman. 4. Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha pembibitan tanaman. 	<p style="text-align: center;">Weakness (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tidak adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi pembelian. 2. Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana atau tradisional. 3. Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat. 4. Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman terung. 5. Kurangnya pengetahuan petani dalam pembibitan dalam menggunakan market digital.
<p style="text-align: center;">Opportunities (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terjalannya hubungan dengan stakeholder. 2. Usaha pembibitan tanaman terung dapat di budidayakan di semua daerah. 3. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan sayuran terung. 	<p style="text-align: center;">STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan lahan yang sempit dengan menggunakan teknik vertikultur ataupun tanaman hidroponik sehingga pembibitan mudah di budidayakan disemua daerah dengan memanfaatkan lahan yang sempit.(S2, O2) 2. Para stakeholder harus memiliki hubungan dengan para penjual bibit tidak hanya satu penjual melainkan harus lebih dari dua sampai empat orang sehingga stakeholder dapat memutuskan ingin 	<p style="text-align: center;">STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat perjanjian kepada stakeholder bahwa setiap stakeholder melakukan pembelian bibit di daerah tersebut , jika ada kerusakan stakeholder tersebut bisa menukar atau melakukan ganti rugi. (W1, O1) 2. Mencari informasi tentang teknologi dalam pembibitan tanaman terung baik dalam penjualan secara langsung maupun media sosial ataupun dengan

	<p>memperoleh atau membeli bibit dari penjual yang di percaya.(S2, O1)</p> <p>3. Menggunakan benih yang berkualitas tinggi yang dapat menghasilkan tanaman yang sehat .(S3, O3)</p>	<p>menggunakan promosi bibit dengan menggunakan spanduk ataupun poster.(W5, O1)</p>
<p>Threats (T)</p> <p>1. Perkembangan hama dan penyakit tanaman terung</p> <p>2. Perubahan cuaca yang ekstrim atau tidak menentu yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit</p> <p>3. Produk pertanian yang mudah rusak</p> <p>4. Ancaman pendatang baru dalam mengembangkan pembibitan</p>	<p>STRATEGI ST</p> <p>1. Mengganti bibit menjadi bibit yang memiliki kualitas bagus atau bibit yang sudah bersertifikat yang tahan terhadap serangan hama dan penyakit. (S3, T1)</p> <p>2. Melakukan perlakuan dalam pembibitan tanaman terung seperti memilih bibit yang bagus dan mudah rusak dengan disortir terlebih dahulu . (S4, T3)</p> <p>3. Pengendalian hama dan penyakit dapat dilakukan dengan tetap menjaga lingkungan tanaman supaya tetap bersih dan terbebas dari gulma. (S4, T4)</p> <p>4. Melakukan pengamatan tanaman, jika ada yang terserang penyakit segera buang. (S4, T1)</p>	<p>STRATEGI WT</p> <p>1. Membuat atau melakukan teknologi screenhouse (rumah kaca) agar terhindar dari serangan hama dan menjaga agar pembibitan tidak mudah rusak.(W2,T4)</p> <p>2. Setiap petani melakukan diskusi baik untuk mencari informasi maupun memberikan informasi dalam penanganan perkembangan hama dan penyakit tanaman dengan cara melakukan pengendalian dengan cara penyemprotan agar tidak terserang hama dan penyakit. (W4, T1)</p>

Dari Tabel 12 di atas terdapat alternative alternative strategi yang dapat dirumuskan berdasarkan hasil analisis SWOT tersebut. Keempat strategi tersebut dibahas lebih jelas dibawah ini.

1. Strategi S-O (Strength-Opportunities)

Strategi S-O adalah strategi yang memanfaatkan yang dimiliki oleh perusahaan untuk dapat meraih peluang yang ada guna memaksimalkan keuntungan yang ingin dicapai oleh perusahaan. Kekuatan yang menjadi pertimbangan dalam analisis strategi S-O adalah :

1). Menggunakan teknik vertikultur ataupun tanaman hidroponik

Memanfaatkan lahan yang sempit dengan menggunakan teknik vertikultur ataupun tanaman hidroponik sehingga pembibitan mudah di budidayakan disemua daerah dengan memanfaatkan lahan yang sempit. Pada teknik ini biasa diterapkan pada lahan sempit atau dengan memanfaatkan lahan yang ada. Pada teknik ini dapat dijadikan alternatif untuk masyarakat yang tinggal di kota, yang memiliki lahan sempit atau bahkan tidak ada lahan yang tersisa untuk budidaya tanaman. Selain itu pemeliharaan juga lebih muda karena lebih muda dalam mengawasinya.

2). Stakeholder harus memiliki hubungan lebih dari satu

Para stakeholder harus memiliki hubungan dengan para penjual bibit tidak hanya satu penjual melainkan harus lebih dari dua sampai empat orang sehingga stakeholder dapat memutuskan ingin memperoleh atau membeli bibit dari penjual yang di percaya.

3). Menggunakan benih yang berkualitas tinggi

Menggunakan benih yang berkualitas tinggi yang dapat menghasilkan tanaman yang sehat . selain itu dengan menggunakan benih yang berkualitas tinggi dapat menjamin keberhasilan usaha pembibitan karna pertumbuhannya lebih cepat dan seragam sehingga mendapatkan hasil yang tinggi dan menghasilkan bibit yang sehat.

2. Strategi W-O (Weakness-Opportunities)

Strategi W-O adalah strategi menggunakan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh Usaha Pembibitan Tanaman Terung ini adalah terjalinnya hubungan dengan stakeholder, usaha pembibitan tanaman terung dapat dibudidayakan di semua daerah dan peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan sayuran terung. Kelemahan yang harus diatasi adalah Tidak adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi pembelian, teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana atau tradisional, kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat, kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman terung, dan kurangnya pengetahuan petani dalam pembibitan dalam menggunakan market digital.

Strategi W-O yang dirumuskan dari matriks SWOT untuk Usaha Pembibitan Tanaman Terung ini adalah :

1). Membuat perjanjian kepada stakeholder

Membuat perjanjian kepada stakeholder bahwa setiap stakeholder melakukan pembelian bibit di daerah tersebut , jika ada kerusakan stakeholder tersebut bisa menukar atau melakukan ganti rugi.

2). Mencari informasi maupun memberikan informasi

Mencari informasi tentang teknologi dalam pembibitan tanaman terung baik dalam penjualan secara langsung maupun media sosial ataupun dengan menggunakan promosi bibit dengan menggunakan spanduk ataupun poster.

3. Strategi S-T (Strength-Threats)

Strategi S-T adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan untuk menghadapi ancaman yang akan di hadapi oleh perusahaan. Kekuatan yang digunakan dalam perumusan strategi S-T adalah proses pembibitan tanaman mudah dilakukan, pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak, mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman dan memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha pembibitan tanaman. Serta ancaman yang harus dihadapi dalam Usaha Pembibitan Tanaman Terung ini adalah Perkembangan hama dan penyakit tanaman terung, perubahan cuaca yang ekstrim atau tidak menentu yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit, produk pertanian yang mudah rusak, ancaman pendatang baru dalam mengembangkan pembibitan.

Strategi S-T yang dirumuskan dari matriks SWOT untuk Usaha Pembibitan Tanaman Terung ini adalah :

1). Menggunakan bibit yang bersertifikat

Mengganti bibit menjadi bibit yang memiliki kualitas bagus atau bibit yang sudah bersertifikat yang tahan terhadap serangan hama dan penyakit. Mendapatkan kemungkinan lebih besar untuk memperoleh hasil yang lebih baik disbanding dengan bibit biasa dan hasil yang didapat juga akan unggul.

2). Melakukan perlakuan pada pembibitan

Melakukan perlakuan dalam pembibitan tanaman terung seperti memilih bibit yang bagus dan mudah rusak dengan disortir terlebih dahulu dimana bibit dapat dipisahkan dan dipilah mana yang layak dijual dan mana yang tidak sesuai sehingga didapatkan bibit yang berkualitas.

3). Pengendalian hama dan penyakit

Pengendalian hama dan penyakit dapat dilakukan dengan tetap menjaga lingkungan tanaman supaya tetap bersih dan terbebas dari gulma. Selain itu pengendalian hama dan penyakit ini mempunyai tujuan budidaya tanaman menjadi lebih sehat.

4). Melakukan pengamatan tanaman

Melakukan pengamatan tanaman, jika ada yang terserang penyakit segera buang. Jika tidak maka bibit yang terserang penyakit tersebut akan kemungkinan menyebar ke bibit bibit yang lain nya.

4. Strategi W-T (Weakness-Threats)

Strategi W-T merupakan strategi meminimalisasikan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan untuk menghadapi ancaman yang akan dihadapi. Kelemahan yang harus di atasi oleh Usaha Pembibitan Tanaman Terung ini adalah Tidak adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi pembelian, teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana atau tradisional, kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat, kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman terung, kurangnya pengetahuan petani dalam pembibitan dalam menggunakan market digital. Ancaman yang harus dihindari dari Usaha Pembibitan Tanaman Terung ini adalah perkembangan

hama dan penyakit tanaman terung, perubahan cuaca yang ekstrim atau tidak menentu yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit, produk pertanian yang mudah rusak, ancaman pendatang baru dalam mengembangkan pembibitan.

Strategi W-T yang dirumuskan dari matriks SWOT untuk Usaha Pembibitan Tanaman Terung ini adalah:

1). Membuat atau melakukan teknologi screen house (rumah kaca)

Membuat atau melakukan teknologi screen house (rumah kaca) agar terhindar dari serangan hama dan menjaga agar pembibitan tidak mudah rusak sehingga dapat memberikan perlindungan tanaman terhadap hama dan penyakit.

2). Melakukan diskusi baik untuk mencari informasi maupun memberikan informasi

Setiap petani melakukan diskusi baik untuk mencari informasi maupun memberikan informasi dalam penanganan perkembangan hama dan penyakit tanaman dengan cara melakukan pengendalian dengan cara penyemprotan agar tidak terserang hama dan penyakit.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis internal Usaha Pembibitan Tanaman Terung terdapat empat kekuatan yaitu proses pembibitan tanaman mudah dilakukan, pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak, mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman dan memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha pembibitan tanaman. Dan kelemahannya adalah Tidak adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi pembelian teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana atau tradisional, kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat, kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman terung dan kurangnya pengetahuan petani dalam pembibitan dalam menggunakan market digital.
2. Berdasarkan hasil analisis eksternal Usaha Pembibitan Tanaman Terung maka diperoleh peluang yaitu terjalinnya hubungan dengan stakeholder, usaha pembibitan tanaman terung dapat dibudidayakan di semua daerah dan peningkatannya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan sayuran terung.
3. Faktor strategis internal kekuatan adalah sebesar 1.69 dan kelemahan yaitu memiliki nilai skor 1.23 yang artinya pengaruh kekuatan lebih besar dibandingkan pengaruh kelemahan terhadap usaha pembibitan tanaman terung. Sedangkan selisih faktor strategis eksternal peluang sebesar 1.59 dan

ancaman memiliki nilai 1.23 yang artinya pengaruh peluang lebih besar dibandingkan pengaruh ancaman terhadap usaha pembibitan tanaman terung.

4. Pada Matriks Posisi berada pada kuadran I yang menunjukkan bahwa usaha pembibitan tanaman terung ini kuat dan berpeluang. Strategi yang diberikan adalah Agresif, dimana ada kekuatan yang dimanfaatkan untuk meraih peluang yang menguntungkan.

Saran

1. Kepada pengelola usaha pembibitan tanaman terung ini agar tetap membudidayakan pembibitan ini dengan mutu yang berkualitas dengan begitu kesehatan konsumen juga terjaga dan kualitas terjamin.
2. Kepada pemerintah agar memberikan bantuan kepada petani dalam usaha pembibitan tanaman terung baik dalam bentuk modal maupun peralatan agar meringankan petani dalam mengembangkan usaha pembibitan nya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adetiyah, E., 2018. Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usaha Rumah Jamur Kisaran (Skripsi). Medan : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Afridhal, M., 2017. Strategi Pengembangan Usaha Roti Tanjong Di Kecamatan Samalangka Kabupaten Bireuen. Jurnal Sains Pertanian. Vol. 1, No 3, Maret 2017. Fakultas Pertanian Universitas Almuslim.
- Ernawati, 2013. Pengaruh Media Tanam Dan Dosis Pupuk NPK terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Terung (*Solanum melongena L.*), Skripsi Agroteknologi. Aceh Barat.
- Eva, 2015. Respon Pertumbuhan Dan Hasil Tanaman Terung (*Solanum melongena L.*) Terhadap Pemberian Pupuk Kandang Dan Pupuk Multi Kalium Fosfat pada Tanah Berpasir, Skripsi Agroteknologi. Palangkaraya.
- Hayani, S., 2015. Laporan Tugas Akhir Tanaman Terong. Payakumbuh : Fakultas Pertanian Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh Sumatera Barat.
- Josenunes, 2015. Strategi Pengembangan Usaha Tani sayuran Berorientasi Pasar Modern (Studi Kasus Kelompok Tani Liudiak Desa Liurai Distrik Aileu Timor Leste). Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan. Volume 3 Nomor 1 Juli 2015. Magister Ekonomi Pertanian Universitas Padjajaran.
- Kahar. dkk. 2016. Kadar N, P, K Tanah , Pertumbuhan dan Produksi Tanaman Terung Ungu Akibat Pemberian Pupuk Kandang Ayam dan Mulsa Pada Tanah Entisol Tondo. e-J. Agrotekbis 4 (1) : 34 – 42, Februari 2016. ISSN :2338- 3011. Fakultas Pertanian Universitas Tadakulo, Palu.
- Khair, H. dkk. 2016. Manajemen Strategi. UMSU PRESS. Medan.
- Mahbubi, A., 2013. Strategi Pengembangan Pembibitan Kentang Pada PT. XYZ. Jurnal Agribisnis. ISSN : 1979-0058 Vol. 7, No. 2, Desember 2013, [189 - 198]. Fakultas Pertanian Universitas Islam Negeri Jakarta.
- Pane, F.m., 2017. Strategi Pengembangan Sayuran Hidroponik Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang (Skripsi). Medan : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Rangkuti, Freddy. 2010. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Grammedia Pustaka Utama Kompas Gramedia Building.

- Sobri, M.a., 2017. Strategi Pengembangan Usaha Tani Nenas (*Ananas comosus*) Studi Kasus Kelurahan Bilik Kecamatan Panai Tengah Kabupaten Labuhan Batu (Skripsi). Medan : Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara .
- Sunarjono, 2013. Budidaya Terung Lokal dan Terung Jepang. Penebar Swadaya, Jakarta. 96 hlm.
- Suwandari, A.,Dkk., 2015. Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Penangkaran Bibit Jeruk Siam Di Kabupaten Jember. Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian. Volume 13 Nomor 2, 2015. Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Jember.
- Sugiono. 2010. Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif. Alfabeta: Jakarta.
- Windia, Dkk., 2017. Strategi Pengembangan Usaha Perbenihan Padi Bersertifikat di Subak Guama Kecamatan Marga Kabupaten Tabanan. Jurnal Manajemen Agribisnis. ISSN :2355-0759 Vol. 5, No. 1, Mei 2017. Fakultas Pertanian Universitas Udayana.

Lampiran 1. KUESIONER PENELITIAN

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN TANAMAN TERUNG (*Solanum melongena L.*) (Study Kasus : Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat)

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Astuti Trihardianti

NPM : 1504300252

Jurusan : Agribisnis/Fakultas Pertanian

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

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

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Kuisisioner Penelitian

A. Karakteristik Responden

Nama :
Jenis Kelamin :
Alamat :
Usia :
Pendidikan Terakhir :
Pekerjaan :
Jumlah Tanggungan :
Luas Lahan : Ha
Pengalaman :

B. Petunjuk Pengisian

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

SS : Sangat Setuju (4)

S : Setuju (3)

TS : Tidak Setuju (2)

STS : Sangat Tidak Setuju (1)

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

Tujuan Kuisioner Penelitian

Analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
Kekuatan (Strength)				
e. Proses pembibitan tanamam mudah dilakukan f. Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak g. Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman h. Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha pembibitan tanaman.				

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
Kelemahan (Weakness)				
f. Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian. g. Teknolgi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana atau tradisional h. Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat i. Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman terung j. Kurangnya pengetahuan petani dalam pembibitan dalam menggunakan market digital				

Analisis Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
Peluang (Opportunities)				
d. Terjalannya hubungan dengan stakeholder				
e. Usaha pembibitan tanaman terung dapat di budidayakan di semua daerah.				
f. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan sayuran terung				

Pernyataan	Jawaban			
	SS	S	TS	STS
Ancaman (Threats)				
e. Perkembangan hama dan penyakit tanaman terung				
f. Perubahan cuaca yang ekstrim atau tidak menentu yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit				
g. Produk pertanian yang mudah rusak				
h. Ancaman pendatang baru dalam mengembangkan pembibitan				

PENGISIAN BOBOT DAN RATING

Petunjuk Pengisian:

Kriteria Bobot

1. Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala:

Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting)

Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting)

2. Dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00 atau 100%
3. Penentuan bobot didasarkan pada seberapa besar persentase pengaruh suatu variabel terhadap kesuksesan perusahaan.

Kriteria Rating

Pemberian nilai rating terhadap faktor internal dan eksternal Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Tanaman Terung (*Solanum melongena L.*)

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

Pengisian Rating

- Pemberian nilai rating terhadap kelemahan Usaha Pembibitan Tanaman terung

Menurut Bapak/Ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi Usaha Pembibitan Tanaman Terung

Kekuatan	4	3	2	1
a. Proses pembibitan tanamam mudah dilakukan				
b. Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak				
c. Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman				
d. Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha pembibitan tanaman.				

- Pemberian nilai rating terhadap kelemahan Usaha Pembibitan Tanaman terung

Menurut Bapak/Ibu bagaimana faktor kelemahan tersebut mempengaruhi kondisi Usaha Pembibitan Tanaman Terung

Kelemahan	1	2	3	4
a. Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian.				
b. Teknolgi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana atau tradisional				
c. Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat				
d. Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman terung				
e. Kurangnya pengetahuan petani dalam pembibitan dalam menggunakan market digital				

- Pemberian nilai rating terhadap kelemahan Usaha Pembibitan Tanaman terung

Menurut Bapak/Ibu bagaimana faktor peluang tersebut mempengaruhi kondisi Usaha Pembibitan Tanaman Terung

Peluang	4	3	2	1
a. Terjalannya hubungan dengan stakeholder b. Usaha pembibitan tanaman terung dapat di budidayakan di semua daerah. c. Sayuran organik termasuk sayuran yang baik untuk kesehatan. d. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan sayuran terung				

- Pemberian nilai rating terhadap kelemahan Usaha Pembibitan Tanaman terung

Menurut Bapak/Ibu bagaimana faktor ancaman tersebut mempengaruhi kondisi Usaha Pembibitan Tanaman Terung

Ancaman	1	2	3	4
a. Perkembangan hama dan penyakit tanaman terung b. Perjanjian penelitian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani c. Tingkat persaingan usaha antara yang satu dengan yang lainnya d. Perubahan cuaca yang ekstrim atau tidak menentu yang dapat menyebabkan				

berkembangnya hama dan penyakit				
e. Produk pertanian yang mudah rusak				
f. Ancaman pendatang baru				

Lampiran 2. Karakteristik Sampel (Responden)

No	Nama	Jenis Kelamin	Alamat	Pekerjaan	Usia	Pendidikan Terakhir	Jumlah Tanggungan	Luas Lahan (Ha)	Pengalaman(Tahun)
1	Adi Suyitno	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	44 Tahun	SMP	3 Orang	0.1 Ha	10 Tahun
2	Misno	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	50 Tahun	SMP	4 Orang	0.12 Ha	12 Tahun
3	Iyem	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	47 Tahun	SD	4 Orang	0.1 Ha	10 Tahun
4	Sutrisno	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	53 Tahun	SMA	3 Orang	0.12 Ha	10 Tahun
5	Radit	Laki – Laki	Dusun swadaya Desa Suka Mulia	Petani	32 Tahun	SMA	2 Orang	0.1 Ha	5 Tahun
6	Rizal	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Wiraswasta	29 Tahun	SMA	2 Orang	0.24 Ha	1 Tahun
7	Mimang	Laki- Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	55 Tahun	SMA	4 Orang	0.28 Ha	20 Tahun

8	Hendra Syahputra	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Wiraswasta	42 Tahun	SMA	3 Orang	0.1 Ha	5 Tahun
9	Ernawati	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	46 Tahun	SMP	3 Orang	0.08 Ha	9 Tahun
10	Suriyani	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	45 Tahun	SD	2 Orang	0.06 Ha	5 Tahun
11	Siska Wulan Dari	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	30 Tahun	SMA	2 Orang	0.08 Ha	3 Tahun
12	Candra	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Wiraswasta	49 Tahun	SMP	4 Orang	0.1 Ha	5 Tahun
13	Dedi Susilo	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	50 Tahun	SMP	4 Orang	0.16 Ha	10 Tahun
14	Suriyadi	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	56 Tahun	SMP	4 Orang	0.14 Ha	25 Tahun
15	Trisiya Ayu Permana	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	23 Tahun	SMA	1 Orang	0.08 Ha	6 Bulan

16	Karmen	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	59 Tahun	SMP	4 Orang	0.2 Ha	32 Tahun
17	Ucok	Laki – Laki	Binjai	Wiraswasta	57 Tahun	SMA	3 Orang	0.16 Ha	23 Tahun
18	Fitri Ramadhani	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	25 Tahun	SMP	2 Orang	0.12 Ha	7 Tahun
19	Mulyawati	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	35 Tahun	SMP	-	0.16 Ha	1 Bulan
20	Kariyani	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	47 Tahun	SMP	4 Orang	0.08 Ha	6 Tahun
21	Sutina	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	37 Tahun	SMP	2 Orang	0.08 Ha	2 Tahun
22	Watini	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	54 Tahun	SD	3 Orang	0.1 Ha	7 Tahun
23	Sutrisman	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	57 Tahun	SD	4 Orang	0.1 Ha	18 Tahun
24	Kariyono	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	49 Tahun	SMP	4 Orang	0.16 Ha	13 Tahun

25	Joko Santoso	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Wiraswasta	43 Tahun	SMA	3 Orang	0.12 Ha	5 Tahun
26	Sukardi	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	52 Tahun	SMP	4 Orang	0.18 Ha	10 Tahun
27	M. Akat	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	46 Tahun	SMP	4 Orang	0.12 Ha	9 Tahun
28	Sumarno	Laki – Laki	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	Petani	50 tahun	SD	3 Orang	0.14 Ha	11 Tahun
29	Paridah	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	41 Tahun	SMA	2 Orang	0.1 Ha	4 Tahun
30	Anik	Perempuan	Dusun Swadaya Desa Suka Mulia	IRT	44 Tahun	SMP	3 Orang	0.08 Ha	6 Tahun

TOTAL				1.347	285	90	3.73	290
-------	--	--	--	-------	-----	----	------	-----

RATAAN				44.9	9.5	3	0.12	9.6
--------	--	--	--	------	-----	---	------	-----

Lampiran 3. Hasil Perhitungan Rating pada faktor Strategi Internal dan Eksternal

Strategi Internal dan Eksternal		Faktor - Faktor strategi internal dan Eksternal	Responden																														Jumlah	Rata-rata
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
Strength	S1	Proses pembibitan mudah dilakukan	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	2	4	4	3	3	4	104	3.5
	S2	Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi yang banyak	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	2	3	3	3	3	4	3	2	3	3	97	3.2
	S3	Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	110	3.6
	S4	Memiliki pengalaman yang sudah cukup lama dalam usaha pembibitan tanaman	3	3	4	3	3	2	4	3	3	3	2	3	3	4	2	4	4	3	2	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	93	3.1
Weakness	W1	Tidak adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi pembelian.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	59	1.9	
	W2	Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana atau tradisional	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2	3	2	75	2.5
	W3	Kurangnya perhatian dari dinas pemerintahan setempat	3	3	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	68	2.3

W4	Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman terung	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	2	3	3	2	2	4	4	3	3	4	4	3	4	99	3.3	
W5	Kurangnya pengetahuan petani dalam pembibitan dalam menggunakan market digital	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	2	1	2	2	2	2	3	3	2	2	3	72	2.4
TOTAL																													777	25.8		

Opportunity	O1	Terjalannya hubungan dengan stakeholder	3 4 3 4 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 4 3 4 3 3 4 3 4 4 4 3 3 3 4 3 4	100	3.3
	O2	Usaha pembibitan tanaman terung dapat dibudidayakan di semua daerah	4 3 4 3 4 3 3 3 4 3 3 4 3 4 4 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3	97	3.2
	O3	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan sayuran terung	3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 4 3 3 3 3 3 3 3 3 4 3 3 4 3 3 3 3	93	3.1
Threats	T1	Perkembangan hama dan penyakit tanaman terung	2 2 2 2 2 2 2 2 2 1 2 1 2 1 2 2 1 2 2 2 2 1 2 2 2 2 1 2 1 2 2	53	1.8
	T2	Perubahan cuaca yang ekstrem atau tidak menentu yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit	3 3 3 3 3 3 3 2 3 3 3 3 3 2 2 2 3 3 2 2 2 2 3 3 3 3 3 2 3 3	81	2.7
	T3	Produk pertanian yang mudah rusak	3 3 2 2 2 2 3 2 3 2 2 3 2 2 2 1 2 2 3 2 3 3 3 2 3 3 2 2 2 2	70	2.3
	T4	Ancaman pendatang baru dalam mengembangkan pembibitan	3 3 3 3 3 3 4 3 3 3 3 3 3 3 3 3 2 3 3 3 3 3 2 3 3 3 3 2 3 3 3	88	2.9
Total				582	19.3

Lampiran 4. Contoh Perhitungan Nilai Bobot dan Rating dari kuisioner Matriks IFE dan EFE

1. Contoh Perhitungan untuk Matriks (IFE)

⇒ Perhitungan jumlah untuk faktor kekuatan pada No.1 didapat dari total jawaban 30 responden yaitu

$$4 + 4 + 5 + 5 + 5 + 4 + 4 + 4 + 3 + 3 + 3 + 4 + 4 + 4 + 3 + 3 + 3 + 4 + 4 + 3 + 4 + 3 + 4 + 3 + 2 + 4 + 4 + 3 + 3 + 4 = 104$$

⇒ Total IFE didapat dari total jumlah jawaban 30 responden dari faktor kekuatan dan faktor kelemahan. Perhitungannya adalah

$$104 + 97 + 110 + 93 + 59 + 75 + 68 + 99 + 72 = 777$$

⇒ Perhitungan bobot untuk faktor kekuatan pada No.1 didapat dari total jawaban 30 responden dibagi dengan total IFE perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$Bobot = \frac{104}{777} = 0,13$$

Untuk Total Bobot IFE harus sama dengan 1,00

⇒ Perhitungan rating untuk faktor kekuatan pada No.1 didapat dari total jumlah jawaban 30 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungan sebagai berikut :

$$Rating = \frac{104}{30} = 3,5$$

⇒ Perhitungan B x R untuk faktor kekuatan pada No.1 didapat dari perkalian bobot dan Rating. Perhitungannya adalah :

$$Bobot \times Rating = 0,13 \times 3,5 = 0,45 \text{ dst.}$$

2. Contoh Perhitungan untuk Matriks (EFE)

⇒ Perhitungan jumlah untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari total jawaban 30 responden yaitu

$$3 + 4 + 3 + 4 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 + 3 + 4 + 3 + 4 + 3 + 3 + 4 + 3 + 4 + 4 + 4 + 3 + 3 + 3 + 4 + 3 + 4 = 100$$

⇒ Total EFE didapat dari total jumlah jawaban 30 responden dari faktor peluang dan faktor ancaman. Perhitungannya adalah

$$100 + 97 + 93 + 53 + 81 + 70 + 88 = 582$$

⇒ Perhitungan bobot untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari total jawaban 30 responden dibagi dengan total EFE perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$Bobot = \frac{100}{582} = 0,17$$

Untuk Total Bobot EFE harus sama dengan 1,00

⇒ Perhitungan rating untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari total jumlah jawaban 30 responden dibagi dengan jumlah responden. Perhitungan sebagai berikut :

$$Rating = \frac{100}{30} = 3,3$$

⇒ Perhitungan B x R untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari perkalian bobot dan Rating. Perhitungannya adalah :

$$Bobot \times Rating = 0,17 \times 3,3 = 0,56 \text{ dst.}$$