

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
PEMBIBITAN TANAMAN PEPAYA (*Carica papaya*) (STUDI  
KASUS: DESA SUKA MULIA KECAMATAN SECANGGANG  
KABUPATEN LANGKAT)**

**S K R I P S I**

Oleh :

**AGUNG RIFANDY  
NPM : 1504300218  
Program Studi : AGRIBISNIS**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

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

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
PEMBIBITAN TANAMAN PEPAYA (*Carica papaya*) (STUDI  
KASUS: DESA SUKA MULIA KECAMATAN SECANGGANG  
KABUPATEN LANGKAT)**

**SKRIPSI**

Oleh :

AGUNG RIFANDY  
1504300218  
AGRIBISNIS

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

Komisi pembimbing

  
Mailina Harahap, S.P.,M.Si.

Ketua

  
Nursamsi, S.P.,M.M.

Anggota

Disahkan Oleh :  
Dekan

  
Ir. Asrifanah Manar, M.P.

Tanggal Lulus 16-03-2019

## PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Agung Rifandy

NPM : 1504300218

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Pepaya (*Carica papaya*) Di Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari ternyata ditemukan 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, Maret 2019

Yang menyatakan

A 6000 Rupiah postage stamp with a signature over it. The stamp features the Garuda Pancasila emblem and the text 'METERAI TEMPEL', '6000 ENAM RIBU RUPIAH', and the serial number '59330ADF412001472'. The signature is written in black ink over the stamp.

Agung Rifandy

## RINGKASAN

**AGUNG RIFANDY (1504300218)** dengan judul “**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN TANAMAN PEPAYA (*Carica papaya*)**”. Studi Kasus Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat. Penelitian ini dibimbing oleh **Ibu Mailina Harahap, S.P., M.Si dan Bapak Nursamsi, S.P., M.M**

Buah-buahan merupakan salah satu komoditi yang penting untuk dikembangkan untuk memenuhi konsumsi dalam negeri maupun luar negeri. Permintaan buah-buahan yang semakin tinggi juga dapat membuka peluang bagi usaha agribisnis buah sehingga diharapkan dapat bersaing bebas saat ini. Impor buah dari luar kedalam negeri sementara permintaan buah untuk memenuhi kebutuhan kesehatan tinggi sehingga menurunkan pasokan pepaya dalam negeri. Semakin menurunnya produksi tanaman pepaya maka akan semakin berkurang nya kebutuhan bibit untuk usaha tani tanaman pepaya yang dapat mengakibatkan penurunan pendapatan petani baik petani usahatani tanaman pepaya maupun petani pembibitan pepaya. Desa Suka Mulia adalah salah satu desa yang memiliki petani pembibitan tanaman hortikultura. Bibit yang biasa diperjualbelikan adalah bibit cabai, bibit terong, bibit pepaya, dan yang lain nya dengan kisaran harga Rp. 300- Rp. 2.500 rupiah. Pembibitan pepaya merupakan pembibitan dengan harga bibit termahal yaitu Rp. 2.500 per bibitnya. Jenis benih yang digunakan biasanya benih yang beli di toko dan benih turunan. Produksi pembibitan pepaya dilakukan dalam sebulan sekali ataupun jika ada pemesanan dari konsumen. Bibit pepaya dapat dipasarkan dalam umur minimal 1 bulan atau lebih dari 1 bulan. Pembibitan pepaya merupakan bagian penting untuk mendorong produksi buah pepaya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui untuk mengetahui berapa pendapatan petani pembibitan pepaya serta kelayakan usaha dan bagaimana strategi pengembangan usaha pembibitan tanaman pepaya. Pada penelitian ini menggunakan metode penentuan lokasi secara purposive (sengaja), metode penarikan sampel dengan teknik sampling jenuh (sensus sampling), metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara serta observasi langsung, dan metode analisis data menggunakan analisis pendapatan dan kelayakan usaha serta menggunakan analisis SWOT.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerimaan rata rata petani usaha pembibitan tanaman pepaya sebesar Rp. 2.037.698,413 dan R/C sebanyak 6,45 sehingga  $R/C > 1$  dan B/C sebanyak 5,45 sehingga  $B/C > 1$  maka usaha pembibitan tanaman pepaya dapat dikatakan layak untuk dijalankan atau diusahakan. Strategi pengembangan yang harus dilakukan adalah strategi SO (*Strength - Opportunities*), yaitu : Memanfaatkan pengalaman petani dalam berusaha tani bibit dalam mempromosikan atau memasarkan bibit tanaman pepaya dengan menggunakan market digital serta Memanfaatkan kemudahan memperoleh benih atau bahan utama sehingga petani mampu dengan mudah memasarkan bibit karena adanya akses pasar yang transparan.

**Kata Kunci :** *Petani pembibitan pepaya, Pendapatan, Kelayakan usaha, Analisis SWOT.*

## SUMMARY

**AGUNG RIFANDY (1504300218)** with the title "**DEVELOPMENT STRATEGY OF PEPAYA PLANT SEEDS (*Carica papaya*)**". Case Study of Suka Mulia Village, Secanggang District, Langkat Regency. This research was guided by **Ms. Mailina Harahap, S.P., M.Sc** and **Mr. Nursamsi, S.P., M.M.**

Fruits are one of the important commodities to be developed to meet domestic and foreign consumption. The higher demand for fruits can also open opportunities for fruit agribusiness so that they are expected to be able to compete freely at this time. Imports of fruit from outside into the country while the demand for fruit to meet high health needs reduces the supply of papaya in the country. The decreasing production of papaya plants will reduce the need for seeds for the cultivation of papaya plants which can lead to a decrease in income of farmers both farmers of papaya farming and farmers of papaya nurseries. Suka Mulia Village is one of the villages that has horticulture plant nursery farmers. The seeds that are usually traded are chili seeds, eggplant seeds, papaya seeds, and others with a price range of Rp. 300- Rp. 2,500 rupiah. Papaya nursery is a nursery with the most expensive seed price of Rp. 2,500 per seed. The types of seeds used are usually seeds that are bought in stores and derivative seeds. Papaya nursery production is done once a month or if there are orders from consumers. Papaya seeds can be marketed at a minimum age of 1 month or more than 1 month. Papaya nursery is an important part to encourage papaya fruit production.

This study aims to find out to find out the income of farmers in papaya nurseries and business feasibility and how to develop a papaya plant nursery business strategy. In this study using the method of determining purposive (intentional), sampling method with saturated sampling technique (census sampling), data collection methods carried out by interviews and direct observation, and methods of data analysis using analysis of income and business feasibility and using SWOT analysis.

The results showed that the average income of farmers in papaya plant nurseries was Rp. 2,037,698,413 and  $R / C$  as much as 6.45 so that  $R / C > 1$  and  $B / C$  as much as 5.45 so that  $B / C > 1$  then the business of breeding papaya plants can be said to be feasible to run or cultivate. The development strategy that must be carried out is the strategy of SO (Strength - Opportunities), namely: Utilizing the experience of farmers in trying seed farming in promoting or marketing papaya seedlings using digital markets and Utilizing the ease of obtaining seeds or main ingredients so that farmers can easily market seeds because transparent market access.

**Keywords:** Farmers of papaya nursery, income, business feasibility, SWOT analysis.

## RIWAYAT HIDUP

**AGUNG RIFANDY** lahir di Kota Medan. Anak pertama dari tiga bersaudara dari Ayahanda bernama Nuriadi dan Ibunda Ika Sri Dewi Ratna Sari.

Pendidikan formal yang telah ditempuh penulis adalah sebagai berikut :

1. Pada tahun 2003 masuk Sekolah Dasar (SD) yaitu SDN 056616 dan lulus pada tahun 2009.
2. Pada tahun 2009 masuk Sekolah Menengah Pertama (SMP) yaitu SMP Swasta Hangtuh Stabat dan lulus pada tahun 2012.
3. Pada tahun 2012 masuk Sekolah Menengah Atas (SMA) yaitu SMA Swasta Yapim Taruna Stabat dan lulus pada tahun 2015.
4. Pada tahun 2015 diterima menjadi mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis.
5. Pada tahun 2017 bulan April mengikuti Agriculture Debate Comopetition pada IMM Karnaval 3 oleh PK Pimpinan Komisariat Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Pada Tahun 2018 bulan Januari – Februari melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. Perkebunan Langkat Nusantara Kepong (LNK).
7. Pada Desember 2018 melaksanakan penelitian dengan judul **“STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN TANAMAN PEPAYA DI DESA SUKA MULIA KECAMATAN SECANGGANG KABUPATEN LANGKAT”**.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Alhamdulillah kehadiran Allah SWT penulis hadiahkan atas segala karunia dan hidayah-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Teristimewa kedua orang tua penulis Ayahanda Nuriadi dan Ibunda Ika Sri Dewi Ratna Sari yang telah memberi dukungan berupa do'a, materi maupun moral sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Tersayang keluarga penulis seluruhnya yang tidak bisa disebutkan semuanya yang telah memberikan dukungan dan semangat, agar penulis meraih dan mewujudkan cita – cita.
3. Ibu Mailina Harahap, S.P., M.Si selaku Ketua Komisi Pembimbing penulis.
4. Bapak Nursamsi, S.P., M.M sebagai Anggota Komisi Pembimbing
5. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M,P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si. selaku Ketua Program Studi Agribisnis
7. Para petani pembibitan pepaya yang menjadi responden penulis, yang telah meluangkan waktunya, sehingga penulis dapat mengumpulkan data, dan selanjutnya menyelesaikan skripsi ini.
8. Sahabat – sahabat penulis Suharman, Lufpi Adi Guna, Mhd. Angga Pratama, Shabrina Dwi Puspita, Chandra Pranata Tarigan, M. Gilang Ramadhan, Jian Utami, Ridho Afandi, Fahmi Abdullah, Nuremil Fadillah, Desdita Laila Br.Purba dan Yuni Sanofa yang selalu memberikan support kepada penulis.

9. Teman – teman Noob Gengs penulis yang telah memberi dukungan dan masukan sehingga dapat membantu penulis menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu - persatu.
10. Teman – teman Agribisnis 6 penulis yang telah memberi dukungan dan masukan sehingga dapat membantu penulis menyelesaikan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu - persatu.

Dalam penyusunan laporan ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan Skripsi penulis selanjutnya. Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih, Wassalam.

Medan, Maret 2019

Penulis

## Kata Pengantar

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah Swt atas segala limpahan Rahmat dan Karunia nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi. Dimana Tugas Akhir Skripsi ini penulis sajikan dengan tujuan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Strata 1 (S1) pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Dalam kesempatan ini penulis banyak mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua ( Ayah dan Ibu ) yang telah memberi dukungan berupa Do'a materi maupun moral.
2. Ibu Mailina Harahap, S.P.,M.Si selaku Dosen Pembimbing I.
3. Bapak Nursamsi, S.P.,M.M selaku Dosen Pembimbing II.
4. Teman teman penulis yang telah memberi dukungan materi maupun moral.

Dalam penyusunan Tugas Akhir Skripsi ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan untuk itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun. Semoga Tugas Akhir Skripsi ini dapat memberikan wawasan yang lebih luas kepada pembaca. Walaupun Tugas Akhir Skripsi ini memiliki kelebihan dan kekurangan.

Medan, Maret 2019

Penulis

( \_\_\_\_\_ )

## DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN .....	i
RIWAYAT HIDUP.....	iii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	iv
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR LAMPIRAN .....	xii
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	3
Tujuan Penelitian .....	4
Kegunaan Penelitian .....	4
TINJAUAN PUSTAKA .....	5
Pepaya .....	5
Biaya Produksi .....	6
Penerimaan .....	7
Pendapatan .....	8
Kelayakan Usaha .....	8
Strategi Pengembangan Usaha .....	10
Analisis SWOT .....	11
Matriks SWOT .....	12
Penelitian Terdahulu .....	14
Kerangka Pemikiran .....	16
Skema Kerangka Pemikiran .....	17
METODE PENELITIAN .....	18

Metode Penelitian .....	18
Metode Penentuan Lokasi Penelitian .....	18
Metode Penarikan Sampel .....	18
Metode Pengumpulan Data .....	19
Metode Analisis Data .....	19
Defenisi Dan Batasan Operasional .....	25
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN .....	28
Letak Dan Luas Daerah .....	28
Keadaan Penduduk.....	28
Penggunaan Tanah .....	30
Sarana Dan Prasarana Umum .....	30
Karakteristik Sampel .....	31
HASIL DAN PEMBAHASAN .....	34
Biaya Produksi .....	34
Penerimaan .....	35
Pendapatan .....	36
Analisis Kelayakan Usaha .....	37
Analisis SWOT .....	38
Evaluasi Faktor Internal (Matriks IFAS) .....	42
Evaluasi Faktor Eksternal (Matriks EFAS) .....	43
Matriks Penggabungan (IFAS+EFAS) .....	44
Kuadran SWOT .....	45
Matriks SWOT .....	47
Tahap Pengambilan Keputusan .....	48
KESIMPULAN DAN SARAN .....	51
Kesimpulan .....	51
Saran .....	52
DAFTAR PUSTAKA .....	53

## DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Produksi Buah Buahan Menurut Jenis Tanaman (Ton) 2012- 2016 .....	2
2. Matriks SWOT .....	13
3. Matriks SWOT .....	24
4. Batas Wilayah Desa Suka Mulia .....	28
5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin .....	28
6. Jumlah Kepala Keluarga .....	29
7. Keadaan Ekonomi Masyarakat Desa Suka Mulia .....	29
8. Jumlah Penggunaan Tanah Desa Suka Mulia .....	30
9. Sarana Dan Prasarana Desa Suka Mulia .....	30
10. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	31
11. Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia .....	31
12. Klasifikasi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan .....	32
13. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pengalaman .....	32
14. Biaya Produksi .....	34
15. Total Penerimaan Petani .....	36
16. Pendapatan Petani .....	36
17. Matriks IFAS .....	42
18. Matriks EFAS .....	43
19. Matriks Gabungan (IFAS+EFAS) .....	44
20. Matriks SWOT .....	47

**DAFTAR GAMBAR**

Nomor		Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT .....	22
2.	Matriks Posisi SWOT .....	46

**DAFTAR LAMPIRAN**

Nomor	Halaman
1. Identitas Petani .....	55
2. Sarana Produksi Pertanian .....	56
3. Biaya Peralatan.....	57
4. Biaya Tenaga Kerja .....	63
5. Penerimaan Petani.....	64
6. Bobot Internal.....	65
7. Bobot Eksternal .....	66
8. Rating Internal.....	67
9. Rating Eksternal.....	68
10. Kuisisioner Penelitian.....	69

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Buah-buahan merupakan salah satu komoditi yang penting untuk dikembangkan demi memenuhi konsumsi dalam negeri maupun luar negeri. Permintaan buah-buahan yang semakin tinggi juga dapat membuka peluang bagi usaha agribisnis buah sehingga diharapkan dapat bersaing bebas saat ini. Potensi yang besar pada buah-buahan menjadikan komoditas buah-buahan mendapat perhatian yang besar dari pemerintah maupun pelaku usaha. Pengembangan dalam sektor pertanian sangat dibutuhkan untuk menunjang keberhasilan pembangunan pertanian sehingga berpengaruh dalam pertumbuhan ekonomi suatu wilayah.

Pepaya merupakan tanaman buah berupa herba dari famili Caraceae dan merupakan komoditi hortikultura yang mempunyai nilai ekonomis yang tinggi. Semakin meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya buah tersebut, dapat meningkatkan permintaan terhadap pepaya sehingga jumlah dan pasokan pepaya juga harus ditingkatkan, untuk mengatasi masalah tersebut perlu dilakukan pengembangan budidaya pepaya dan peningkatan produktivitasnya dengan cara efisiensi produksi dan perluasan skala usaha.

Produksi buah-buahan di Sumatera Utara menunjukkan kecenderungan penurunan produksi, terutama untuk jenis buah yang sangat baik pertumbuhannya di Sumatera Utara dan merupakan buah unggulan Sumatera Utara. Tabel 1 menunjukkan perkembangan produksi buah-buahan di Sumatera Utara.

**Tabel 1. Produksi Buah-Buahan Menurut Jenis Tanaman (Ton), 2012-2016**

<b>Jenis Tanaman</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
1 Alpukat	7 954	8 574	10 319	11 832	14 105
2 Jeruk	362 250	334 019	513 858	483 006	467 746
3 Mangga	35 470	34 548	31 378	32 173	21 499
4 Rambutan	26 908	27 799	28 325	24 953	17 801
5 Duku/Langsar	32 713	19 562	16 715	13 868	12 326
6 Durian	102 767	79 994	80 441	65 530	74 811
7 Jambu Biji	19 861	15 071	12 661	8 806	10 049
8 Sawo	9 397	9 291	8 601	7 389	9 002
9 Pepaya	31 658	27 757	26 238	26 305	20 235
10 Pisang	363 061	342 297	298 910	139 541	137 886
11 Nenas	262 089	228 136	237 581	223 128	163 504
12 Salak	350 011	244 446	354 087	192 585	118 619
13 Manggis	13 182	12 336	10 870	7 947	7 325
14 Nangka	16 443	14 876	12 818	11 018	10 253
15 Sirsak	1 066	1 098	960	954	1 107
16 Belimbing	7 245	5 204	2 941	4 028	3 453

*Sumber : Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Sumatera Utara*

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa rata-rata buah-buahan di Sumatera Utara memiliki volume produksi yang terus menurun selama periode 2012-2016. Dalam hal ini untuk memenuhi tingkat permintaan buah, baik untuk kebutuhan dalam negeri maupun ekspor akan semakin sulit. Produksi buah terbesar di Sumatera Utara urutan ke sembilan ditempati oleh pepaya. Pepaya merupakan buah yang memiliki volume produksi lebih kecil dibandingkan dengan volume buah-buahan unggulan di Sumatera Utara. Produksi pepaya cenderung fluktuatif seperti dapat dilihat bahwa pada tahun 2012-2014 buah pepaya mengalami penurunan produksi dan kembali meningkat pada tahun 2015 tetapi terjadi penurunan produksi kembali pada tahun 2016. Hal ini disebabkan karena impor buah dari luar ke dalam negeri sementara permintaan buah untuk memenuhi

kebutuhan kesehatan tinggi sehingga menurunkan pasokan pepaya dalam negeri. Semakin menurunnya produksi tanaman pepaya maka akan semakin berkurangnya kebutuhan bibit untuk usaha tani tanaman pepaya yang dapat mengakibatkan penurunan pendapatan petani baik petani usahatani tanaman pepaya maupun petani pembibitan pepaya.

Desa Suka Mulia adalah salah satu desa yang memiliki petani pembibitan tanaman hortikultura. Bibit yang biasa diperjualbelikan adalah bibit cabai, bibit terong, bibit pepaya, dan yang lainnya dengan kisaran harga Rp. 300- Rp. 2.500 rupiah. Pembibitan pepaya merupakan pembibitan dengan harga bibit termahal yaitu Rp. 2.500 per bibitnya. Jenis benih yang digunakan biasanya benih yang beli di toko dan benih turunan. Produksi pembibitan pepaya dilakukan dalam sebulan sekali ataupun jika ada pemesanan dari konsumen. Bibit pepaya dapat dipasarkan dalam umur minimal 1 bulan atau lebih dari 1 bulan. Pembibitan pepaya merupakan bagian penting untuk mendorong produksi buah pepaya. Maka penelitian dengan judul “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA TANI PEMBIBITAN TANAMAN PEPAYA “ perlu dilakukan.

### **Rumusan Masalah**

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

1. Berapakah pendapatan petani pada usaha pembibitan pepaya (*Carica papaya*) di desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat ?
2. Bagaimana kelayakan usaha pembibitan pepaya (*Carica papaya*) di desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat ?

3. Bagaimana strategi pengembangan usaha pembibitan pepaya (*Carica papaya*) di desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat ?

### **Tujuan Penelitian**

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

1. Untuk mengetahui berapakah pendapatan petani pada usaha pembibitan pepaya (*Carica papaya*) di desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat.
2. Untuk mengetahui bagaimana kelayakan usaha pembibitan pepaya (*Carica papaya*) di desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat.
3. Untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha pembibitan pepaya (*Carica papaya*) di desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat.

### **Kegunaan Penelitian**

Kegunaan penyusunan skripsi ini adalah :

1. Sebagai masukan dan pertimbangan bagi petani dalam menyusun strategi usaha untuk keberlangsungan usaha pada masa mendatang.
2. Sebagai referensi atau sumber informasi untuk penelitian lebih lanjut.
3. Bagi peneliti, penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan, pengetahuan khususnya pada usaha pembibitan tanaman pepaya (*Carica papaya*).

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pepaya

Pepaya merupakan tanaman buah berupa herba dari famili Caricaceae yang berasal dari Amerika Tengah dan Hindia Barat bahkan kawasan sekitar Meksiko dan Coasta Rica. Tanaman pepaya dapat tumbuh di dataran rendah hingga ketinggian 1.000 mdpl. Tanaman ini lebih senang tumbuh di lokasi yang banyak hujan (cukup tersedia air), curah hujan 1000-2000 mm per tahun dan merata sepanjang tahun. Tanaman ini lebih senang tumbuh di lokasi yang banyak hujan (cukup tersedia air), curah hujan 1000-2000 mm per tahun dan merata sepanjang tahun. Di daerah yang beriklim kering, musim hujannya 2-5 bulan, dan musim kemaraunya 6-8 bulan, tanaman pepaya masih mampu berbuah, asalkan kedalaman air tanahnya 50-150 cm. Tanah yang subur dengan porositas baik, mengandung kapur, dan ber-pH 6-7 paling disenangi oleh tanaman pepaya. Tanaman pepaya lebih menyukai daerah terbuka (tidak ternaungi) dan tidak tergenang air. Tanah yang berdrainase tidak baik menyebabkan tanaman mudah terserang penyakit akar. Pepaya banyak dijadikan berbagai macam bahan makanan seperti buah pepaya yang dijadikan bahan baku membuat tomat, akarnya sebagai obat penyembuh sakit ginjal, daun nya sebagai obat penyembuh malaria, dan batang muda dapat dijadikan bahan untuk kosmetik (Farisi, 2011).

Menurut Dirjen Hortikultura (2005) dalam Asrianti (2013), klasifikasi tanaman, pepaya termasuk dalam famili *Caricaceae*. Famili ini memiliki empat

genus, yaitu *Carica*, *Jarilla*, *Jaracanta*, dan *Cylicomorpha*. Namun yang banyak dibudidayakan adalah genus *Carica*. Adapun taksonomi tanaman pepaya diklasifikasikan sebagai berikut :

Kingdom : *Plantae* (tumbuh-tumbuhan)

Divisi : *Spermatophyta*

Subdivisi : *Angiospermae*

Kelas : *Dicotyledone*

Ordo : *Caricales*

Famili : *Caricaceae*

Genus : *Carica*

Spesies : *Carica papaya*

### **Biaya Produksi**

Menurut Suratiah (2009) dalam Chaerningrum (2010) Dalam proses produksi terkandung hubungan antara tingkat penggunaan faktor-faktor produksi dengan produk atau hasil yang akan diperoleh. Hal ini disebut dengan hubungan antara input dengan output. Di samping itu dalam menghasilkan suatu produk dapat pula dipengaruhi oleh produk yang lain, bahkan untuk produk tertentu dapat digunakan input yang satu maupun input yang lain.

Menurut Nicholson W (2001) dalam Chaerningrum (2010) Dalam suatu kegiatan usahatani keberadaan fungsi produksi memperlihatkan jumlah output yang maksimal yang bisa diperoleh dengan menggunakan berbagai alternative kombinasi kapital dan tenaga kerja.

Menurut Soekartawi (2005) dalam Chaerningrum (2010) Kegiatan produksi adalah kegiatan proses tranformasi antara dua input atau lebih untuk

menjadi satu atau lebih produk. Tersedianya produksi dipengaruhi oleh berbagai faktor antara lain komoditi, luas lahan, tenaga kerja, modal, manajemen, iklim dan faktor sosial ekonomi produsen. Faktor-faktor produksi tersebut yang kemudian akan dijadikan sebagian korbanan yang diberikan agar fungsi produksi mampu menghasilkan dengan baik.

Menurut Tutut (2005) dalam Ratini (2014) Biaya total digunakan untuk mengetahui besarnya penerimaan yang diterima petani pepaya mini digunakan rumus sebagai berikut:

$$\mathbf{TC = TFC + TVC}$$

Keterangan :

TC = *Total Cost*/Biaya Total (Rp)

TFC = *Total Fixed Cost*/Biaya Tetap Total (Rp)

TVC = *Total Variabel Cost*/Biaya Variabel Total (Rp)

### **Penerimaan**

Penerimaan usahatani dibedakan menjadi dua yaitu penerimaan kotor dan penerimaan bersih. Penerimaan kotor adalah penerimaan yang berasal dari penjualan hasil produksi usahatani yang diperoleh dari hasil perkalian jumlah produksi dengan harga jualnya (Aditiya,2017). Dalam perhitungannya dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\mathbf{TR = P \cdot Q}$$

Keterangan :

TR = Total Revenue (Penerimaan Total)

P = Price (Harga)

Q = Quantity (Jumlah Produksi)

## **Pendapatan**

Pendapatan adalah selisih antara keuntungan dan kerugian usahatani dan kerugian adalah selisih antara jumlah penerimaan usahatani dengan jumlah biaya usahatani (Sugiyanto,2010). Secara matematis dapat ditulis sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:  $\pi$  = Keuntungan

TR = Total Revenue (Total pendapatan)

TC = Total Cost (Total biaya)

## **Kelayakan Usaha**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2007) dalam Seftiana (2010) Studi Kelayakan Bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Mempelajari secara mendalam artinya meneliti secara sungguh-sungguh data dan informasi yang ada, kemudian diukur, dihitung, dan dianalisis hasil penelitian tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu. Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah usaha yang sedang atau akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

Revenue Cost Ratio (R/C)

Menurut Suratiyah (2011) dalam Hasibuan (2018) Analisis Revenue Cost Ratio (R/C) dapat digunakan untuk mengetahui apakah usahatani yang dilakukan petani tersebut layak atau tidak. R/C merupakan perbandingan antara penerimaan total dengan biaya total yang meliputi biaya variabel dan biaya tetap.

$$R/C = \text{Total Pendapatan (Rp)} / \text{Total Biaya (Rp)}$$

Jika R/C Ratio  $> 1$ , maka usaha yang dijalankan mengalami keuntungan atau layak untuk dikembangkan

Jika R/C Ratio  $< 1$ , maka usaha tersebut mengalami kerugian atau tidak layak untuk dikembangkan.

Jika R/C Ratio = 1, maka usaha berada pada titik impas (*Break Event Point*).

Benefit Cost Ratio (B/C)

Menurut Suratiyah (2011) dalam Hasibuan (2018) B/C Ratio merupakan perhitungan yang digunakan untuk memperoleh gambaran tentang perbandingan antara manfaat dengan biaya yang diperoleh dalam usahatani. Semakin besar angka pembanding dengan kriteria minimal 1, maka kemampuan usaha untuk memberikan manfaat atas setiap rupiah pada usahatani akan semakin besar atau potensial.

$$(B/C) = \text{Benefit (Keuntungan)} / \text{Cost (Biaya)}$$

Jika B/C Ratio  $> 0$ , maka usaha yang dijalankan mengalami keuntungan atau prospek untuk dikembangkan.

Jika B/C Ratio  $< 0$ , maka usaha tersebut mengalami kerugian atau tidak layak untuk dikembangkan.

Jika B/C Ratio = 0 maka usaha berada pada titik impas (*Break Event Point*).

## **Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi merupakan cara perusahaan untuk mencapai visi, misi, dan tujuannya pada masa depan. Merumuskan suatu strategi merupakan tanggung jawab besar bagi pimpinan perusahaan, karena menentukan keberhasilan suatu usaha. Oleh sebab itu, perumusan strategi harus dilakukan dengan pertimbangan yang matang. Pertimbangan tersebut harus disesuaikan dengan kondisi nyata di lapangan dan data yang valid, agar strategi yang dirumuskan mampu memberikan pengaruh atau kontribusi terhadap perkembangan usaha. Untuk merumuskan strategi pengembangan usaha dengan tepat perlu mengidentifikasi secara cermat kondisi internal dan eksternal perusahaan yang meliputi faktor kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang bagi perusahaan. Kekuatan merupakan faktor internal yang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya, sedangkan kelemahan merupakan faktor internal yang menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya. Sementara itu, ancaman dan peluang merupakan faktor di luar perusahaan yang memberikan pengaruh positif maupun negatif terhadap perkembangan suatu usaha (Putra,2018).

Menurut David (2013) dalam Pane (2017) 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 sumber daya dan implementasi yang efektif .

## **Analisis SWOT**

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencana strategis (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada pada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis SWOT (Pane,2017).

Menurut Purnama (2014) dalam Pane (2017) Analisis lingkungan internal perusahaan merupakan analisis 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). Tujuan analisis sehingga manajemen akan 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 Dewa (2013) dalam Pane (2017) Lingkungan eksternal perusahaan yang berpengaruh tidak langsung terhadap kegiatan perusahaan. Lingkungan eksternal meliputi variabel-variabel di luar organisasi yang dapat berupa tekanan umum dan tren didalam lingkungan societal ataupun faktor-faktor

spesifik yang beroperasi didalam lingkungan kerja (industri) organisasi. Variabel-variabel eksternal ini terbagi menjadi dua jenis, yaitu ancaman dan peluang .

### **Matriks SWOT**

Menurut Rangkuti (2015) dalam Saragih (2018) Matriks ini menggambarkan dengan jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dalam petani dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Matriks ini menghasilkan empat sel alternative strategis, yaitu:

a. Strategi SO (*Strenght – Opportunity*)

Strategi berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebsar – besarnya.

b. Strategi ST (*Strenght – Treaths*)

Strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO ( *Weakness- Opportunity*)

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

d. Strategi WT ( *Weakness – Treaths*)

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

**Tabel 2. Matriks SWOT**

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

Sumber : Rangkuti, 2017

### **Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu oleh Susanti. T ,Dkk (2014) yang berjudul Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Usahatani Pepaya Mini (*Carica papaya. L*) Di Kelurahan Teritip Kecamatan Balikpapan Timur Kota Balikpapan dengan Prosedur yang digunakan dalam penentuan sampel adalah prosedur Nonprobability Sampling, dimana metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Purposive Sampling untuk penentuan sampel petani yaitu sebanyak 15 orang petani pepaya mini dan metode Snowball Sampling untuk penentuan lembaga pemasaran yaitu sebanyak 8 pedagang pengumpul dan 14 pedagang pengecer.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh oleh petani pepaya mini di Kelurahan Teritip adalah Rp. 1.182.204.850,00, untuk skala 0,5 Ha dengan rata rata Rp. 78.813.656,67 dan untuk skala 1 Ha dengan rata rata Rp. 134.126.685,30. Saluran Pemasaran dari usahatani pepaya mini di Kelurahan Teritip adalah saluran dua tingkat. Margin pemasaran total sebesar Rp. 4.500. Farmer Share yang diterima petani sebesar 43,75%. Keuntungan pemasaran yang diperoleh pedagang pengumpul rata-rata Rp. 983,04 dan pedagang pengecer rata-rata Rp. 2.736,06. Nilai efisiensi dari usahatani pepaya mini di Kelurahan Teritip dengan saluran dua tingkat untuk pedagang pengumpul 10,33% dan pedagang pengecer 3,29 %.

Penelitian Terdahulu Oleh Nuruddin. M (2013) yang berjudul Strategi Pengembangan Pertanian Pepaya Desa Kemiri Kecamatan Mojosongo Kabupaten

Boyolali dengan Prosedur yang digunakan dalam penentuan sampel adalah prosedur Probability Sampling, dimana metode pengambilan sampel yang digunakan adalah Area Random Sampling dimana area yang digunakan adalah petani di Desa Kemiri dengan jumlah petani sebanyak 83 petani pepaya.

Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa faktor internal berupa kekuatan yaitu tersedianya potensi sumberdaya pepaya yang cukup baik, varietas bibit unggul pepaya, ketersediaan tenaga kerja pada pertanian pepaya, dan adanya koordinasi antar instansi terkait. Sedangkan kelemahan pada faktor internal meliputi keterbatasan modal untuk usaha tani pepaya, terbatasnya sarana dan prasarana penunjang pertanian pepaya, belum sempurnanya keterkaitan yang erat antara SDM aparat dan petani pepaya serta kurangnya penguasaan teknologi dan informasi pada petani pepaya. Analisis mengenai faktor eksternal berupa peluang yang meliputi permintaan konsumen akan buah pepaya yang selalu meningkat, kebijakan pemerintah pusat tentang harga pepaya di pasaran, menarik investasi di Kabupaten Boyolali, dan adanya kredit usaha kepada petani untuk menambah modal mereka. Ancaman dapat berupa hama pengganggu tanaman pepaya yang merusak buah pepaya, munculnya produk pesaing pepaya dari daerah lain, adanya sistem ijon dikalangan petani, serta konflik antar petani pepaya yang membuat suasana kurang kondusif. Strategi pengembangan pertanian pepaya Desa Kemiri, Kecamatan Mojosongo, Kabupaten Boyolali adalah memperluas pemasaran, bantuan pemerintah berupa obat pembasmi hama pepaya, pemberian modal dengan bunga ringan, mengoptimalkan kembali peran koperasi, serta pembenahan sistem penjualan pepaya agar para petani pepaya tidak selalu terjerat pada sistem

ijon, koordinasi yang baik antara pemerintah dengan petani dan mengoptimalkan peran Kelompok Usaha Tani (KUT) yang sudah ada.

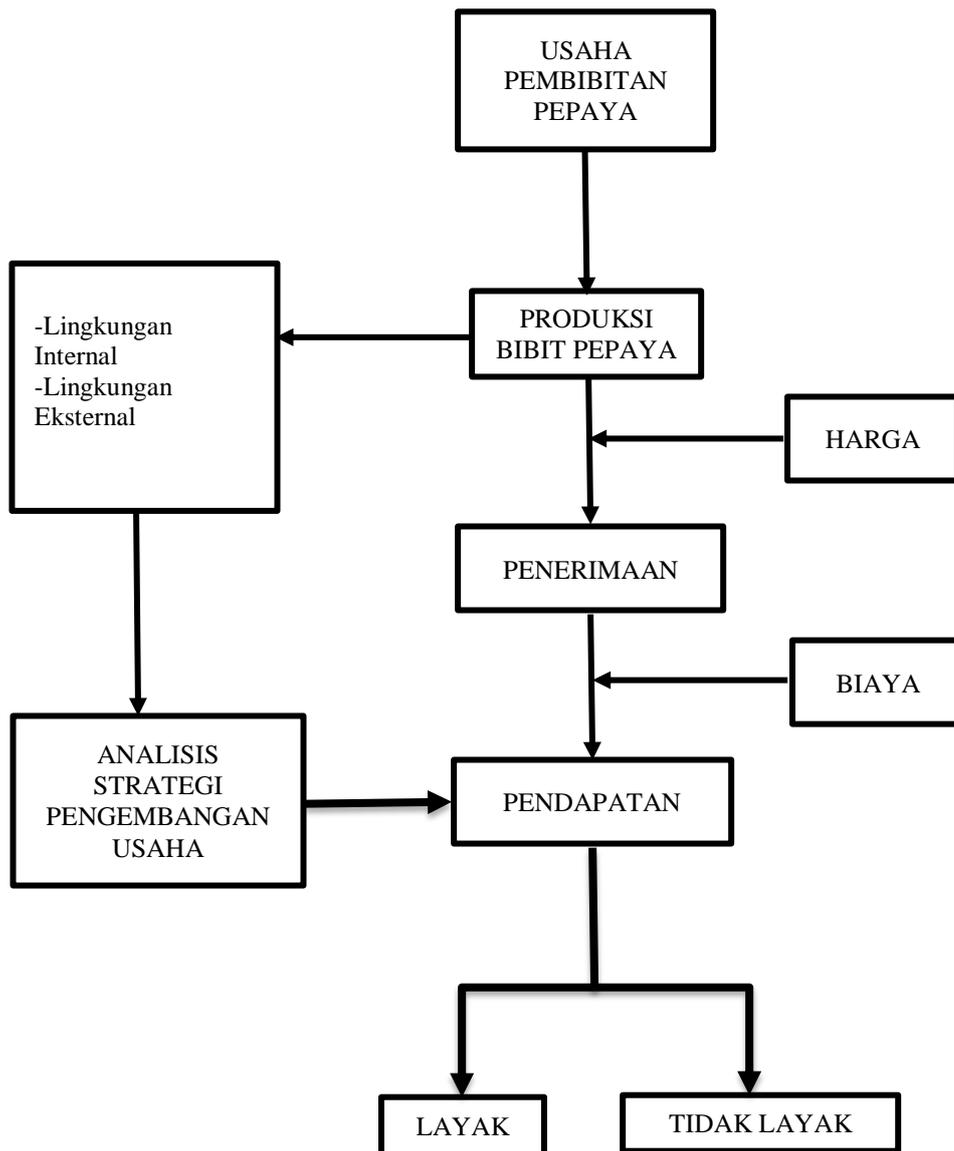
### **Kerangka Pemikiran**

Desa Suka Mulia merupakan salah satu pusat pembibitan di Kabupaten Langkat. Untuk meningkatkan produksi bibit pepaya perlu dilakukan kajian terhadap lingkungan agribisnis dari usaha pembibitan pepaya yaitu lingkungan internal dan lingkungan eksternal dengan mengetahui lingkungan agribisnis tersebut merupakan aspek penting untuk melaksanakan analisis strategi pengembangan usaha pembibitan pepaya.

Produksi bibit pepaya yang dihasilkan merupakan bagian penting untuk menentukan penerimaan petani. Produksi yang tinggi akan menghasilkan penerimaan yang besar bagi usaha petani pembibitan pepaya. Adapun biaya merupakan pengeluaran untuk mendapatkan faktor-faktor produksi.

Sehingga diketahui besarnya pendapatan usaha pembibitan pepaya dengan mengurangi penerimaan dengan seluruh biaya usaha pembibitan pepaya. Besarnya pendapatan usaha pembibitan pepaya adalah aspek penting untuk menentukan kelayakan usaha pembibitan dengan menggunakan analisis R/C ratio dan B/C ratio.

## 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 sekelompok petani yang melakukan usaha budidaya pembibitan tanaman pepaya.

### Metode Penarikan Sampel

Populasi petani pembibitan pepaya adalah sebanyak 16 orang. Teknik pengambilan jumlah sampel adalah sampel jenuh. Menurut Sugiono (2010) bila

populasi relative kecil atau kurang dari 30 orang maka semua anggota populasi dijadikan sampel. Maka, sampel penelitian adalah seluruh populasi penelitian dengan jumlah populasi sebanyak 16 orang.

### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dengan menggunakan kuisisioner berupa daftar pertanyaan yang diberikan secara langsung kepada para petani pembibitan pepaya. Sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi-instansi terkait dengan penelitian.

### **Metode Analisis Data**

Permasalahan pertama dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif untuk melihat bagaimana pendapatan usaha pembibitan pepaya.

Biaya produksi dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut :

$$TC = FC + VC$$

Dimana :

TC : Biaya Total (*Total Cost*)

FC : Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC : Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

Biaya dalam usaha tani biasanya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu : (a) biaya tetap (*fixed cost*) dan (b) biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap ini biasanya didefinisikan sebagai biaya yang relative tetap jumlahnya, dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh.

Untuk menghitung penerimaan yang diperoleh usaha pembibitan tersebut, dapat menggunakan rumus berikut :

$$R = P_y \times Y$$

Dimana :

R : Penerimaan (*Revenue*)

$P_y$  : Harga Produksi (Rp)/*sajian*

Y : Produksi Total

Penerimaan (revenue) adalah jumlah pembayaran yang diterima dari hasil penjualan produk yang dihasilkan. Penerimaan total merupakan hasil dari perkalian antara jumlah barang yang dijual dengan harga produk dan penerimaan yang diterima produsen akan semakin besar apabila semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang terjual. Jumlah penerimaan total didefinisikan sebagai penerimaan dan penjualan barang tertentu dikalikan dengan harga jual satuan. Setelah petani menjual hasil produksinya, maka petani akan menerima sejumlah uang.

Untuk menghitung pendapatan dilakukan dengan Rumus :

$$I = S - TC$$

Keterangan :

I : Pendapatan

S : Penerimaan

TC : Total Biaya

Untuk menghitung keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut, dapat menggunakan rumus berikut :

$$\pi = I - TC - W - BM$$

Keterangan :

$\pi$  : Keuntungan usaha yang diperoleh (Rupiah)

I : Pendapatan (Rupiah)

TC : Biaya total produksi (Rupiah)

W : Upah Tenaga Kerja Keluarga

BM : Bunga Modal

Keuntungan adalah pendapatan dikurangi upah tenaga kerja keluarga (w) dan bunga modal sendiri per usaha. Oleh karena itu, tingkat keuntungan bergantung pada jumlah penerimaan dan biaya operasional. Jika penerimaan yang diterima lebih besar dari pada perubahan biaya operasional, maka keuntungan yang diterima akan meningkat.

Permasalahan kedua dianalisis dengan menggunakan R/C dengan rumus sebagai berikut :

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

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

Keterangan :

R/C : Return Cost Ratio

TR : Total Penerimaan (Rp)

TC : Biaya Total (Rp)

Dengan kriteria :

Nilai R/C = 1, maka usaha pembibitan impas

Nilai R/C > 1. Maka usaha pembibitan layak

Nilai R/C < 1, maka usaha pembibitan tidak layak

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

Rumus untuk mencari B/C Ratio yaitu :  $B/C = \frac{\pi}{TC}$

Dimana : B/C = Benefit/Cost Ratio

$\pi$  : Total Pendapatan (Rp)

TC : Total Biaya (Rp)

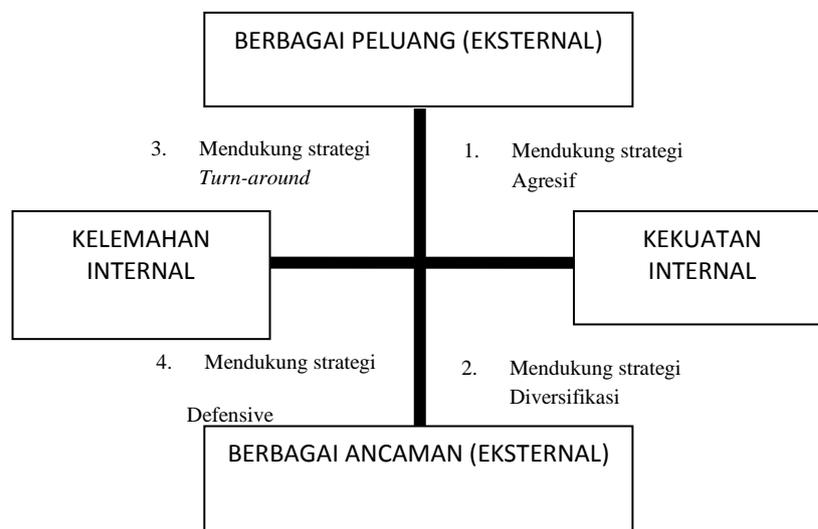
Dengan kriteria :

Nilai  $B/C = 1$ , maka usaha pembibitan impas

Nilai  $B/C > 1$ . Maka usaha pembibitan layak

Nilai  $B/C < 1$ , maka usaha pembibitan tidak layak

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**

Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang

yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

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

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

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

**Tabel 3. Matriks SWOT**

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

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.

### **Defenisi Dan Batasan Operasional**

1. Sampel dalam penelitian ini adalah petani pembibitan tanaman pepaya yang terletak di Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang Kabupaten Langkat.
2. Produksi adalah jumlah barang atau produk yang dihasilkan dari suatu usaha.
3. Biaya produksi (Cost) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha selama proses produksi masih berlangsung dengan satuan Rupiah (Rp).
4. Harga jual dalam penelitian ini adalah harga yang berlaku pada saat penelitian dalam satuan Rupiah (Rp).
5. Penerimaan adalah harga jual yang dikalikan dengan produksi usaha pembibitan tanaman pepaya per bibit dalam satuan Rupiah (Rp).
6. Pendapatan (*revenue*) adalah selisih antara penerimaan dengan total biaya per usaha dengan satuan Rupiah (Rp).
7. Keuntungan adalah pendapatan dikurangi upah tenaga kerja keluarga dan bunga modal sendiri per usaha dengan satuan Rupiah (Rp).
8. Analaisis kelayakan yang digunakan adalah (R/C) dan (B/C) yaitu untuk mengetahui ratio antara penerimaan dan biaya, dan ratio antara keuntungan dan biaya.
9. Analisis kelayakan (R/C) dan (B/C) adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Hasil analisis ini digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, apakah menerima atau menolak dari suatu gagasan usaha.
10. Strategi pengembangan adalah usaha-usaha yang dilakukan guna pengembangan usaha pembibitan tanaman pepaya.

11. SWOT merupakan salah satu alat analisis manajemen yang digunakan untuk mensistematisasikan masalah dan menyusun pilihan-pilihan strategi.
12. Kekuatan (*Strenghts*) adalah unsur-unsur yang jika digunakan dengan baik akan memperkuat tujuan atau sasaran.
13. Kelemahan (*Weakness*) adalah kekurangan yang jika dibiarkan akan menggerogoti kekuatan sehingga tujuan menjadi tidak tercapai atau gagal.
14. Peluang (*ooportunities*) adalah kesempatan yang ada sehingga jika kita mempergunakan kesempatan secara efektif dan tepat guna memungkinkan sasaran dapat dicapai dengan baik.
15. Ancaman (*Thrats*) adalah bahaya atau gangguan yang terdapat dalam suatu sistem yang jika dibiarkan akan menggerogoti kekuatan yang ada dan membuat usaha semakin lemah.

### **Batasan Operasional**

1. Penelitian ini dilakukan pada tahun 2018
2. Sampel penelitian ini adalah petani pembibitan tanaman pepaya
3. Penelitian ini dilakukan di Desa Suka Mulia Kecamatan Secanggang

## DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

### Letak dan Luas Daerah

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

**Tabel 4. Batas Wilayah Desa Suka Mulia**

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

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

### Keadaan Penduduk

Di Desa Suka Mulia pada tahun 2018, jumlah penduduknya mencapai 4.822 Jiwa dengan jumlah penduduk laki-laki 2.469 jiwa dan perempuan 2.353 jiwa Dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 1.549. Penduduk Desa Suka Mulia Menurut jenis kelamin ,jumlah keluarga dan ekonomi masyarakat pada Tabel 5.

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

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah</b>
Jumlah laki-laki	2.469 orang

Jumlah perempuan	2.353 orang
<b>Jumlah total</b>	<b>4.822 orang</b>

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

**Tabel 6. Jumlah Kepala Keluarga di Desa Suka Mulia**

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

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

Pada tabel 6 terlihat bahwa jumlah kepala keluarga laki laki sebanyak 1.372 kepala keluarga sedangkan kepala keluarga perempuan terdapat 177 kepala keluarga.

Total kepala keluarga di Desa Suka Mulia sebanyak 1.549 kepala keluarga.

**Tabel 7. Keadaan Ekonomi Masyarakat di Desa Suka Mulia**

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

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

Pada tabel 7 terlihat bahwa jumlah angkatan kerja usia 18-56 tahun terdiri dari 2.879 orang dan untuk yang masih sekolah dan tidak bekerja sebanyak 109 orang.

Penduduk yang berusia 18-56 tahun yang jadi ibu rumah tangga sebanyak 1.069 orang, yang bekerja penuh sebanyak 938 orang dan yang bekerja tidak tentu sebanyak 763 orang. Penduduk usia 18-56 tahun yang cacat dan tidak bekerja sebanyak 4 orang dan yang bekerja sebanyak 5 orang.

## Penggunaan Tanah

**Tabel 7. Jumlah Penggunaan Tanah di Desa Suka Mulia**

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

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

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

## Sarana Dan Prasarana Umum

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

**Tabel 8. Sarana Dan Prasarana Di Desa Suka Mulia**

<b>No</b>	<b>Jenis Sarana dan Prasarana</b>	<b>Jumlah (Unit)</b>
1	Rumah Ibadah	
2	Masjid	5
3	Sarana Olahraga	
4	Lapangan Sepak Bola	3
5	Lapangan Bulu Tangkis	1
6	Sarana Kesehatan	
7	RumahSakit	1

8	Poliklinik	3
11	Posyandu	2
12	Sarana Pendidikan	
13	TK	2
14	SD	2
<b>Jumlah</b>		<b>19</b>

*Sumber : Kantor Desa Suka Mulia*

Dari tabel 8 terlihat bahwa terdapat 19 unit sarana dan prasarana di Desa Suka Mulia yaitu yang terdiri dari Rumah ibadah, sarana olahraga, sarana kesehatan, dan sarana pendidikan.

### **Karakteristik Sampel**

Karakteristik (profil) responden yang diamati dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a). Jenis kelamin

**Tabel 9. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

No	Jenis kelamin	Jumlah	%
1.	Laki-laki	8	50
2.	Perempuan	8	50
<b>Jumlah</b>		<b>16</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

Analisis dilakukan terhadap 16 responden, klasifikasi responden berdasarkan jenis kelaminnya, yaitu 8 orang (50%) responden laki-laki dan 8 orang (50%) responden wanita.

b.) Usia

**Tabel 10. Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia**

No	Usia (tahun)	Jumlah	%
1.	30-40	5	31,25

2.	40-50	3	18,75
3.	50-60	8	50
<b>Jumlah</b>		<b>16</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

Klasifikasi responden berdasarkan usia menunjukkan bahwa responden yang berusia 30-40 tahun sebanyak 5 orang (31,25%), 40-50 tahun sebanyak 3 orang (18,75%), 50-60 tahun sebanyak 8 orang (50%). Data responden menunjukkan bahwa berdasarkan kriteria usia responden terbanyak berusia 50-60 tahun.

c.) Tingkat Pendidikan

**Tabel 11. Klasifikasi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

No	Tingkat pendidikan	Jumlah	%
1.	SD	7	43,75
2.	SMP	3	18,75
3.	SMA/SMK	6	37,5
<b>Jumlah</b>		<b>16</b>	<b>100</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

Klasifikasi responden berdasarkan tingkat pendidikan menunjukkan bahwa responden pendidikan tingkat SD sebanyak 7 orang (43,75%), SMP sebanyak 3 orang (18,75%), SMA/SMK sebanyak 6 orang (37,5%). Data responden menunjukkan bahwa berdasarkan kriteria tingkat pendidikan responden terbanyak dengan tingkat pendidikan SD sebanyak 7 orang (43,75%).

d.) Pengalaman

**Tabel 12. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pengalaman**

No	Pengalaman	Jumlah	%
1.	1-5	6	37,5

2.	5-10	3	18,75
3.	10-15	3	18,75
4.	15-20	4	25
<b>Jumlah</b>		<b>16</b>	<b>100</b>

---

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

Klasifikasi responden berdasarkan tingkat pengalaman menunjukkan bahwa responden pendidikan tingkat pengalaman 1-5 tahun sebanyak 6 orang (37,5%), 5-10 tahun sebanyak 3 orang (18,75%), 10-15 tahun sebanyak 3 orang (18,75%) dan 15-20 tahun sebanyak 4 orang (25%). Data responden menunjukkan bahwa berdasarkan kriteria tingkat pengalaman responden terbanyak dengan tingkat pengalaman 1-5 tahun sebanyak 6 orang (37,5%).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pembahasan ini akan dipaparkan secara jelas bagaimana biaya-biaya produksi, pendapatan petani pembibitan pepaya, kelayakan usaha pembibitan tanaman pepaya, dan strategi pengembangan usaha pembibitan tanaman pepaya.

### **Biaya Produksi Usaha Pembibitan Tanaman pepaya**

Biaya produksi usaha pembibitan tanaman pepaya adalah biaya yang dikeluarkan saat melaksanakan usaha pembibitan tanaman pepaya. Biaya produksi usaha pembibitan tanaman pepaya terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Berikut ini adalah biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani pembibitan pepaya.

**Tabel 13. Biaya Produksi Usaha Pembibitan Tanaman Pepaya**

No	Uraian	Biaya (Rp)
<b>Biaya Tetap</b>		
1	Penyusutan Alat	
	Besi	Rp. 4.400
	Bambu	Rp. 1.800
	Mulsa	Rp. 4.200
	Plastik Penutup	Rp. 1.500
	Selang	Rp. 3.125
	Kain	Rp. 2.516,66
	Ember	Rp. 2.343,75
	Gembor	Rp. 867,18

Kereta Sorong	Rp. 6.750
Goni	Rp. 3.150
Drum	Rp. 4.500
Paranet	Rp. 562,5
Ayakan	Rp. 500
Cangkul	Rp. 1.750
<hr/>	
<b>Jumlah Biaya Tetap</b>	<b>Rp. 37.965,09</b>
<hr/>	

### **Biaya Variabel**

1	Sarana Produksi Pertanian	
	Tanah	Rp. 12.500
	Abu	Rp. 10.000
	Dolomit	Rp. 1.111,42
	Npk	Rp. 7.312,5
	Benih	Rp. 165.937,5
	Slasiban	Rp. 10.062,5
	Tali Plastik	Rp. 6.125
	Kerdus	Rp. 12.500
	Plastik	Rp. 15.750
	Total Biaya Sarana Produksi Pertanian	Rp. 241.298,93
2	Tenaga Kerja	Rp. 36.250
<hr/>		
<b>Jumlah Biaya Variabel</b>		<b>Rp. 277.548,93</b>
<hr/>		
<b>Total Biaya Produksi</b>		<b>Rp. 315.514,02</b>
<hr/>		

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

Dari tabel diatas terlihat bahwa biaya produksi usaha pembibitan tanaman pepaya sebesar Rp. 315.514,02 yang terdiri dari biaya tetap dengan pengeluaran sebesar Rp. 37.965,09 dan biaya variabel yang terdiri dari biaya sarana produksi pertanian dan biaya tenaga kerja dengan pengeluaran sebesar Rp. 277.548,93.

### **Penerimaan Usaha Pembibitan Tanaman pepaya**

Penerimaan usahatani adalah penerimaan yang berasal dari penjualan hasil produksi usahatani yang diperoleh dari hasil perkalian jumlah produksi dengan harga jualnya (Aditiya,2017).

**Tabel 14. Total Penerimaan Petani Pembibitan Tanaman Pepaya**

Jenis Bibit	Rata-rata produksi/Bulan	Harga Jual/Bibit	Penerimaan/Bulan
Beli	944,44	Rp. 2.500	Rp. 2.361.111,111
Turunan	857,14	Rp. 2.000	Rp. 1.714.285,714
<b>Total</b>			<b>Rp. 4.075.396,825</b>
<b>Rata-rata</b>			<b>Rp. 2.037.698,413</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

Dari tabel diatas harga jual/bibit Rp. 2.500 untuk bibit yang berasal dari benih yang beli dan harga Rp. 2.000 untuk bibit yang berasal dari turunan. Rata-rata produksi dari benih beli sebanyak 944,44 dan dari produksi benih turunan sebanyak 857,14. Dengan penerimaan rata rata petani usaha pembibitan tanaman pepaya sebesar Rp. 2.037.698,413.

#### **Pendapatan Usaha Pembibitan Tanaman pepaya**

Setelah mengetahui besarnya penerimaan dan total biaya yang dikeluarkan, selanjutnya diketahui besar pendapatan yang diperoleh oleh petani usaha pembibitan tanaman pepaya. Pendapatan diperoleh dengan mengurangi total penerimaan dengan total biaya yang dikeluarkan usaha pembibitan tanaman pepaya. Dikatakan untung apabila penerimaan lebih tinggi daripada total biaya dan begitupun sebaliknya apabila total biaya lebih besar dari pada penerimaan, maka dikatakan rugi. Besar pendapatan usaha pembibitan dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 15. Pendapatan Usaha Pembibitan Tanaman Pepaya**

<b>Uraian</b>	<b>Jumlah (Rp)</b>
Penerimaan	Rp. 2.037.698,413
Total Biaya	Rp. 315.514,02
<b>Pendapatan</b>	<b>Rp. 1.722.184,393</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

Petani di Desa Suka Mulia memiliki beberapa jenis tanaman yaitu seperti bibit pepaya, terung, cabai, rimbang. Dari tabel diatas terlihat bahwa penerimaan usaha pembibitan tanaman pepaya sebesar Rp. 2.037.698,413 dengan total biaya usaha pembibitan tanaman pepaya sebesar Rp. 315.514,02. Jadi pendapatan yang didapatkan dari salah satu jenis pembibitan tanaman yaitu pembibitan tanaman pepaya sebesar Rp. 1.722.184,393.

#### **Analisis Kelayakan Usaha Pembibitan Tanaman pepaya**

Analisis kelayakan usaha pembibitan tanaman pepaya dilakukan untuk mengetahui bagaimana kelayakan usaha tersebut dijalankan. Untuk mengetahui bagaimana kelayakan usaha tersebut, diperlukan pengujian kelayakan dengan menggunakan metode *R/C ratio (Revenue Cost Ratio)* sebagai berikut :

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

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Rp.2.037.698,413}}{\text{Rp.315.514,02}}$$

$$R/C \text{ Ratio} = \mathbf{6,45}$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka diperoleh nilai R/C sebesar 6,45.

Kriteria Nilai R/C > 1 menyatakan bahwa usaha pembibitan tanaman pepaya layak untuk diusahakan.

Ratio Antara Keuntungan dan Biaya (B/C Ratio)

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{\pi}{TC}$$

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Rp.1.722.184,393}}{\text{Rp.315.514,02}}$$

$$B/C \text{ Ratio} = \mathbf{5,45}$$

Dengan Kriteria uji B/C :

1. Jika B/C ratio > 1, Usaha layak dilaksanakan
2. Jika B/C ratio < 1, Usaha tidak layak dilaksanakan.

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai B/C Ratio sebesar 5,45 artinya usaha pembibitan tanaman pepaya dapat dikatakan layak untuk dijalankan.

### **Analisis SWOT**

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

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

Beberapa kekuatan usaha pembibitan tanaman pepaya :

1. Letak usaha pembibitan strategis karena tidak jauh dari pusat pasar
2. Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak atau biasa disebut dengan efisiensi lahan.
3. Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman. Para petani pembibitan tanaman pepaya sudah memiliki pengalaman selama bertahun-tahun dalam pembibitan tanaman.
4. Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman. Benih tanaman pepaya mudah sekali didapatkan di toko. Benih yang biasa digunakan usaha pembibitan pepaya yaitu benih yang dibeli secara bungkus maupun benih secara turunan.

Beberapa kelemahan usaha pembibitan tanaman pepaya :

1. Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman pepaya. Petani kurang mendapatkan informasi tentang pembibitan tanaman pepaya karena tidak adanya penyuluh yang memberikan informasi tentang pembibitan tanaman.
2. Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana. Para petani pembibitan pepaya masih menggunakan peralatan yang sederhana dan manual dalam melakukan usaha pembibitan tanaman.
3. Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit. Dalam pemesanan atau pembelian bibit pepaya konsumen dan petani tidak ada

perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi. Jadi jika konsumen tidak jadi memesan namun bibit nya sudah dibuat oleh petani maka petani tidak bias berbuat apa apa karena tidak adanya perjanjian tertulis.

4. Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk. Dengan adanya labeling produk serta pengiklanan produk maka konsumen dapat dengan mudah mengenali produk petani tersebut dan akan menarik minat konsumen dengan adanya pengiklanan produk tersebut. Namun petani pembibitan tanaman pepaya belum mengenal tentang membuat label produk serta mengiklankan produk mereka tersebut.

Beberapa peluang usaha pembibitan tanaman pepaya :

1. Perkembangan market digital meningkatkan promosi dan pemasaran. Jika petani mampu menggunakan market digital maka dapat meningkatkan promosi dan pemasaran usaha pembibitan pepaya.
2. Usaha tani pepaya dapat dibudidayakan di semua daerah. Tanaman pepaya mampu tumbuh antara 0-1000 mdpl. Jadi tanaman pepaya dapat tumbuh di dataran rendah maupun dataran tinggi dengan begitu dapat meningkatkan usaha pembibitan tanaman. Apabila usaha tani pepaya meningkat maka usaha pembibitan akan meningkat pula.
3. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah pepaya. Pepaya merupakan tanaman yang memiliki banyak nutrisi diantaranya mengandung vitamin A, C, B1, B3, B5, E, K, Dll. Dengan segudang nutrisi

tersebut pepaya memberikan begitu banyak manfaat bagi kesehatan. Dengan adanya kesadaran masyarakat akan gaya hidup sehat serta manfaat tentang pepaya dapat meningkatkan permintaan buah pepaya dan peningkatan pembibitan pepaya pun akan meningkat.

4. Akses pasar yang transparan. Para petani menetapkan harga jual bibit pepaya secara merata yang membedakan hanya harga bibit dari bibit beli dan harga bibit dari turunan. Bibit yang beli harga nya 250/bibit sedangkan dari yang turunan harga nya 200/bibit. Jadi apabila para petani satu bibit pepaya habis maka petani tersebut mengantarkan ke petani lain yang masih punya stok pembibitan. Dengan adanya persaingan tersebut maka akan dapat meningkatkan permintaan bibit pepaya.

Beberapa ancaman usaha pembibitan tanaman pepaya :

1. Tingginya buah pepaya impor yang masuk ke pasar. Adanya peningkatan buah pepaya impor masuk ke pasar maka akan menurunkan pasokan buah pepaya local ke pasar yang dapat menurunkan minat petani pepaya dan mengakibatkan permintaan bibit pepaya menurun.
2. Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani. Apabila terus menerus terjadi pembelian yang batal maka petani akan merugi dan lama kelamaan petani akan gulung tikar karena tidak ada modal untuk membuat bibit.
3. Perkembangan hama dan penyakit tanaman pepaya. Dengan meningkatnya hama dan penyakit tanaman pepaya membuat petani tidak ingin menanam pepaya karena tanaman pepaya sangat rentan akan hama dan penyakit. Dengan

tidak adanya minat petani pepaya menanam pepaya lagi maka akan menurunkan permintaan terhadap bibit pepaya.

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

### Evaluasi Faktor Internal (Matriks IFAS)

Di bawah ini merupakan hasil dari pengolahan matrik *Internal Factor Analysis Strategy* (IFAS). Untuk menentukan rating dan bobot merupakan hasil konsultasi dengan petani.

**Tabel 16.Matriks IFAS**

Strategi Internal	Faktor-faktor strategi internal	Bobot	Rating	Nilai
Strength (kekuatan)	S1 Letak Usaha Strategis	0.135	3.5	0.473
	S2 Efisiensi lahan	0.131	3.3	0.432
	S3 Pengalaman yang sudah mumpuni	0.119	2.8	0.333
	S4 Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama	0.131	3.1	0.406
			Jumlah	<b>1.644</b>

Weakness (kelemahan)	W1	Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman pepaya	0.102	3.3	0.337
	W2	Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana	0.128	2.5	0.32
	W3	Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit	0.138	1.5	0.207
	W4	Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk	0.116	2.9	0.336
			Jumlah	<b>1.2</b>	
<b>Total</b>			<b>1</b>	<b>2.844</b>	

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

Dari tabel diatas dapat diketahui hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Analysis Summary*) menunjukkan bahwa total nilai faktor internal sebesar 2,844 dengan nilai kekuatan sebesar 1,644 dan nilai kelemahan 1,2. Hal ini menunjukkan bahwa posisi internal usaha pembibitan tanaman pepaya memiliki kekuatan untuk mengatasi kelemahan internalnya.

#### **Evaluasi Faktor Eksternal (Matriks EFAS)**

Di bawah ini merupakan hasil dari pengolahan matrik *Eksternal Factor Analysis Strategy* (EFAS). Untuk menentukan rating dan bobot merupakan hasil konsultasi dengan petani.

**Tabel 17.Matriks EFAS**

Strategi Eksternal	Faktor-faktor strategi eksternal	Bobot	Rating	Nilai	
Opportunity (Peluang)	P1	Perkembangan market digital meningkatkan promosi dan pemasaran	0.109	1.8	0.196
	P2	Usaha tani pepaya dapat dibudidayakan di semua daerah	0.126	3.3	0.416
	P3	Peningkatan gaya hidup sehat	0.114	2.1	0.239
	P4	Akses pasar yang transparan	0.135	3.4	0.459

		Jumlah	<b>1.31</b>		
Threats (Ancaman)	T1	Tingginya buah pepaya impor yang masuk ke pasar	0.109	3.4	0.371
	T2	Perjanjian pembelian yang batal	0.145	1.2	0.174
	T3	Perkembangan hama dan penyakit tanaman pepaya	0.131	1.6	0.21
	T4	Perubahan cuaca yang ekstrim	0.131	1.7	0.223
		Jumlah	<b>0.978</b>		
<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>2.288</b>		

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Dari tabel diatas dapat diketahui hasil perhitungan matriks EFAS (*Eksternal Analysis Summary*) menunjukkan bahwa total nilai faktor eksternal sebesar 2,288 dengan nilai peluang sebesar 1,31 dan nilai kelemahan 0,978. Hal ini menunjukkan bahwa posisi eksternal usaha pembibitan tanaman pepaya memiliki peluang untuk mengatasi ancaman eksternalnya.

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

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

$$1,644 > 1,2$$

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

$$1,31 > 0,978$$

Dari hasil tersebut, maka sudah dapat dipastikan bahwa strategi yang akan digunakan adalah Strategi Agresif.

**Tabel 18.Matriks Penggabungan IFAS+EFAS**

Faktor dan elemen strategi	Bobot	Rating	Nilai	
Strength (kekuatan)				
S1	Letak Usaha Pembibitan Strategis Karena Tidak Jauh Dari Pusat Pasar	0.135	3.5	0.473

	S2	Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak (Efisiensi lahan)	0.131	3.3	0.432
	S3	Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman	0.119	2.8	0.333
	S4	Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman	0.131	3.1	0.406
				<b>Jumlah</b>	<b>1.644</b>
Weakness (kelemahan)	W1	Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman pepaya	0.102	3.3	0.337
	W2	Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana	0.128	2.5	0.32
	W3	Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit	0.138	1.5	0.207
	W4	Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk	0.116	2.9	0.336
			<b>1</b>	<b>Jumlah</b>	<b>1.2</b>
<b>Selisih Kekuatan-kelemahan</b>					<b>0.444</b>
Opportunity (Peluang)	P1	Perkembangan market digital meningkatkan promosi dan pemasaran	0.109	1.8	0.196
	P2	Usaha tani pepaya dapat dibudidayakan di semua daerah	0.126	3.3	0.416
	P3	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah pepaya	0.114	2.1	0.239
	P4	Akses pasar yang transparan	0.135	3.4	0.459
				<b>Jumlah</b>	<b>1.31</b>
Threats (Ancaman)	T1	Tingginya buah pepaya impor yang masuk ke pasar	0.109	3.4	0.371
	T2	Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani	0.145	1.2	0.174
	T3	Perkembangan hama dan penyakit tanaman pepaya	0.131	1.6	0.21

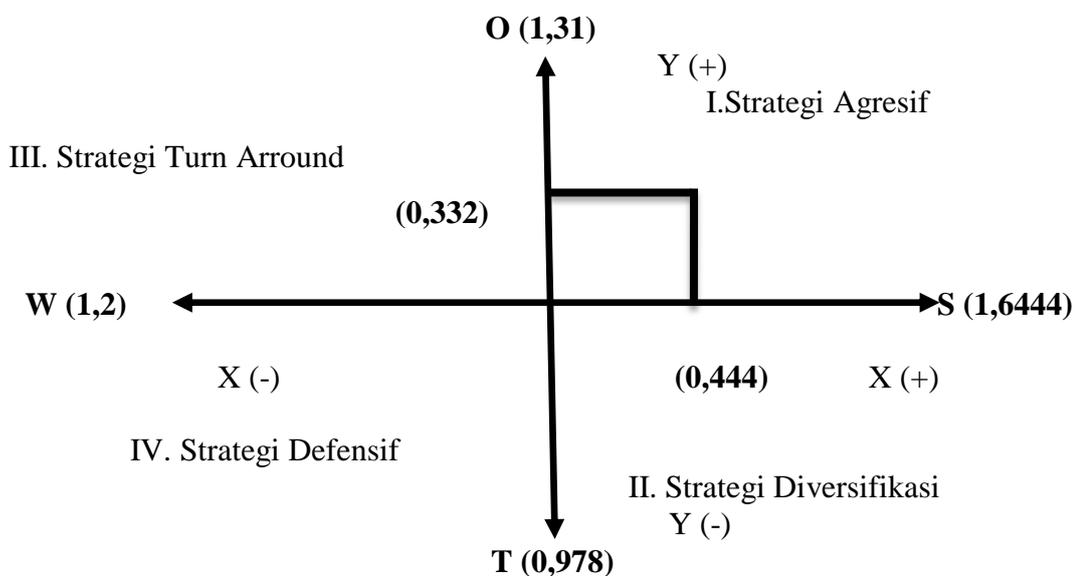
	Perubahan cuaca yang ekstrim yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit	0.131	1.7	0.223
T4				
		<b>1</b>	Jumlah	<b>0.978</b>
<b>Selisih Peluang-Ancaman</b>				<b>0.332</b>

Sumber : Data Primer Diolah 2018

### Kuadran SWOT

Nilai internal untuk kekuatan adalah 1,644 sedangkan nilai untuk kelemahan 1,2 maka kekuatan Petani pembibitan pepaya Desa Suka Mulia memiliki skor lebih tinggi dari kelemahan. Nilai eksternal untuk peluang 1,31 sedangkan nilai untuk ancaman 0,978 , jadi peluang Petani pembibitan pepaya Desa Suka Mulia memiliki skor lebih tinggi dari ancaman.

Berdasarkan tabel diatas maka di peroleh nilai  $X > 0$  yaitu 0,444 dan nilai  $Y > 0$  yaitu 0,332 . Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada *Koordinat Cartesius* berikut ini :



Gambar 2. Matriks Posisi SWOT

Hasil ini menunjukkan bagaimana usaha pembibitan tanaman pepaya ini berada pada daerah I (*Strategi Agresif*). Situasi pada daerah I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*). Strategi agresif ini lebih fokus kepada SO (*Strenght – Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Kekuatan yang terdapat dalam usaha pembibitan ini adalah letak usaha yang strategis, efisiensi lahan, pengalaman yang sudah mumpuni, serta kemudahan dalam memperoleh benih atau bahan utama. Peluang yang terdapat dalam usaha pembibitan ini adalah perkembangan market digital, usahatani pepaya dapat dibudidayakan di semua daerah, peningkatan gaya hidup sehat, maupun akses pasar yang transparan.

## **Matriks SWOT**

### **Tabel 19. Matriks SWOT Usaha Pembibitan Tanaman Pepaya**

<p>Faktor Internal</p> <p>Faktor Eksternal</p>	<p><b>STRENGTH (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Letak Usaha Pembibitan Strategis Karena Tidak Jauh Dari Pusat Pasar.</li> <li>2. Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak (Efisiensi lahan).</li> <li>3. Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman.</li> <li>4. Mudah nya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman.</li> </ol>	<p><b>WEAKNESSES (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman pepaya.</li> <li>2. Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana.</li> <li>3. Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit.</li> <li>4. Tidak adanya labeling serta pengiklanan produk.</li> </ol>
<p><b>OPPORTUNITES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perkembangan market digital meningkatkan promosi dan pemasaran</li> <li>2. Usaha tani pepaya dapat dibudidayakan di semua daerah</li> <li>3. Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah pepaya</li> <li>4. Akses pasar yang transparan</li> </ol>	<p><b>SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan pengalaman petani dalam pembibitan tanaman untuk meningkatkan promosi dan pemasaran dengan market digital.</li> <li>2. Memanfaatkan kemudahan memperoleh benih atau bahan utama sehingga petani mampu dengan mudah memasarkan bibit dengan adanya akses pasar yang transparan</li> </ol>	<p><b>WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pelatihan dalam mengiklankan produk untuk meningkatkan permintaan produk.</li> <li>2. Pelatihan dalam membuat labeling produk untuk mempermudah konsumen mengetahui usaha tersebut dan agar tidak diklaim oleh pengusaha lain.</li> </ol>
<p><b>THREATS (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tingginya buah pepaya impor yang masuk ke pasar.</li> <li>2. Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani.</li> <li>3. Perkembangan hama dan penyakit tanaman pepaya.</li> <li>4. Perubahan cuaca yang ekstrim yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit.</li> </ol>	<p><b>ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan pengalaman yang sudah mumpuni agar dapat menanggulangi perkembangan hama dan penyakit.</li> <li>2. pengalaman usaha yang sudah lama sehingga petani mengetahui dan mengenal perubahan cuaca yang ekstrim.</li> </ol>	<p><b>WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perlu dilakukan adanya pembuatan lembaga pembibitan (atau kelompok tani pembibitan tanaman)</li> <li>2. Perlu dilakukan pelatihan manajemen usaha agar petani mampu mengelola usaha pembibitan dengan lebih baik.</li> </ol>

### Tahap Pengambilan Keputusan

#### 1.Strategi SO

Strategi ini dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Jika sebuah perusahaan memiliki

kelemahan besar, maka perusahaan akan berusaha untuk mampu mengatasi dan mengubah menjadi sebuah peluang.

- a.) Memanfaatkan pengalaman petani dalam berusaha tani bibit dalam mempromosikan atau memasarkan bibit tanaman pepaya dengan menggunakan market digital. Dengan adanya market digital petani akan semakin dapat mempermudah menjual usaha pembibitan nya serta meningkatkan pendapatan usaha pembibitan tersebut.
- b.) Memanfaatkan kemudahan memperoleh benih atau bahan utama sehingga petani mampu dengan mudah memasarkan bibit karena adanya akses pasar yang transparan. Dengan adanya akses pasar yang transparan petani tidak perlu bingung dalam memasarkan bibit nya dan konsumen yang akan datang sendiri membeli bibit tersebut.

## **2.Strategi WO**

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

- a.) Pelatihan dalam mengiklankan produk untuk meningkatkan permintaan produk. Dengan adanya pengiklanan produk usaha pembibitan tanaman dapat menarik minat konsumen untuk membeli usaha tersebut. Dengan minat konsumen tersebut maka akan dapat meningkatkan permintaan produk usaha pembibitan tanaman pepaya.
- b.) Pelatihan dalam membuat labeling produk untuk mempermudah konsumen mengetahui usaha tersebut dan agar tidak diklaim oleh pengusaha lain. Dengan adanya labeling produk usaha pembibitan

tanaman pepaya konsumen akan dengan mudah mengetahui tentang usaha tersebut dan usaha tersebut tidak mudah diklaim oleh orang lain.

### **3.Strategi ST**

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

- a.) Memanfaatkan pengalaman yang sudah mumpuni agar dapat menanggulangi perkembangan hama dan penyakit. Dengan pengalaman yang sudah mumpuni tentunya petani akan dapat menanggulangi hama dan penyakit.
- b.) Pengalaman usaha yang sudah lama sehingga petani mengetahui dan mengenal perubahan cuaca yang ekstrim. Dengan adanya pengalaman usaha yang sudah lama petani akan dengan mudah menanggulangi perubahan cuaca yang ekstrim seperti penanggulangan terhadap perubahan cuaca yang tidak menentu yang dapat mempengaruhi pertumbuhan bibit pepaya seperti penggunaan plastic penutup ketika hujan atau penggunaan paranet ketika panas terik.

### **4.Strategi WT**

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

- a) Perlu dilakukan pembentukan sebuah lembaga pembibitan (kelompok tani pembibitan). Dengan membentuk sebuah kelompok tani maka petani akan

dapat dengan mudah mendapatkan informasi, bantuan pemerintah, pelatihan terhadap pembibitan tanaman.

- b) Perlu dilakukan pelatihan manajemen usaha agar petani mampu mengelola usaha pembibitan dengan lebih baik. Dengan adanya pelatihan manajemen maka petani dengan mudah mengelola usaha pembibitan pepaya. Mulai dari pengelolaan keuangan, pemasaran, maupun yang lainnya.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

1. Dalam usaha pembibitan tanaman bibit pepaya, petani menjual bibit dengan harga jual/bibit Rp. 2.500 untuk bibit yang berasal dari benih yang beli dan harga Rp. 2.000 untuk bibit yang berasal dari benih turunan. Rata-rata produksi dari benih beli sebanyak 944,44 dan dari produksi benih turunan sebanyak 857,14. Dengan penerimaan rata rata petani usaha pembibitan tanaman pepaya sebesar Rp. 2.037.698,413 dan pendapatan rata rata sebesar Rp. 1.722.184,393.
2. Didaerah penelitian usaha pembibitan tanaman pepaya mendapat R/C sebanyak 6,45 sehingga  $R/C > 1$  dan B/C sebanyak 5,45 sehingga  $B/C > 1$  maka usaha pembibitan tanaman pepaya dapat dikatakan layak untuk dijalankan atau diusahakan.
3. Strategi pengembangan yang harus dilakukan adalah strategi SO (*Strength - Opportunities*), yaitu :
  - a) Memanfaatkan pengalaman petani dalam berusaha tani bibit dalam mempromosikan atau memasarkan bibit tanaman pepaya dengan menggunakan market digital. Dengan adanya market digital petani akan semakin dapat mempermudah menjual usaha pembibitan nya serta meningkatkan pendapatan usaha pembibitan tersebut.
  - b) Memanfaatkan kemudahan memperoleh benih atau bahan utama sehingga petani mampu dengan mudah memasarkan bibit karena adanya akses pasar yang transparan. Dengan adanya akses pasar yang transparan petani tidak perlu bingung dalam memasarkan bibit nya dan konsumen yang akan datang sendiri membeli bibit tersebut.

## **Saran**

1. Kepada petani pembibitan tanaman pepaya agar tetap memproduksi bibit pepaya, membuat labeling serta pengiklanan agar dapat meningkatkan promosi dan pemasaran bibit pepaya, terus mengembangkan penggunaan teknologi, dan juga membuat sebuah lembaga (kelompok tani pembibitan) agar dengan mudah melakukan pelatihan pelatihan yang dapat meningkatkan manajemen usaha petani pembibitan pepaya.
2. Kepada penyuluh pertanian agar memberikan materi atau pelatihan kepada petani pembibitan agar mereka dapat meningkatkan pendapatan mereka serta mengembangkan usahanya menjadi lebih baik lagi.
3. Kepada pemerintah setempat agar memberikan bantuan berupa permodalan dan informasi kepada pelaku usaha pembibitan tanaman pepaya agar dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih besar lagi dengan bantuan teknologi.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Adetiyah, E., 2018. Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usaha Rumah Jamur Kisaran (Skripsi). Medan : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Aditiya, F., 2017. Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Usahatani Ubikayu (*Manihot esculenta Crantz*) Di Desa Firdaus Kecamatan Sei Rampah Kabupaten Serdang Berdagai (Skripsi). Medan : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Asrianti, E., 2013. Strategi Pengembangan Usaha Pepaya California Pada Mitra Alam Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat (Skripsi). Bogor : Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Chaerningrum, R., 2010. Analisis Usahatani Pepaya California Desa Cikopo Mayak Kecamatan Jasinga Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat (Skripsi). Bogor : Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Farisi, K., 2011. Strategi Pengembangan Usaha Pepaya California Di Gapoktan Lembayung Desa Cikopomayak Kecamatan Jasinga Kabupaten Bogor (Skripsi). Bogor : Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Hasibuan, H., 2018. Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Tanaman Ubi Jalar (*Ipomoea batatas*) Di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan (Skripsi). Medan : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- 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.
- Nuruddin, M., 2013. Strategi Pengembangan Pertanian Pepaya Desa Kemiri Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali. Jurnal Ekonomi Pembangunan. ISSN 2252-6689 Vol. 2, No. 3, Agustus 2013. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
- Pane, F.M., 2017. Strategi Pengembangan Sayuran Hidroponik Kecamatan Patumbak Kabupaten Deli Serdang (Skripsi). Medan : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Putra, F.W., 2018. Strategi Pengembangan Usaha Pertanian Organik Di PT Agatho Organik Agro Cisarua Kabupaten Bogor (Skripsi). Bogor : Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Rangkuti, Freddy. 2014. Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama Kompas Gramedia Building.

- Ratini, R.,Dkk., 2014. Analisis Pendapatan Dan Pemasaran Usaha Tani Pepaya Mini (*Carica papaya L.*) Di Kelurahan Teritip Kecamatan Balikpapan Timur Kota Balikpapan. Jurnal Agrifor. ISSN 1412-6885 Vol. 12, No. 1, Maret 2014. Fakultas Pertanian Universitas Mulawarman.
- Saragih, M.H., 2018. Prospek Pengembangan Usaha Bibit Kelapa Hibrida (*Cocos nucifera L*) Di Desa Sei Kamah I Kecamatan Sei Dadap Kabupaten Asahan (Skripsi). Medan : Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Seftiana, L., 2010. Analisis Kelayakan Usaha Tani Pepaya Di Desa Blendung Kecamatan Purwadadi Kabupaten Subang (Skripsi). Bogor : Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor.
- Sugiyanto., 2015. Analisis Usahatani Pepaya Varietas *California* Di Desa Bakalan Kecamatan Kapas Kabupaten Bojonegoro. Jurnal Agribisnis Dan Pertanian Berkelanjutan. ISSN 2477-6963 Vol. 1, No. 2. Fakultas Pertanian Universitas Bojonegoro.
- Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif. Alfabeta: Jakarta.

<b>Lampiran 1. Identitas Petani Usaha Pembibitan Pepaya Dan Jumlah Produksi</b>								
<b>No</b>	<b>Nama Petani</b>	<b>Usia (tahun)</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Pengalaman (tahun)</b>	<b>Pendidikan</b>	<b>Pekerjaan</b>	<b>Jumlah Tanggungan</b>	<b>Produksi (benih) /Bulan</b>
1	Karisman	53	Laki-Laki	13	SMA	Wirausaha	5 Orang	1500
2	Jumiadi	48	Laki-Laki	18	SD	Wirausaha	5 Orang	1200
3	Jamla	39	Perempuan	2	SD	Wirausaha	3 Orang	1000
4	Rusli	50	Laki-Laki	17	SMP	Wirausaha	5 Orang	1200
5	Mintri	37	Perempuan	3	SMK	Wirausaha	3 Orang	500
6	Susi	42	Perempuan	1	SMP	Wirausaha	3 Orang	500
7	Sulami	55	Perempuan	3	SD	Wirausaha	2 Orang	1500
8	Sudar	36	Laki-Laki	5	SMK	Wirausaha	5 Orang	1000
9	Eka	32	Perempuan	5	SMP	Wirausaha	3 Orang	500
10	Kamiludn	35	Perempuan	3	SMA	Wirausaha	3 Orang	1000
11	Mulyani	54	Perempuan	4	SD	Wirausaha	2 Orang	1000
12	Wagirun	52	Laki-Laki	13	SMA	Wirausaha	5 Orang	1500
13	Wagiyo	58	Laki-Laki	20	SD	Wirausaha	3 Orang	500
14	Watini	50	Perempuan	20	SD	Wirausaha	6 Orang	500
15	Edi	40	Laki-Laki	14	SMA	Wirausaha	3 Orang	600
16	Karmin	59	Laki-Laki	6	SD	Karyawan	4 Orang	500
<b>Jumlah</b>								<b>14500</b>
<i>Sumber : Data Primer Diolah 2018</i>								

<b>Lampiran 2. Sarana Produksi Pertanian</b>									
<b>No Sampel</b>	<b>Tanah</b>	<b>Abu</b>	<b>Dolomit</b>	<b>Npk</b>	<b>Benih</b>	<b>Slasiban</b>	<b>Tali Plastik</b>	<b>Kerdus</b>	<b>Plastik</b>
1	20000	20000	2200	9000	500000	10000	6000	20000	27000
2	10000	5000	960	9000	540000	10000	8000	15000	18000
3	10000	5000	-	9000	30000	10000	6000	12500	18000
4	10000	5000	2200	9000	300000	11000	6000	15000	18000
5	10000	5000	-	4500	15000	10000	6000	7500	9000
6	10000	5000	240	4500	15000	10000	6000	7500	9000
7	20000	20000	2200	9000	30000	10000	6000	20000	27000
8	20000	20000	2200	9000	250000	10000	6000	12500	18000
9	10000	5000	480	4500	15000	10000	6000	15000	9000
10	10000	10000	480	9000	30000	10000	6000	12500	18000
11	10000	10000	480	9000	30000	10000	6000	12500	18000
12	20000	20000	2200	9000	250000	10000	6000	20000	27000
13	10000	5000	480	4500	15000	10000	6000	7500	9000
14	10000	5000	480	4500	125000	10000	6000	7500	9000
15	10000	10000	480	9000	150000	10000	6000	7500	9000
16	10000	10000	480	4500	360000	10000	6000	7500	9000
<b>Biaya Rata Rata</b>	<b>12500</b>	<b>10000</b>	<b>1111.428571</b>	<b>7312.5</b>	<b>165937.5</b>	<b>10062.5</b>	<b>6125</b>	<b>12500</b>	<b>15750</b>
<b>Biaya Total</b>								<b>241298.9286</b>	
<i>Data Primer Diolah 2019</i>									

<b>Lampiran 3. Biaya Peralatan</b>								
<b>Besi</b>					<b>Bambu</b>			
<b>No Sampel</b>	<b>Harga Awal</b>	<b>Harga Akhir</b>	<b>Umur Ekonomis(Bln)</b>	<b>Biaya Penyusutan</b>	<b>Harga Awal</b>	<b>Harga Akhir</b>	<b>Umur Ekonomis(Bln)</b>	<b>Biaya Penyusutan</b>
1	176000	17600	36	4400	-	-	-	-
2	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
3	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
4	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
5	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
6	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
7	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
8	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
9	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
10	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
11	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
12	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
13	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
14	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
15	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
16	-	-	-	-	10000	1000	5	1800
<b>Jumlah</b>				<b>4400</b>				<b>27000</b>
<b>Rata-rata</b>				<b>4400</b>				<b>1800</b>
<i>Data Primer Diolah 2019</i>								

Mulsa				Plastik Penutup				Selang			
Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan	Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan	Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan
14000	1400	3	4200	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	125000	12500	36	3125
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
-	-	-	-	5000	500	3	1500	-	-	-	-
			<b>4200</b>				<b>24000</b>				<b>3125</b>
			<b>4200</b>				<b>1500</b>				<b>3125</b>

	Kain				Ember			
No Sampel	Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan	Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan
1	170000	17000	36	4250	120000	12000	36	3000
2	90000	9000	36	2250	120000	12000	36	3000
3	90000	9000	36	2250	120000	12000	36	3000
4	90000	9000	36	2250	120000	12000	36	3000
5	90000	9000	36	2250	60000	6000	36	1500
6	90000	9000	36	2250	60000	6000	36	1500
7	-	-	-	-	120000	12000	36	3000
8	170000	17000	36	4250	120000	12000	36	3000
9	90000	9000	36	2250	60000	6000	36	1500
10	90000	9000	36	2250	120000	12000	36	3000
11	90000	9000	36	2250	120000	12000	36	3000
12	90000	9000	36	2250	120000	12000	36	3000
13	90000	9000	36	2250	60000	6000	36	1500
14	90000	9000	36	2250	60000	6000	36	1500
15	90000	9000	36	2250	60000	6000	36	1500
16	90000	9000	36	2250	60000	6000	36	1500
<b>Jumlah</b>				<b>37750</b>				<b>37500</b>
<b>Rata-rata</b>				<b>2516,66</b>				<b>2343,75</b>

Gembor				Kereta sorong				Goni			
Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan	Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan	Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan
27000	2700	24	1012,5	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
50000	5000	24	1875	450000	45000	60	6750	21000	2100	6	3150
27000	2700	24	1012,5	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
50000	5000	24	1875	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
18000	1800	24	675	450000	45000	60	6750	-	-	-	-
			<b>13875</b>				<b>108000</b>				<b>3150</b>
			<b>867,18</b>				<b>6750</b>				<b>3150</b>

	Drum				Paranet			
No Sampel	Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan	Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan
1	180000	18000	36	4500	15000	1500	24	562,5
2	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
3	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
4	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
5	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
6	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
7	180000	18000	36	4500	15000	1500	24	562,5
8	180000	18000	36	4500	15000	1500	24	562,5
9	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
10	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
11	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
12	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
13	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
14	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
15	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
16	-	-	-	-	15000	1500	24	562,5
<b>Jumlah</b>				<b>13500</b>				<b>9000</b>
<b>Rata-rata</b>				<b>4500</b>				<b>562,5</b>
<i>Data Primer Diolah 2019</i>								

Ayakan				Cangkul			
Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan	Harga Awal	Harga Akhir	Umur Ekonomis(Bln)	Biaya Penyusutan
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
20000	2000	36	500	70000	7000	36	1750
			<b>8000</b>				<b>28000</b>
			<b>500</b>				<b>1750</b>

<b>Lampiran 4. Biaya Tenaga Kerja</b>				
<b>No</b>	<b>Nama Petani</b>	<b>Produksi</b>	<b>Biaya Tenaga Kerja</b>	<b>Jumlah Biaya</b>
1	Karisman	1500	Rp. 40/Bibit	60000
2	Jumiadi	1200	Rp. 40/Bibit	48000
3	Jamla	1000	Rp. 40/Bibit	40000
4	Rusli	1200	Rp. 40/Bibit	48000
5	Mintri	500	Rp. 40/Bibit	20000
6	Susi	500	Rp. 40/Bibit	20000
7	Sulami	1500	Rp. 40/Bibit	60000
8	Sudar	1000	Rp. 40/Bibit	40000
9	Eka	500	Rp. 40/Bibit	20000
10	Kamiludn	1000	Rp. 40/Bibit	40000
11	Muliyani	1000	Rp. 40/Bibit	40000
12	Wagirun	1500	Rp. 40/Bibit	60000
13	Wagiyo	500	Rp. 40/Bibit	20000
14	Watini	500	Rp. 40/Bibit	20000
15	Edi	600	Rp. 40/Bibit	24000
16	Karmin	500	Rp. 40/Bibit	20000
<b>Total</b>				<b>580000</b>
<b>Rata-rata</b>				<b>36250</b>
<i>Data Primer Diolah 2019</i>				

<b>Lampiran 5. Total Penerimaan Petani Pembibitan Tanaman Pepaya</b>									
<b>Benih Beli Di Toko</b>					<b>Benih Turunan</b>				
<b>No</b>	<b>Nama Petani</b>	<b>Produksi bibit/bulan</b>	<b>Harga Jual/Bibit</b>	<b>Penerimaan/Bulan</b>	<b>No</b>	<b>Nama Petani</b>	<b>Produksi bibit/bulan</b>	<b>Harga Jual/Bibit</b>	<b>Penerimaan/Bulan</b>
1	Karisman	1500	2500	3750000	1	Jamla	1000	2000	2000000
2	Juniadi	1200	2500	3000000	2	Susi	500	2000	1000000
3	Rusli	1200	2500	3000000	3	Sulami	1500	2000	3000000
4	Mintri	500	2500	1250000	4	Eka	500	2000	1000000
5	Sudar	1000	2500	2500000	5	Kamiludn	1000	2000	2000000
6	Wagirun	1500	2500	3750000	6	Mulyani	1000	2000	2000000
7	Watini	500	2500	1250000	7	Wagiyo	500	2000	1000000
8	Edi	600	2500	1500000	<b>Total</b>		<b>6000</b>	<b>12000000</b>	
9	Karmin	500	2500	1250000	<b>Rata-rata</b>		<b>857.1428571</b>	<b>1714285.714</b>	
<b>Total</b>		<b>8500</b>		<b>21250000</b>	<i>Sumber : Data Primer Diolah 2018</i>				
<b>Rata-rata</b>		<b>944.4444444</b>		<b>2361111.111</b>					
<i>Sumber : Data Primer Diolah 2018</i>									

Lampiran 6. Bobot Internal																					
Strategi Internal	Faktor-faktor strategi internal	No Sampel															Bobot		Nilai		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Jumlah		Rata-rata	
Strength (kekuatan)	S1	Letak Usaha Pembibitan Strategis Karena Tidak Jauh Dari Pusat Pasar	3	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	57	3.56	0.135
	S2	Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak (Efisiensi lahan)	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	55	3.43	0.131
	S3	Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman	3	4	2	4	3	2	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	50	3.12	0.119
	S4	Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	55	3.43	0.131
Weakness (kelemahan)	W1	Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman pepaya	2	2	2	2	3	2	2	4	3	3	3	3	3	3	3	43	2.68	0.102	
	W2	Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	54	3.37	0.128	
	W3	Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	58	3.62	0.138	
	W4	Kurangnya pengetahuan petani pembibitan dalam menggunakan market digital	3	3	4	2	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	49	3.06	0.116	
		<b>Total</b>																421		1	

Lampiran 7. Bobot Eksternal																					
Strategi Eksternal	Faktor-faktor strategi eksternal	No Sampel															Bobot		Nilai		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Jumlah		Rata-rata	
Opportunity (Peluang)	P1	Perkembangan market digital meningkatkan promosi dan pemasaran	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	2	2	46	2.88	0.109	
	P2	Usaha tani pepaya dapat dibudidayakan di semua daerah	3	3	3	3	4	3	3	3	4	2	4	4	4	4	3	3	53	3.31	0.126
	P3	Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah pepaya	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	48	3	0.114
	P4	Akses pasar yang transparan	4	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	57	3.56	0.135
Threats (Ancaman)	T1	Tingginya buah pepaya impor yang masuk ke pasar	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	46	2.875	0.109	
	T2	Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	61	3.8125	0.145	
	T3	Perkembangan hama dan penyakit tanaman pepaya	3	3	4	4	4	3	2	3	4	3	3	4	4	3	4	4	55	3.4375	0.131
	T4	Perubahan cuaca yang ekstrim yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	55	3.4375	0.131
		<b>Total</b>																<b>421</b>		<b>1</b>	

Lampiran 8. Rating internal																				
Strategi Internal	Faktor-faktor strategi internal	No Sampel																Peringkat		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Jumlah Nilai	Nilai	
Strength (kekuatan)	S1	Letak Usaha Pembibitan Strategis Karena Tidak Jauh Dari Pusat Pasar	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	56	3.5
	S2	Pemanfaatan lahan yang sedikit namun memiliki produksi banyak (Efisiensi lahan)	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	52	3.3
	S3	Memiliki pengalaman yang sudah mumpuni dalam usaha pembibitan tanaman	3	3	2	4	3	2	3	2	2	2	3	4	4	2	3	3	45	2.8
	S4	Mudahnya memperoleh benih atau bahan utama dalam pembibitan tanaman	4	2	2	3	3	2	3	2	4	3	3	4	3	3	4	4	49	3.1
Weakness (kelemahan)	W1	Kurangnya informasi tentang pembibitan tanaman pepaya	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	52	3.3
	W2	Teknologi yang digunakan dalam pembibitan tanaman masih sederhana	2	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	3	40	2.5
	W3	Tidak adanya perjanjian tertulis dalam melakukan transaksi pembelian bibit	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1	1	1	24	1.5
	W4	Kurangnya pengetahuan petani pembibitan dalam menggunakan market digital	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	47	2.9
		<b>Total</b>																	365	
Data Primer Diolah 2019																				

Lampiran 9. Rating Eksternal		No Sampel																Peringkat	
Strategi Eksternal	Faktor-faktor strategi eksternal	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Jumlah Nilai	Nilai
Opportunity (Peluang)	P1 Perkembangan market digital meningkatkan promosi dan pemasaran	2	2	1	1	1	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	28	1.8
	P2 Usaha tani pepaya dapat dibudidayakan di semua daerah	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	52	3.3
	P3 Peningkatan gaya hidup sehat sehingga meningkatkan permintaan buah pepaya	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	33	2.1
	P4 Akses pasar yang transparan	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	55	3.4
Threats (Ancaman)	T1 Tingginya buah pepaya impor yang masuk ke pasar	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	54	3.4
	T2 Perjanjian pembelian yang batal sehingga menyebabkan kerugian petani	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	19	1.2
	T3 Perkembangan hama dan penyakit tanaman pepaya	1	2	1	1	2	2	3	2	2	2	2	1	1	2	1	1	26	1.6
	T4 Perubahan cuaca yang ekstrim yang dapat menyebabkan berkembangnya hama dan penyakit	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	27
<b>Total</b>																	<b>294</b>		
<i>Data Primer Diolah 2019</i>																			

**Lampiran 10. Kuisisioner Penelitian**

**KUISISIONER**  
**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN TANAMAN PEPAYA**  
**(*Carica papaya*) (DI 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 : Agung Rifandy

NPM : 1504300218

Jurusan : Agribisnis/Fakultas Pertanian

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

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

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

## Kuesioner Penelitian

### A. Karakteristik Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan :

Pekerjaan :

Jumlah Tanggungan :

### B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap kesediaan bapak/ibu untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan member tanda (√) pada kolom yang tersedia.
3. Keterangan pilihan :  
SS : Sangat Setuju (4)  
S : Setuju (3)  
TS : Tidak Setuju (2)  
STS : Sangat Tidak Setuju (1)
4. Terima kasih banyak untuk waktu yang telah bapak/ibu berikan sehingga informasi yang bapak/ibu berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini.

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

Jawab :

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

Jawab :

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

Jawab :

4. Jenis bibit pepaya apakah yang anda gunakan ?

Jawab :

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

Jawab :

6. Berapakah produksi pembibitan pepaya dalam sehari ?

Jawab :

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

Jawab :

8. Bahan-bahan apa saja yang bapak/ibu gunakan dalam membuat usaha pembibitan tanaman papaya dan berapa harga alat yang digunakan dalam usaha ini ?

Jawab :

NO	Bahan	Jumlah Bahan	Biaya

9. Alat-alat apa saja yang bapak/ibu gunakan dalam membuat usaha pembibitan tanaman pepaya ini dan berapa harga alat yang digunakan dalam usaha ini ?

Jawab :

No	Alat	Jumlah Alat	Biaya	Masa Pakai

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

Jawab :

11. Berapakah luas lahan yang digunakan dalam usaha pembibitan tanaman pepaya ?

Jawab :

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

Jawab :

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

Jawab :

14. Apa saja kendala bapak/ibu dalam usaha pembibitan tanaman pepaya ?

Jawab :

15. Adakah bantuan dari pemerintah ataupun kelompok tani dalam usaha pembibitan tanaman pepaya ?

Jawab :

16. Bagaimana proses usaha pembibitan tanaman pepaya ?

Jawab :

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

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

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

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

Pemberian nilai rating terhadap faktor internal dan eksternal usaha pembibitan pepaya

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

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

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

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

Ancaman	1	2	3	4
a. Tingginya buah papaya impor masuk ke pasar				
b. Perjanjian pembelian yang gagal				
c. Perkembangan hama dan penyakit tanaman				
d. Perubahan cuaca ekstrim				