

**ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI  
PENGEMBANGAN TANAMAN UBI JALAR (*Ipomoea Batatas*)  
(STUDI KASUS: DESA HESA PERLOMPONGAN  
KECAMATAN AIR BATU KABUPATEN ASAHAN)**

**SKRIPSI**

Oleh:

**HERMANSYAH HASIBUAN  
NPM : 1304300053  
PROGRAM STUDI : AGRIBISNIS**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2018**


ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN  
TANAMAN UBI JALAR (*Ipomoea Batatas*)  
(STUDI KASUS: DESA HESA PERLOMPONGAN  
KECAMATAN AIR BATU KABUPATEN ASAHAN)


SKRIPSI

Oleh :  
HERMANSYAH HASIBUAN  
NPM: 1304300053  
Program Studi: AGRIBISNIS

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

Komisi Pembimbing

  
Sasmita Siregar S.P. M.Si  
Ketua

  
Akbar Habib S.P. M.P  
Anggota

Disahkan Oleh :  
Dekan



Tanggal Lulus : 26 maret 2018

## PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Hermansyah Hasibuan  
NPM : 1304300053  
Judul Skripsi : "ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN TANAMAN UBI JALAR (STUDI KASUS : DESA HESA PERLOMPONGAN KECAMATAN AIR BATU KABUPATEN ASAHAN)"

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programing yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

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

Medan, Mei 2018  
Yang menyatakan



HERMANSYAH HASIBUAN

## RINGKASAN

**HERMANSYAH HASIBUAN** (NPM:1304300053) dengan judul skripsi “**ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN TANAMAN UBI JALAR (*Ipomoea Batatas*)**”. Dengan studi kasus : Desa Hesa Perlompongan, Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan. Penelitian ini di bimbing oleh Ibu Sasmita siregar S.P. M,Si., selaku ketua komisi pembimbing dan Bapak Akbar Habib S.P. M.P., selaku anggota komisi pembimbing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usahatani ubi jalar di Asahan dan untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan usahatani ubi jalar. Metode penentuan daerah penelitian ditentukan secara purposive (Senagaja). Metode pengambilan sampel dilakukan dengan sampling jenuh yaitu teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 30 orang. Istilah lain sampel jenuh adalah sensus, dimana semua anggota populasi dijadikan sampel. Sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah petani yang membudidayakan ubi jalar sebanyak 20 petani. Untuk melihat kelayakan usahatani ubi jalar digunakan R/C dan B/C Ratio. Untuk membuat strategi pengembangan ubi jalar dengan menggunakan analisis SWOT.

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dalam budidaya ubi jalar produksi rata – rata 22.342 kg, dengan harga Rp. 3000/kg, mendapat penerimaan sebesar Rp. 67.026.000 dengan rata rata biaya produksi sebesar Rp. 28.459.000 dan dapat dihitung pendapatannya sebesar Rp. 38.566.533 dengan rata rata luas lahan 2 rante untuk 1 kali musim tanam atau per 3 bulan. Di daerah penelitian budidaya ubi jalar mendapat R/C sebesar 2,35 sehingga  $R/C\ 2,35 > 1$  dan B/C sebesar 1,35 sehingga  $B/C\ 1,35 > 1$  maka usahatani ubi jalar di daerah penelitian layak untuk diusahakan.

Dari hasil penelitian menunjukkan bagaimana usahatani ubi jalar ini berada pada daerah 1 (Strategi *Agresif*). Situasi pada daerah 1 ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Dengan ini membutuhkan strategi SO yaitu memenuhi permintaan ubi jalar yang tinggi dengan meningkatkan produksi, memanfaatkan pengalaman petani dalam budidaya ubi jalar, memanfaatkan tenaga kerja yang ada untuk memproduksi produk olahan ubi jalar, serta memanfaatkan sarana transportasi yang baik untuk memasarkan hasil ubi jalar keluar daerah.

## RIWAYAT HIDUP

**HERMANSYAH HASIBUAN** dilahirkan di Desa Batu Anam, 31 Juli 1994. Anak kedua dari dua bersaudara dari ayahanda **SAHRUL HASIBUAN** dan ibunda **SUPARTIK**. Dengan alamat AFD II Air Hitam, Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan, Provinsi Sumatera Utara.

Jenjang pendidikan yang telah ditempuh penulis :

1. SD N 014667 Danau Sijabut Gardu
2. SMP N 1 Air Batu
3. SMA N 1 Air Batu
4. Pada tahun 2013 diterima di Fakultas Pertanian Universitas Muhammdiyah Sumatera Utara.
5. Tahun 2013 mengikuti Masa Orientasi Studi dan Pengenalan Kampus (OSPEK) dan Masa Ta'aruf (MASTA) Fakultas Pertanian Universitas Muhammdiyah Sumatera Utara.
6. Tahun 2016 melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) Di PTPN IV Unit Kebun Bandar Pasir Mandoge pada bulan januari sampai februari.
7. Melaksanakan penelitian skripsi dengan judul skripsi **ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN TANAMAN UBI JALAR (*Ipomoea batatas*)**. Dengan studi kasus : Desa Hesa Perlompongan, Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan.

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

Puji syukur penulis ucapkan Kehadirat Allah Subhanahu Wa ta'ala, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi. Serta tidak lupa shalawat dan salam kepada nabi besar Muhammad Salallahu'Alaihi Wasallam.

Adapun judul Skripsi ini adalah **“ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN TANAMAN UBI JALAR SEBAGA (*Ipomoea Batatas*) (Study Kasus : Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan)**

Selama penulisan skripsi ini, penulis banyak menerima bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Teristimewa orang tua ayahanda Sahrul Hasibuan dan ibunda Supartik yang telah mengasuh dan membesarkan penulis dengan rasa cinta dan kasih sayang dan selalu memberikan motivasi baik moril maupun spiritual.
2. Ibu Sasmita Siregar, S.P , M.Si, selaku ketua komisi pembimbing.
3. Bapak Akbar Habib, S.P , M.P, sebagai anggota komisi pembimbing.
4. Ibu Ir. Asritanarni Munar, M.P., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P , M.Si., selaku wakil Dekan 1 Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Muhammad Thamrin, S.P, M.Si., selaku wakil Dekan III Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Seluruh Staf pengajar dan karyawan di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

8. Kepada Teman-teman saya yaitu Muhammad Ahyar Siregar, Ahmad Munir, Akhmad Riski Hasibuan, Ahmad Syahril, Satria Harun, Lahuddin Nasution, Ilham Kamaluddin, Roy Chartin Samosir, Rizky Angga, Ahmad Faika Siregar, Abdul Rahman, dan teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan bantuan dan semangat kepada penulis, khususnya kepada agribisnis 1.

Akhirnya hanya kepada Allah semua ini diserahkan. Keberhasilan seseorang tidak akan berarti tanpa adanya proses dari kesalahan yang dibuatnya, karena manusia adalah tempatnya salah dan semua kebaikan merupakan anugrah dari Allah SWT. Semoga masi ada kesempatan penulis untuk membalas kebaikan dari semua pihak yang telah membantu dan semoga amal baik mereka diterima oleh Allah SWT. Amin.

Medan, Desember 2017

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN.....	i
RIWAYAT HIDUP.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang.....	1
Perumusan Masalah.....	7
Tujuan Penelitian.....	7
Kegunaan Penelitian.....	7
TINJAUAN PUSTAKA.....	9
Tinjauan Agronomi.....	9
Biaya Produksi.....	11
Kelayakan Usaha.....	12
Analisis SWOT.....	13
Matriks Faktor Strategi Internal.....	13
Matriks Faktor Strategi Eksternal.....	14
Matriks Swot.....	18
Kerangka Pemikiran.....	19
Skema Kerangka Pemikiran.....	21
Penelitian Terdahulu.....	22
METODE PENELITIAN.....	25
Metode Penelitian.....	25
Metode Penentuan Lokasi.....	25
Metode Penarikan Sampel.....	25
Metode Pengumpulan Data.....	27
Metode Analisis Data.....	27
Definisi Operasional dan Batasan Operasional.....	30



<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>32</b>
Letak Dan Luas Daerah.....	32
Keadaan Penduduk.....	32
Sarana Dan Prasarana Umum.....	37
Karakteristik Sampel.....	38
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>41</b>
Biaya Tetap Pada Usahatani Ubi Jalar.....	41
Biaya Variabel Usahatani Ubi Jalar.....	41
Biaya Produksi, Penerimaan dan Keuntungan.....	43
Kelayakan Usahatani Ubi Jalar.....	44
Analisi SWOT.....	46
<b>KESIMPILAN DAN SARAN.....</b>	<b>56</b>
Kesimpulan.....	56
Saran.....	56
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>58</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Hasil Perhitungan Location Quotient Komoditi Tanaman Pangan Sumatera Utara 2010 – 2014.....	4
2.	Luas Tanam dan Luas Panen Ubi Jalar Menurut Kecamatan (Ha) 2015.....	26
3.	Distribusi Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin....	33
4.	Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan.....	34
5.	Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Umur.....	35
6.	Distribusi Penduduk Menurut Agama.....	35
7.	Distribusi penduduk Menurut Mata Pencaharian.....	36
8.	Distribusi Penggunaan Tanah.....	37
9.	Jumlah Sarana dan Prasarana.....	38
10.	Karakteristik Petani Sampel.....	39
11.	Rata – rata Biaya Tetap Usahatani.....	41
12.	Rata – rata Biaya Variabel Usaha Tani.....	42
13.	Penerimaan dan Keuntungan.....	44
14.	Hasil Akhir Dari Analisis IFAS.....	50
15.	Hasil Akhir Dari Analisis EFAS.....	50
16.	Matriks SWOT.....	53

## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Grafik Nilai LQ Tanaman Pangan .....	5
2.	Grafik Perkembangan Nilai LQ Tanaman Pangan.....	5
3.	Diagram Analisis SWOT .....	16
4.	Bagan Kerangka Pemikiran.....	21

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Nomor</b>	<b>Judul</b>	<b>Halaman</b>
1.	Nilai Total Produksi.....	62
2.	Biaya Tetap(Penyusutan Peralatan).....	63
3.	Biaya Tidak Tetap.....	64
4.	Faktor Internal (Kekuatan).....	65
5.	Faktor Internal (Kelemahan).....	66
6.	Faktor Eksternal (Peluang).....	67
7.	Faktor Eksternal (Ancaman).....	68

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Setiap tahun di Indonesia pertumbuhan penduduk semakin pesat. Tingginya jumlah penduduk memunculkan berbagai permasalahan. Permasalahan kompleks mulai muncul seperti kemiskinan, pendidikan, kriminalitas, lahan pekerjaan, tempat tinggal, serta ketersediaan pangan. Masalah mengenai ketersediaan pangan saat ini menjadi hal yang cukup rumit walaupun saat ini banyak teknologi modern yang muncul.

Setiap tahun Indonesia bergelut dengan persoalan pangan karena sangat tergantung dengan beras. Padahal sumber pangan di negeri ini sangat banyak, salah satunya ubi jalar. Ubi jalar merupakan salah satu tanaman rambat yang memiliki umbi di akarnya dan dapat diambil manfaatnya sebagai pengganti makanan pokok. Masyarakat lokal mengkonsumsi umbi-umbian ini sebagai makanan pengganti nasi karena memiliki kandungan karbohidrat yang tinggi yaitu 20.1 gram per 100 gram atau setara dengan energi 86 kcal.

Diversifikasi pangan pokok di Indonesia harus dikembangkan agar tidak menimbulkan ketergantungan hanya pada satu bahan makan pokok saja seperti halnya beras. Pasalnya jika seluruh masyarakat Indonesia hanya menggantungkan pangan pokok mereka pada beras maka keberlanjutan makanan lokal akan tergerus dan makin dilupakan. Hal itu menyebabkan tingkat konsumsi beras yang tinggi tanpa disertai dengan produksi dalam negeri yang memadai. (kedaulatan Pangan, 2013)

Pangan merupakan kebutuhan manusia yang paling azasi, sehingga persediaan pangan masyarakat harus selalu terjamin. Manusia dengan segala kemampuannya selalu berusaha untuk mencukupi berbagai kebutuhannya dengan berbagai cara. Dalam perkembangan peradaban masyarakat untuk memenuhi kualitas hidup yang maju, mandiri, dalam suasana tenang serta sejahtera dalam lahir batin, semakin dituntut penyediaan pangan yang cukup, berkualitas, aman, dan merata. Oleh karena itu, kecukupan pangan bagi suatu bangsa merupakan hal yang sangat strategis untuk mewujudkan pembangunan sumber daya manusia yang sehat, aktif, dan produktif ( Badan Ketahanan Pangan, 2010).

*Image* atau citra bahwa pangan hanya disimbolkan dengan beras semata adalah merupakan inti permasalahannya. Semua orang seperti didorong makan nasi. Padahal masih banyak sumber pangan lain yang dapat di manfaatkan untuk mengganti ataupun melengkapi konsumsi beras ini. Ada singkong, ubi jalar, sagu, jagung, suweg, gembili, kentang, ganyong dan masih banyak bahan alternatif lainnya yang nilai gizinya tidak kalah, bahkan memiliki kelebihan dibandingkan beras (Agustina F., 2008 ).

Harga beras yang semakin mahal belakangan ini perlu dicarikan solusi dengan memanfaatkan pangan lokal. Ubi jalar sangat potensial dikembangkan melalui program diversifikasi konsumsi pangan guna mengurangi ketergantungan pada beras dan tepung terigu. Di negara-negara maju, makanan yang berasal dari Amerika Tengah dijadikan makanan mewah. Produk olahan ubi jalar bagi masyarakat Jepang kedudukannya setara dengan *pizza* dan *hamburger*. Di Amerika Serikat pada perayaan hari besar, seperti Natal dan *Thanksgiving Day*, masyarakat lazim membuat makanan eksklusif berbasis ubi jalar seperti cake,

Muffin, nastar, salad, dan es krim. Perkebunan ubi jalar pun banyak ditemukan disana untuk memasok bahan baku tepung, makanan ringan seperti *french fries* ala kentang goreng, industri gula cair (fruktosa) dan alkohol serta pakan ternak.

Tanaman ubi jalar merupakan komoditas pangan penting di Indonesia. Tanaman ini diusahakan petani mulai dari daerah dataran rendah sampai dataran tinggi. Sentra produksi ubi jalar di Indonesia adalah provinsi Sumatera Utara selain of Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Papua.

Provinsi Sumatera Utara merupakan daerah yang memiliki potensi pertanian cukup besar dan sebagai lumbung pangan di wilayah Sumatera Bagian Barat. Hal ini dikarenakan agroklimat, sumberdaya alam dan budaya serta masyarakatnya sebagian besar bekerja di sektor pertanian khususnya tanaman pangan. Disamping letak geografisnya yang sangat strategis, Provinsi Sumatera Utara menjadi salah satu potensi lokasi pemasaran produk-produk hasil pertanian. Potensi pertanian pangan yang dimiliki Provinsi Sumatera Utara yang cukup besar sudah seharusnya dikelola dengan baik dan pada akhirnya menghasilkan *output* yang maksimal.

Berbicara mengenai potensi tanaman ubi jalar di Sumatera Utara, Habib (2015) dalam penelitiannya yang berjudul “Identifikasi Potensi Investasi Komoditi Potensial Subsektor Tanaman Pangan Di Sumatera Utara” mengidentifikasi tanaman pangan apa yang potensial dikembangkan di Sumatera Utara melalui metode *Location Quotient*, yaitu metode yang membagi data produksi tanaman pangan di Sumatera Utara dengan data produksi nasional. Jika nilai  $LQ > 1$  maka komoditi tersebut dinyatakan unggulan. Dari hasil olahan tersebut maka dapat diperoleh hasil sebagai berikut :

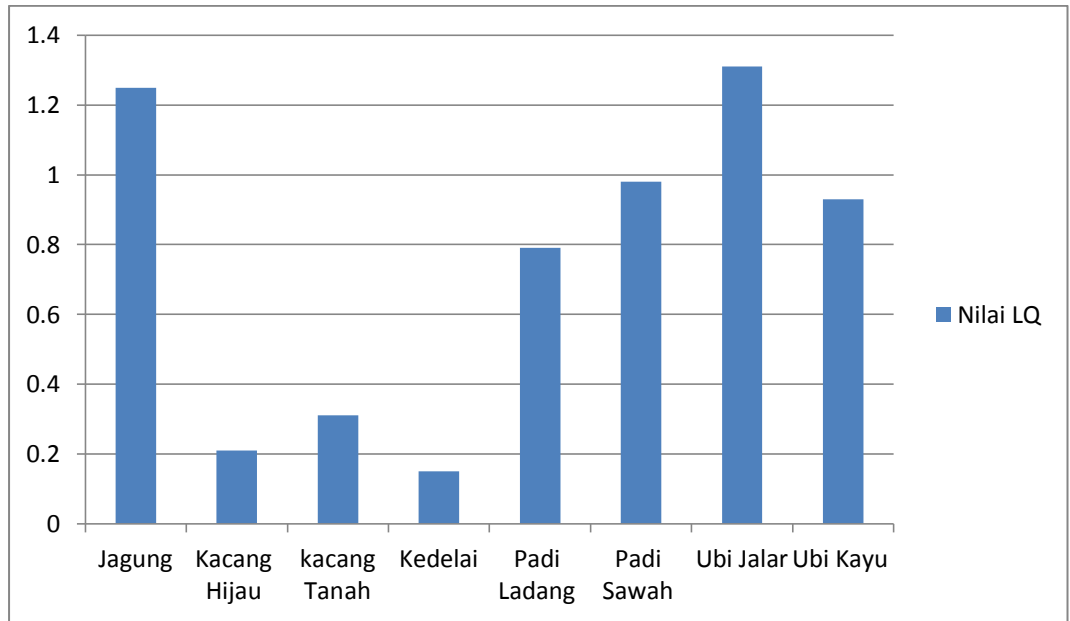
**Tabel 1. Hasil Perhitungan Location Quention Komoditi Tanaman Pangan Provinsi Sumatra Utara Tahun 2010 – 2014**

No	Komoditi	Nilai LQ					Rata – Rata
		2010	2011	2012	2013	2014	
1	Jagung	1,40	1,32	1,26	1,15	1,13	1,25
2	Kacang Hijau	0,21	0,17	0,24	0,21	0,22	0,21
3	Kacang Tanah	0,39	0,28	0,31	0,29	0,28	0,31
4	Kedelai	0,19	0,24	0,12	0,07	0,11	0,15
5	Padi Ladang	0,86	0,93	0,77	0,72	0,70	0,79
6	Padi Sawah	1,01	0,99	0,99	0,95	0,96	0,98
7	Ubi Jalar	1,62	1,56	1,36	0,88	1,14	1,31
8	Ubi Kayu	0,70	0,82	0,88	1,14	1,09	0,93

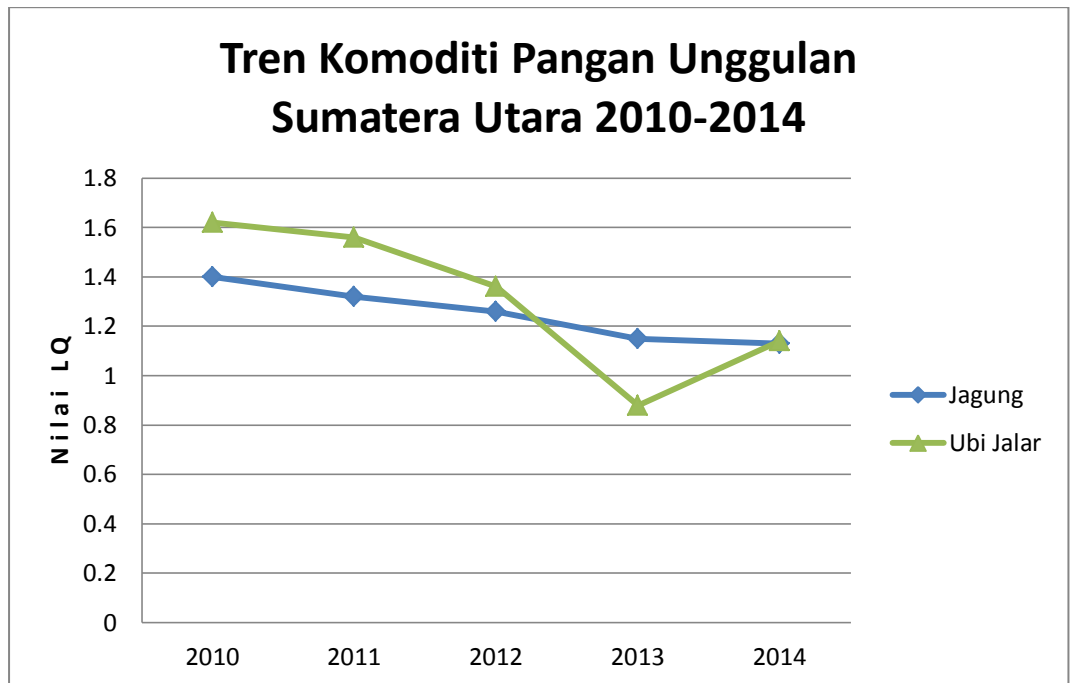
Sumber : Habib, 2015

Berdasarkan tabel dari hasil perhitungan *Location Quetient* untuk pengelompokan tanaman pangan diantara beberapa jenis tanaman pangan nilai LQ > 1 dijumpai pada tanaman Jagung dan ubi jalar. Berikut grafik nilai *Location Quetient* untuk komoditi tanaman pangan kurun waktu 2010 – 2014.





**Gambar 1. Grafik Nilai LQ Tanaman Pangan**



**Gambar 2. Grafik perkembangan nilai LQ Komoditi Tanaman Pangan**

Dari data yang diolah, ubi jalar memperoleh nilai rata – rata LQ tertinggi yakni 1,31 mengungguli komoditi jagung yang memperoleh nilai rata – rata LQ sebesar 1,25. Namun jika melihat tren yang tersaji pada gambar 2, terlihat bahwa jagung merupakan komoditi unggulan Sumatera Utara yang memiliki nilai lebih besar dari satu (berdasarkan perhitungan LQ) pada tiap tahun pengamatan, dan jagung memiliki tren paling stabil selama kurun waktu 2010 sampai tahun 2014 dibandingkan ubi jalar yang sempat merosot produksinya di tahun 2013.

Berdasarkan hasil tersebut dapat secara jelas terlihat bahwa ubi jalar merupakan tanaman yang berpotensi untuk dikembangkan sebagai tanaman unggulan Sumatera Utara setelah tanaman jagung. Peningkatan permintaan terhadap makanan fungsional yang kini menjadi fenomena global dapat membuka peluang bisnis pangan nutrasetikal berbasis ubi jalar jika didukung teknologi dan promosi yang tepat untuk mengontrol tingkat preferensinya.

Pengembangan produk olahan ubi jalar ke arah pangan nutrasetikal memiliki alasan yang kuat. Selain produktivitasnya cukup tinggi dibandingkan dengan tanaman padi, ubi jalar mengandung zat gizi yang berpengaruh positif bagi kesehatan karena mengandung serat makanan dan vitamin antioksidan yang handal untuk mencegah stres oksidatif (Walpole, R. E. 1992).

Program diversifikasi pangan berbasis ubi jalar diharapkan dapat memperluas penggunaannya di tengah masyarakat Sumatera Utara, baik sebagai bahan mentah (dalam bentuk umbi segar untuk kebutuhan langsung), produk setengah jadi (tepung ubi jalar dan serpihan ubi jalar) atau produk akhir berupa pangan olahan seperti mie ubi jalar, bakpao ubi jalar dan saus ubi jalar.

Keberadaan ubi jalar sebagai tanaman potensial sebenarnya masih belum terlalu disadari oleh masyarakat Sumatera Utara. Padahal jika dikembangkan secara maksimal, tidak menutup kemungkinan komoditi ini mampu menjadi tanaman primadona di Sumatera Utara. Keberadaannya diharapkan mampu meningkatkan perekonomian petani sekaligus menjadi komoditi pendukung program diversifikasi pangan di Sumatera Utara. Untuk itu penelitian mengenai analisis finansial untuk mengkaji kegiatan usahatani ubi jalar dan strategi pengembangan komoditi ini perlu dilakukan secara mendalam.

## **1.2 Perumusan masalah**

1. Bagaimana pendapatan dan kelayakan usahatani ubi jalar di daerah penelitian?
2. Bagaimana strategi pengembangan usahatani ubi jalar di daerah penelitian?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menganalisis bagaimana kelayakan usahatani ubi jalar di Asahan.
2. Untuk menganalisis bagaimana strategi pengembangan usahatani ubi jalar di Asahan.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian ini adalah

1. Sebagai bahan informasi bagi petani ubi jalar dalam mengembangkan usaha ubi jalar di daerah penelitian.
2. Sebagai informasi bagi pemerintah dalam menyusun rencana pembangunan yang berkaitan dengan penelitian tentang usaha ubi jalar

3. Sebagai bahan referensi bagi mahasiswa/i selanjutnya dalam membahas tentang ubi jalar

## TINJAUAN PUSTAKA

### Tinjauan Agronomi

Pangan pokok adalah pangan yang muncul dalam menu sehari-hari, mengambil porsi terbesar dalam hidangan dan merupakan sumber energi terbesar. Sedangkan pangan pokok utama ialah pangan pokok yang dikonsumsi oleh sebagian besar penduduk serta dalam situasi normal tidak dapat diganti oleh jenis komoditas lain (Khumaidi, 1997).

Ubi jalar merupakan tanaman ubi-ubian yang termasuk pada tanaman semusim (berumur pendek) serta tumbuh menjalar pada permukaan tanah dengan panjang tanaman dapat mencapai 3 meter, tergantung pada varietasnya. Ubi jalar merupakan salah satu tanaman palawija yang termasuk ke dalam familia Convolvulaceae (wikipedia 2011), secara sistematika (taksonomi) tumbuhan ubi jalar diklasifikasikan sebagai berikut:

Divisio : Magnoliophyta  
Kelas : Magnoliopsida  
Ordo : Solanales  
Familia : Convolvulaceae  
Genus : Ipomoea  
Species : Ipomoea batatas (L)

Ubi jalar sebagai bahan baku pada pembuatan tepung mempunyai keragaman jenis yang cukup banyak terdiri dari jenis-jenis lokal dan beberapa varietas unggul. Jenis-jenis ubi jalar tersebut mempunyai perbedaan yaitu pada

bentuk, ukuran, warna daging umbi, warna kulit, daya simpan, komposisi kimia, sifat pengolahan dan umur panen (Antarlina, 1998).

Menurut Juanda dan Cahyono (2004), ubi jalar dibedakan menjadi beberapa golongan sebagai berikut.

1. Ubi jalar putih, yakni jenis ubi jalar yang memiliki daging umbi berwarna putih.
2. Ubi jalar kuning, yakni jenis ubi jalar yang memiliki daging umbi berwarna kuning, kuning muda atau putih kekuning-kuningan.
3. Ubi jalar orange, yakni jenis ubi jalar yang memiliki daging umbi berwarna orange.
4. Ubi jalar jingga, yakni jenis ubi jalar yang memiliki daging umbi berwarna jingga muda.
5. Ubi jalar ungu, yakni jenis ubi jalar yang memiliki daging umbi berwarna ungu hingga ungu muda.

Pola konsumsi masyarakat ditentukan oleh beberapa faktor, seperti kondisi geografi, agama, tingkat sosial ekonomi, pengetahuan akan pangan dan gizi, serta ketersediaan pangan. Menurut Kamus Istilah Ketahanan Pangan, pola konsumsi didefinisikan sebagai susunan makanan yang mencakup jenis dan jumlah bahan makanan rata-rata per orang per hari yang umum dimakan/dikonsumsi penduduk dalam waktu tertentu. Secara khusus, pola konsumsi menunjukkan bagaimana makanan dikonsumsi, termasuk jumlah, jenis, keragaman dan frekuensi konsumsinya.

## **Biaya Produksi**

Menurut Soekartawi (1995) biaya dalam usahatani biasanya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya tetap ini biasanya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya, dan terus digunakan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh. Contoh biaya tetap antara lain sewa tanah, pajak, alat pertanian, dan lain-lain.

Rumus yang dipakai adalah :

$$\text{TC} = \text{FC} + \text{VC}$$

Dimana :

TC = Total Cost (Total Biaya)

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

Penerimaan

Menurut Soedarsono (1992) penerimaan total didefinisikan sebagai penerimaan dan penjualan barang tertentu dikalikan harga jual satuan. Setelah petani menjual hasil produksinya, maka petani akan menerima sejumlah uang.

Penerimaan dirumuskan dalam :

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

Keterangan :

TR = Total Revenue (Penerimaan Total)

P = Price (Harga)

Q = Quantity (Jumlah Produksi)

## Pendapatan

Menurut Soekartawi, 1995 pendapatan usahatani yaitu selisih antara penerimaan antara semua biaya. Dengan rumus sebagai berikut:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

$\Pi$  : Keuntungan

TR : Total penerimaan

TC : Total biaya produksi

## **Kelayakan Usaha**

Kelayakan usaha adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu aspek sosial budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, sampai aspek keuangan, dimana itu semua digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu

proyek bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan tidak dijalankan, dengan kata lain kelayakan bisnis adalah penelitian tentang berhasil tidaknya proyek investasi dilaksanakan secara tepat baik dalam penyerapan tenaga kerja, pemanfaatan akses sumberdaya, penghematan devisa, dan peluang usaha (Ibrahim, 2009).

Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan.



### Revenue Cost Ratio (R/C)

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

### Benefit Cost Ratio (B/C)

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

## **Analisis SWOT**

### Analisis Situasi SWOT

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

### **Matriks Faktor Strategi Internal**

Sebelum membuat matriks faktor strategi internal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat tabel IFAS.

- Susunlah dalam kolom 1 faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan).
- Beri rating masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi internal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik) dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
- Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
- Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
- Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi internalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

### **Matriks Faktor Strategi Eksternal**

Sebelum membuat matrik faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara penentuan dalam membuat tabel EFAS.

- Susunlah dalam kolom 1 faktor eksternalnya (peluang dan ancaman).
- Beri rating dalam masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi eksternal, mulai dari nilai 4 (sangat

baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik) dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.

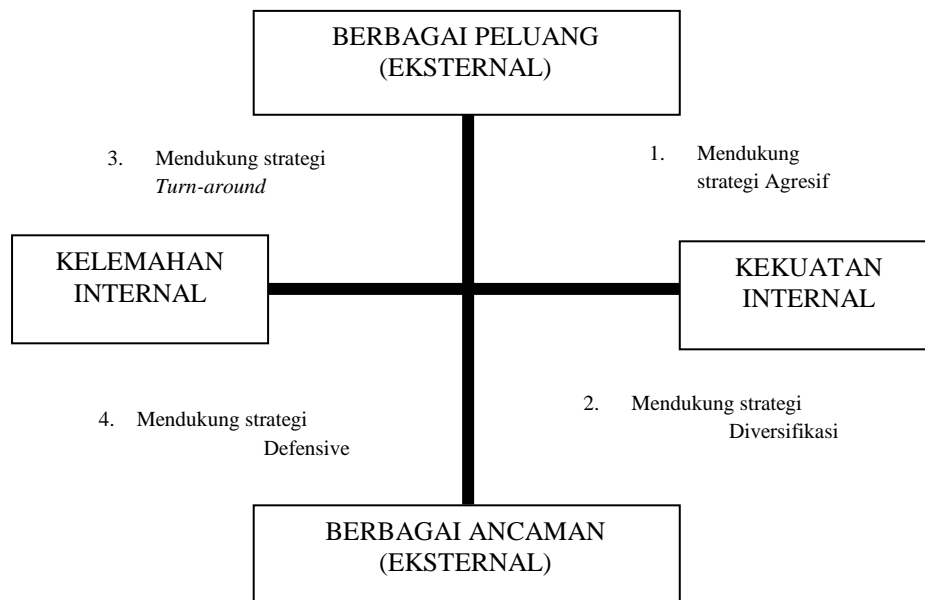
- Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
- Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
- Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi eksternalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

#### Matriks Posisi

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

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertical (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi perusahaan ditentukan dengan hasil sebagai berikut :
  - Kalau peluang lebih besar dari pada ancaman maka nilai  $y > 0$  dan sebaliknya kalau ancaman lebih besar dari pada peluang maka nilainya  $y < 0$ .
- Kalau kekuatan lebih besar daripada kelemahan maka nilai  $x > 0$  dan sebaliknya kalau kelemahan lebih besar daripada kekuatan maka nilainya  $x < 0$  (Rangkuti, 2015).



**Gambar 3. 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.

Alat untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

### Matriks SWOT

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

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,2015)

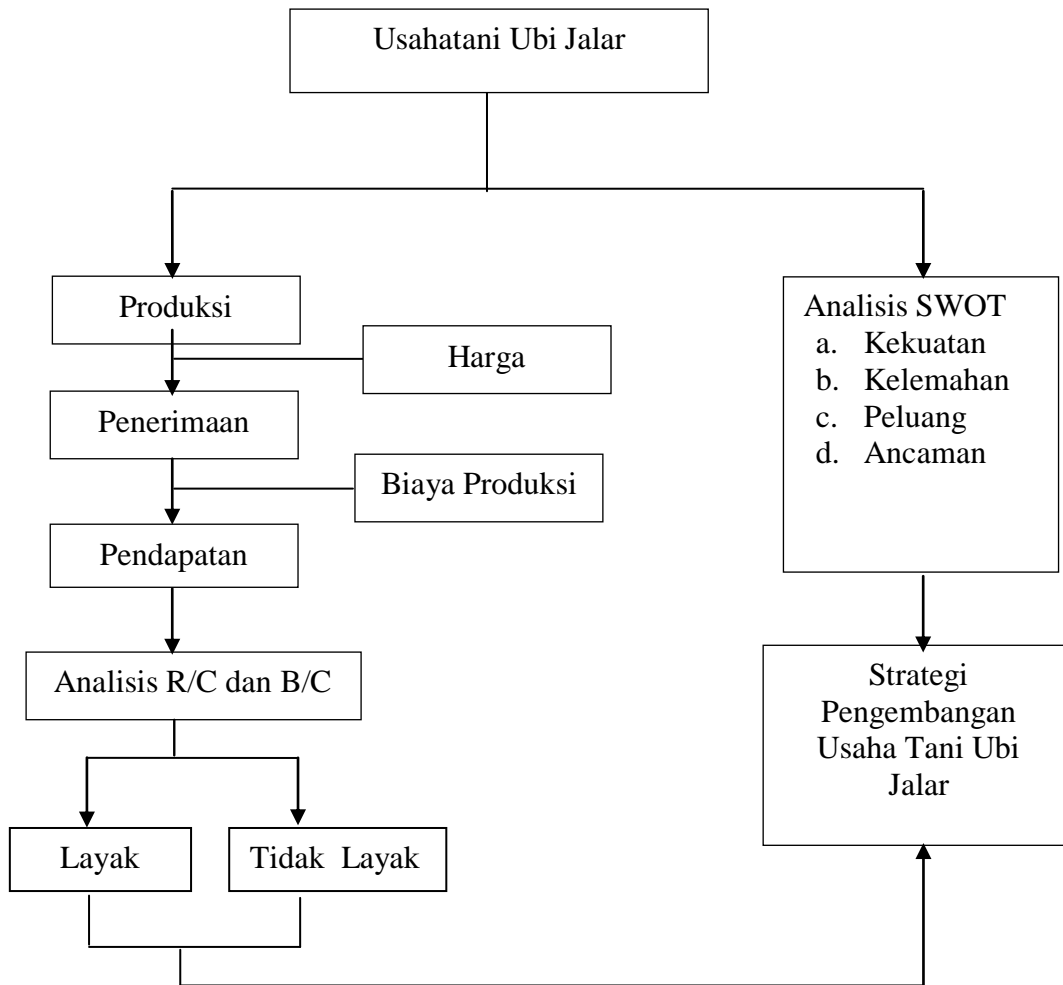
### **Kerangka Pemikiran**

Pangan merupakan kebutuhan manusia yang paling azasi, sehingga persediaan pangan masyarakat harus selalu terjamin. Manusia dengan segala kemampuannya selalu berusaha untuk mencukupi berbagai kebutuhannya dengan berbagai cara. Dalam perkembangan peradaban masyarakat untuk memenuhi kualitas hidup yang maju, mandiri, dalam suasana tentram serta sejahtera dalam lahir batin, semakin dituntut penyediaan pangan yang cukup, berkualitas, aman, dan merata.

Selama ini masyarakat kita mengenal ubi jalar sebagai makanan sumber karbohidrat. Pemerintah pun mendorong masyarakat mengonsumsi ubi jalar guna

mengurangi ketergantungan pada makanan pokok beras yang harganya makin mahal. Untuk itu mengembangkan pembangunan pertanian berbasis ubi jalar selain sesuai dengan agroklimat di Indonesia,

## Skema Kerangka Pemikiran



**Gambar 4. Bagan kerangka Pemikiran**



## **Penelitian Terdahulu**

Menurut Dear P Siburian, dengan judul Analisis Usahatani dan Pemasaran Ubi kayu dan Ubi jalar Di Simalungun (Studi Kasus: Desa Pematang Kerasaan Rejo Kecamatan Bandar dan Kelurahan Tiga Runggu Kecamatan Purba) Penentuan daerah penelitian dilakukan secara purposive, simple random sampling. Metode analisis yang digunakan adalah analisis data deskriptif, fungsi produksi regresi berganda, uji beda rata-rata serta analisis BEP. Hasil penelitian menyimpulkan produktivitas ubi jalar di daerah penelitian lebih rendah dari produktivitas ubi jalar di Kabupaten Karo namun lebih tinggi dari produktivitas ubi jalar hasil penelitian BPTP Sumut. Produktivitas ubi kayu di daerah penelitian lebih tinggi dari produktivitas ubi kayu di Kabupaten Simalungun namun lebih rendah dari produktivitas ubi kayu hasil penelitian BPTP Sumut; Faktor produksi yang berpengaruh nyata terhadap produksi ubi jalar adalah penggunaan bibit dan herbisida sedangkan pada usahatani ubi kayu, faktor produksi yang berpengaruh nyata adalah penggunaan bibit, herbisida dan TK; Tidak terdapat perbedaan rata-rata pendapatan usahatani ubi jalar dengan pendapatan usahatani ubi kayu dalam satu musim tanam; Jumlah produksi dan harga jual berpengaruh terhadap pendapatan usahatani baik pada usahatani ubi jalar maupun usahatani ubi kayu; dan pemasaran ubi jalar di daerah penelitian belum efisien dan pemasaran ubi kayu di daerah penelitian belum efisien.

Menurut Nurmalina Rita, dengan judul Pendapatan Usahatani Ubi Jalar Tumpang Sari Dengan Jagung Manis (Studi kasus di Desa Gunung Malang Kabupaten Bogor). ubi jalar merupakan salah satu tanaman pangan pokok yang dikonsumsi oleh sebagian besar masyarakat selain beras.

Permintaan terhadap ubi jalar terus mengalami peningkatan, tidak hanya untuk kebutuhan pangan tetapi saat ini industri juga membutuhkan pasokan ubi jalar dalam jumlah yang cukup besar. Peningkatan permintaan tersebut perlu diimbangi dengan kontinuitas pasokan bahan baku ubi jalar yang bermutu. Desa Gunung Malang merupakan salah satu daerah penghasil ubi jalar terbesar di Kecamatan Tenjolaya, Kabupaten Bogor. Tujuan dari penelitian ini yaitu mengkaji keragaan usahatani dan penggunaan input produksi ubi jalar tumpangsari dengan jagung manis di Desa Gunung Malang, menganalisis pendapatan usahatani dan rasio antara penerimaan dan biaya dari usahatani ubi jalar tumpangsari dengan jagung manis, serta menganalisis balas jasa terhadap faktor-faktor produksi pada usahatani ubi jalar tumpangsari dengan jagung manis di Desa Gunung Malang. Rata-rata pendapatan atas biaya tunai per hektar per musim tanam yang diperoleh petani responden yaitu Rp 17.176.794,84, sedangkan rata-rata pendapatan atas biaya total per hektar per musim tanam sebesar Rp 10.094.997,75. Berdasarkan nilai R/C atas biaya tunai dan biaya total, dapat disimpulkan bahwa usahatani ubi jalar tumpangsari dengan jagung manis layak untuk diusahakan. Nilai R/C atas biaya tunai yang diperoleh sebesar 2,24 sedangkan nilai R/C atas biaya total sebesar 1,48.

Menurut Supriatna, dengan judul Strategi Pengembangan Komoditas Ubi Jalar (studi kasus di Kabupaten Kuningan). Tujuan Penelitian ini adalah untuk

mengidentifikasi potensi dan subsistem-subsistem agribisnis dalam pengembangan komoditas ubi jalar yang berbasis agribisnis di Kabupaten Kuningan, menganalisa faktor-faktor strategis internal dan eksternal yang dapat menentukan keberhasilan pengembangan komoditas ubi jalar (*Ipomoea batatas* L.) berbasis agribisnis di Kabupaten Kuningan serta merumuskan, memformulasikan dan menentukan strategi dalam pengembangan komoditas ubi jalar berbasis agribisnis di Kabupaten Kuningan. Penelitian dilaksanakan pada Bulan Desember 2011-Februari 2012 di Kabupaten Kuningan yang meliputi Kecamatan Cilimus, Cigandamekar, Jalaksana, Japara, Cipicung, Karamatmulya, Pancalang dan Sindangagung. Metode penelitian meliputi analisis deskriptif dan matrik SWOT dengan jumlah sampel keseluruhan 98 responden. Komoditas ubi jalar di Kabupaten Kuningan berpotensi untuk dikembangkan berdasarkan subsistem-subsistem agribisnis yang ada. Faktor strategis internal berupa tersedianya SDM, SDA dan kelembagaan tani, sistem dan pola tanam yang sesuai, pengalaman usahatani ubi jalar cukup memadai. Faktor strategis eksternal berupa terjangkau biaya produksi budi daya, sewa lahan dan tenaga kerja, munculnya industri pengolahan ubi jalar, permintaan pasar (demand) yang cukup luas dan posisi tawar ubi jalar di tingkat petani semakin membaik yang dapat menentukan keberhasilan pengembangan ubi jalar di Kabupaten Kuningan. Hasil analisis SWOT diperoleh koordinat (1,16 ; 1,01) yang mana koordinat ini pada kuadran I, yaitu strategi agresif. Strategi ini menunjukkan situasi yang sangat menguntungkan dengan memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode studi kasus (*case study*) yaitu studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu, atau suatu fenomena yang ditentukan pada suatu tempat yang belum tentu sama dengan daerah lain.

### **Metode Penentuan Lokasi**

Penentuan daerah penelitian ditentukan sengaja (*Purposive*) yaitu di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan. Dengan alasan sesuai dengan karakteristik penelitian, kemudian merupakan salah satu penghasil ubi jalar di kabupaten Asahan.

### **Metode Penarikan Sampel**

Penentuan sampel dilakukan dengan cara *Sampling jenuh*, dengan mempertimbangkan populasi, waktu, dan tenaga, dimana kecamatan air batu terdapat 20 orang petani ubi jalar. Menurut Sugiyono (2001) *sampling jenuh* adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Hal ini dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil, kurang dari 30 orang isitilah lain *sampling jenuh* adalah sensus dimana semua anggota populasi dijadikan sampel. Maka jumlah sampel dalam penelitian ini yaitu 20 orang petani ubi jalar karena di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu hanya terdapat 20 orang petani ubi jalar.

**Tabel 2. Luas Tanam dan Luas Panen Ubi Jalar Menurut Kecamatan (ha), 2015**

No	Kecamatan	Luas Tanam (Ha)	Luas Panen ( Ha)
1	B. P. Mandoge	113	106
2	Bandar Pulau	84	43
3	Aek Song songan	25	21
4	Rahuning	21	10
5	Pulau Rakyat	80	76
6	Aek Kuasan	20	27
7	Aek Ledong	19	31
8	Sei Kepayang	8	4
9	Sei Kepayang Barat	4	2
10	Sei Kepayang Timur	-	-
11	Tanjung Balai	-	-
12	Simpang Empat	27	26
13	Teluk Dalam	30	50
14	<b>Air Batu</b>	<b>98</b>	<b>58</b>
15	Sei Dadap	58	56
16	Buntu Pane	17	25
17	Tinggi Raja	69	68
18	Setia Janji	56	51
19	Meranti	3	5
20	Pulo Bandring	4	6
21	Rawang Panca Arga	23	23
22	Air Joman	26	23
23	Silo Laut	4	3
24	Kisaran Barat	10	9
25	Kisaran Timur	7	13
	<b>Kabupaten Asahan</b>	<b>806</b>	<b>736</b>

*Sumber: Dinas Pertanian Kabupaten Asahan*

## **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer di peroleh secara langsung dari wawancara secara langsung kepada seluruh petani ubi jalar dengan menggunakan daftar pertanyaan(kuisisioner) yang telah dipersiapkan.

## **Metode Analisis Data**

Menurut Soekartawi (1995) biaya dalam usahatani biasanya diklasifikasikan menjadi dua, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya tetap ini biasanya didefinisikan sebagai biaya yang relatif tetap jumlahnya, dan terus digunakan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Jadi besarnya biaya tetap ini tidak tergantung pada besar kecilnya produksi yang diperoleh. Contoh biaya tetap antara lain sewa tanah, pajak, alat pertanian, dan lain-lain.

Rumus yang dipakai adalah :

$$\mathbf{TC = FC + VC}$$

Dimana :

TC = Total Cost (Total Biaya)

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

## **Penerimaan**

Menurut Soedarsono (1992) penerimaan total didefinisikan sebagai penerimaan dan penjualan barang tertentu dikalikan harga jual satuan. Setelah petani menjual hasil produksinya, maka petani akan menerima sejumlah uang.

Penerimaan dirumuskan dalam :

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan :

TR = Total Revenue (Penerimaan Total)

P = Price (Harga)

Q = Quantity (Jumlah Produksi)

Pendapatan

Menurut Soekartawi, 1995 pendapatan usahatani yaitu selisih antara penerimaan antara semua biaya. Dengan rumus sebagai berikut:

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

$\Pi$  : Keuntungan

TR : Total penerimaan

TC : Total biaya produksi

### **Kelayakan Usaha**

#### **Revenue Cost Ratio (R/C)**

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

#### **Benefit Cost Rasio (B/C)**

B/C Ratio merupakan perhitungan yang digunakan untuk memperoleh gambaran tentang perbandingan antara manfaat dengan biaya yang diperoleh dalam usahatani ubi jalar. Semakin besar angka pembanding dengan kriteria





### Strategi SO

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

### Strategi ST

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

### Strategi WO

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

### Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti,2015)

### **Defenisi dan Batasan Operasional**

Menghindari kesalah pahaman, maka berikut ini penulis membuat definisi dan batasan operasional sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan didesa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan.
2. Petani sampel adalah petani yang melakukan usaha tani ubi jalar didesa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan.
3. Produksi merupakan hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan input.

4. Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor produksi dan bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang diproduksi perusahaan tersebut.
5. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).
6. Analisis kelayakan finansial adalah suatu studi yang bertujuan untuk menilai suatu kegiatan investasi layak atau tidak untuk dijalankan.
7. Penerimaan adalah sejumlah uang yang diterima oleh produsen dari suatu proses produksi, penerimaan didapatkan dari hasil perkalian dari jumlah produksi total dan harga satuan dalam satuan rupiah (Rp)/bulan.
8. Pendapatan adalah keuntungan bersih dari penjualan tebu yaitu selisih antara penerimaan dengan biaya produksi dalam satuan rupiah (Rp)/bulan.

## **DESKRIPSI UMUM DAERAH PEELITIAN**

### **Letak Geografis Dan Luas Daerah**

Desa Hesa Perlompogan terletak di Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan, Propinsi Sumatera Utara. Desa ini merupakan sentra produksi tanaman palawija, hal ini ditandai dengan tingginya tingkat produktivitas lahan di desa ini dalam menghasilkan komoditas-komoditas pertanian. Serta dilihat juga dari mata pencaharian penduduk sekitar yang sebagian besar merupakan petani.

Jarak desa dengan ibukota kecamatan adalah berkisar 14 km. Sistem transportasi di desa Hesa Perlompongan cukup baik. Jadi akses transportasi dari kota ke daerah kecamatan Air Batu cukup tersedia, ditandai dengan adanya angkutan umum antar desa maupun antar kecamatan yang aktif beroperasi.

Desa Hesa Perlompongan merupakan salah satu desa di Kecamatan Air Batu dengan luas wilayah 638 Ha. Adapun batas-batas wilayah daerah penelitian yaitu :

- Sebelah utara berbatasan dengan desa Hesa Air Genting
- Sebelah selatan berbatasan dengan desa Air Teluk Hesa
- Sebelah timur berbatasan dengan desa Sipaku Area
- Sebelah barat berbatasan dengan desa Pulau Pule

### **Keadaan Penduduk**

Jumla penduduk Desa Hesa Perlompongan tercatat sebesar 5.076 jiwa, di bagi berdasarkan jenis kelamin yaitu pria dan wanita. Untuk mempermudah melihat kondisi keadaan penduduk Desa Hesa Perlomponga berikut adalah Tabel Distribusi penduduk.

**Tabel 3. Distribusi Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Di Desa Hesa Perlompongan, Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan.**

Nomor	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Presentase(%)
1	Pria	2586	50,95
2	Wanita	2490	49,05
	<b>Total</b>	<b>5076</b>	<b>100</b>

*Sumber : kantor Desa Hesa Perlompongan, 2017*

Dari tabel 3 dapat dilihat bahwa jumlah penduduk berjenis kelamin pria sebanyak 2586 jiwa atau %, jumlah ini lebih besar dari pada jumlah penduduk wanita yaitu sebesar 2490 jiwa atau %.

#### **Distribusi Peduduk MeNurut Tigkat Pendidikan**

Seiring dibangunnya sarana dan prasarana di desa-desa termasuk Desa Hesa Perlompongan, berbagai informasi pun telah banyak diterima oleh penduduk sehingga kesadaran tentang pentingnya pendidikan mulai terbuka. Hal ini di tandai dengan telah meningkatnya minat orang tua yang ingin menyekolahkan anaknya serta banyaknya minat anak yang ingin sekolah bahkan hingga keperguruan tinggi.

Kondisi ini merupakan sebuah kemajuan yang cukup berarti jika dibandingkan kondisi penduduk Desa Hesa Perlompongan terdahulu. Sebelumnya pendidikan bukanlah prioritas utama bagi penduduk setempat. Sedikit sekali yang memiliki pemikiran untuk membuat suatu perubahan.

Hasil pertaian yang cukup baik sehingga murah utuk memenuhi kebutuhan pangan, sarana untuk keluar yang sudah memadai, dan sudah memadai, dan sudah memadainya fasilitas-fasilitas pedidikan seperti sekolah membuat penduduk desa sangat puas dengan keadaan yang ada.

Data distribusi penduduk menurut pendidikan selengkapnya dapat dilihat pada tabel 4 dibawah ini :

**Tabel 4. Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan Di Desa Hesa Perlompongan, Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan.**

No	pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Tidak Tamat SD	146	8,18
2	Tamat Sekolah Dasar	192	10,8
3	Tamat SMP	605	33,9
4	Tamat SMA	598	33,50
5	Tamat Perguruan Tinggi	245	13,72
<b>Total</b>		<b>1785</b>	<b>100</b>

*Sumber : Kator Desa Hesa Perlompongan, 2017*

#### **Distribusi Penduduk Menurut Tingkat Umur**

Berikut tabel distribusi umur penduduk desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan.

**Tabel 5. Distribusi Penduduk Meuru Tingkat Umur Di Desa Hesa Perlompongan, Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan.**

No	Kelompok Umur (Tahu)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	0 - 4	708	13,94
2	5 - 9	491	9,7
3	10 - 14	520	10,24
4	15 - 19	516	10,16
5	20 - 24	427	8,41
6	25 - 29	381	7,50
7	30 - 34	400	7,88
8	35 - 39	366	5,76
9	40 - 44	300	7,21
10	45 - 49	250	4,9
11	50 - 54	251	4,94
12	> 55	466	9,18
<b>Total</b>		<b>5076</b>	<b>100</b>

*Sumber : Kator Desa Hesa Perlompogan, 2017*

#### **Distribusi Penduduk Menurut Agama**

Data distribusi penduduk meurut agama selengkapnya dapat dilihat pada tabel 6 dibawah ini :

**Tabel 6. Distribusi Penduduk Menurut Agama Di Desa Hesa Perlompongan, Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan.**

No	Agama	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Islam	4976	98,02
2	Khatolik	7	0,13
3	Kristen	71	1,4
4	Hidu	6	0,11
5	Budha	16	0,31
6	Lainnya	-	-
<b>Total</b>		<b>5076</b>	<b>100</b>

*Sumber : Kantor Desa Hesa Perlompongan, 2017*

## Penduduk Menurut Distribusi Mata Pencarian

data distribusi penduduk menurut mata pencaharian selengkapnya dapat dilihat pada tabel 7 dibawah ini :

**Tabel 7. Distribusi penduduk Menurut Mata Pencarian Di Desa Hesa Perlompongan, Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan.**

No	Mata Pencarian	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Petani	751	14,8
2	PNS/TNI/POLRI	101	1,98
3	Karyawan Perusahaan Swasta	479	9,43
4	Pengrajin Industri Rumah Tangga	88	1,73
5	Pengusaha Kecil Dan Menengah	108	2,12
6	Lainnya	3549	70
<b>Total</b>		<b>5076</b>	<b>100</b>

*Sumber : Kantor Desa Hesa Perlompongan*

## Penggunaan Tanah

Topografi Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan termasuk topografi yang baik yaitu dengan keadaan tanah yang datar. Namun di tempat ini merupakan tempat yang sangat cocok untuk daerah pertanian.

Penggunaan tanah di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan selain untuk pertanian, ada juga yang digunakan untuk hal itu. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel distribusi penggunaan tanah.

**Tabel 8. Distribusi Penggunaan Tanah Di Desa Hesa Perlompongan, Kecamatan Air Batu, Kabupaten Asahan.**

No	Penggunaan Tanah	Luas (Ha)	Persentase (%)
1	Luas Tanah Pemukiman	300	47,1
3	Luas Pekarangan	56,5	8,85
4	Tanah Wakaf	1,5	0,23
5	Perladangan	250	39,18
6	Lain – Lain	30	4,70
<b>Total</b>		<b>638</b>	<b>100</b>

*Sumber : Kantor Desa Hesa Perlompongan, 2017*

Penggunaan tanah di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan paling banyak digunakan untuk daerah pemukiman. Seluas 300 Ha (47,1%), dan penggunaan lahan untuk perladangan juga cukup luas yaitu seluas 250 Ha (39,18%).

### **Sarana dan Prasarana Umum**

Sarana dan prasarana merupakan fasilitas yang disediakan oleh pemerintah untuk kepentingan masyarakat. Hal tersebut untuk mendukung setiap kegiatan masyarakat serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam hal fasilitas umum. Di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan ada beberapa fasilitas yang disediakan pemerintah kecamatan setempat. Untuk dapat melihat lebih jelas, dapat di lihat pada tabel berikut.



**Tabel 9. Jumlah Sarana dan Prasarana di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan**

<b>No</b>	<b>Sarana dan Prasarana</b>	<b>Jumlah</b>
1	Kantor Kepala Desa	1
2	Balai Desa	1
3	mesjid	2
4	Gereja	1
5	Sekolah	1
6	Puskesmas	1
<b>Total</b>		<b>7</b>

*Sumber : kantor Desa Hesa Perlompongan, 2017*

Data diatas tersebut merupakan fasilitas yang disediakan pemerintah setempat yang digunakan oleh penduduk Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan.

### **Karakteristik Sampel**

Petani sampel berjumlah 20 orang yang hanya berada di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan dengan karakteristik yang tentunya akan sangat berbeda yang dilihat dari beberapa kategori. Hal ini dapat dilihat melalui tabel berikut :

**Tabel 10. Karakteristik Petani Sampel di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan**

No	Keterangan	Rataan
1	Luas Lahan (Rante)	2
2	Umur (Tahun)	40
3	pendidikan (Tahun)	9
4	Jumlah Tanggungan (Orang)	4

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

Tabel 10 diatas, dapat dilihat ada beberapa karakteristik petani sampel yang diteliti dalam penelitian ini. Dari karakteristik luas lahan untuk budidaya ubi jalar rata-rata petani hanya memanfaatkan luas lahan 2 rante. Terbukti dari hasil penelitian di lapangan petani hanya menggunakan luas lahan 2 rante untuk budidaya ubi jalar.

Karakteristik umur, petani rata-rata berumur 40 tahun, yang artinya rata-rata petani sampel sudah memasuki usia produktif, yaitu usia dimana petani sampel yang semuanya bekerja. Dapat dilihat dari data penelitian yang langsung di survei di lapangan, petani sampel umumnya sudah berumah tangga.

Karakteristik pendidikan, petani sampel pada umumnya semua bersekolah, namun pendidikan yang paling rendah yang dijalani adalah tamat SD. Dari nilai rata-rata bahwa petani sampel menduduki bangku sekolah paling lama 9 tahun yaitu pendidikan terakhir SMP. Hal ini disebabkan petani sampel pada zaman dahulu tidak mendapatkan pendidikan yang layak dikarenakan perekonomian keluarga yang tidak memungkinkan untuk sekolah lebih lanjut, menurut informasi dilapangan zaman dahulu gedung sekolah tidak begitu berkembang seperti saat ini. Bahkan ada juga yang memilih berhenti di tingkat SD.

Petani yang sudah berumah tangga, petani juga pasti memberi nafkah kepada keluarga yang ditanggungnya. Jumlah tanggungan petani menurut data rata-rata di atas adalah bahwa rata-rata petani memiliki jumlah tanggungan sebanyak 4 orang. Pada umumnya petani sampel jarang memiliki jumlah tanggungan  $< 2$  orang, karena pada zaman dahulu anak lebih berprioritas untuk meneruskan generasi, namun hal inilah yang menyebabkan tingginya angka kelahiran dari pada angka kematian di daerah penelitian.

## HASIL DAN PEMBAHSAN

### Biaya Tetap Pada Usahatani Ubi Jalar

Biaya tetap adalah biaya yang tidak mengalami perubahan walaupun volume produksinya berubah. Biaya tetap dapat digunakan lebih dari satu kali proses produksi. Biaya tetap pada usahatani ubi jalar di desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan adalah biaya penyusutan alat. Untuk mengetahui biaya tetap pada usaha tani ubi jallar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 11. Rata – rata Biaya Tetap Usahatani Ubi Jalar Per Satu Musim Tanam Per Usahatani Di Desa Hesa Perlompongan Kecamtan Air Batu Kabupaten Asahan**

No	Jenis Biaya Tetap	Nilai Pembelian (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Biaya Penyusutan Alat (Rp)/UT
1	Cangkul	3.130.000	6	521.667
2	Koret	710.000	5	142.000
3	Parang	1.325.000	5	265.000
4	Kep Solo	3.130.000	5	626.000
5	Handsprayer	234.000	5	46.000
6	Babat	1.365.000	5	273.000
7	Garu	150.000	5	30.000
8	Iuran/Sewa Lahan			500.000
<b>Jumlah Biaya Tetap</b>				<b>2.404.467</b>

*sumber: Analisi Data Primer 2017*

Berdasarkan tabel diatas biaya total yang dikeluarkan dalam usahatani ubi jalar dalam satu kali masa tanam adalah Rp. 2.404.467 per masa tanam.

### **Biaya Variabel Usahatani Ubi Jalar**

Berikut rata – rata biaya atau biaya tidak tetap untuk budidaya tanaman ubi jalar berdasarkan data yang di olah

**Tabel 12. Rata – rata Biaya Variabel Usaha Tani Ubi Jalar Per Satu Musim Tanam Di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan**

<b>No</b>	<b>Jenis Biaya Variabel</b>	<b>Fisik</b>	<b>Nilai (Rp)</b>
1	Biaya Bibit (Kg/Rp)	56.815	670.000
2	Biaya Pupuk NPK (Kg/Rp)	445	4.450.000
3	Biaya Pupuk Urea (Kg/Rp)	445	4.450.000
4	Tenaga Kerja (HKO/ Jam)		
5	Tenaga Kerja Dalam Keluarga	320	11.200.000
6	Tenaga Kerja Luar Keluarga	151	5.285.000
<b>Jumlah</b>		<b>58716</b>	<b>26.055.000</b>

*Sumber : Data Primer Diolah 2017*

Biaya Variabel atau biaya tidak tetap adalah biaya yang besar nya dapat berubah – ubah sesuai dengan perubahan volume produksi. Biaya ini terdiri biaya pembelian bibit, biaya pembelian pupuk dan biaya upah upah tenaga kerja. Sistem pembayaran upah tenaga kerja/buruh tani di Desa Hesa Perlompongan adalah sistem upah waktu. Dimana upah pekerja adalah sebesar Rp. 35.000/HKO.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya total yang dikeluarkan dalam usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan dalam satu musim tanam adalah sebesar Rp. 26.055,000. Biaya variabel terbesar yang digunakan dalam usahatani ubi jalar adalah biaya untuk tenaga kerja yaitu sebesar Rp. 16.485.000 per satu musim tanam. Tenaga kerja yang digunakan pada usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan berasal dari dalam keluarga dan juga luar keluarga.

Upah tenaga kerja di Desa Hesa Perlompongan adalah upah waktu. Dimana upah pekerja pria dan wanita adalah sama Rp. 35.000 /HKO/Jam. Tenaga kerja yang digunakan dalam usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan meliputi tenaga kerja pengolahan lahan, mencangkul, memupuk, mengatur jarak tanam, menanam bibit, penyulaman, panen dan pengangkutan hasil. Jumlah tenaga kerja yang digunakan dalam usahatani ubi jalar yang digunakan seluruhnya adalah tenaga kerja dalam keluarga sebesar 320 HKO dan tenaga kerja luar keluarga adalah 151 HKO per satu musim tanam.

### **Biaya Produksi, Penerimaan dan Keuntungan**

Keuntungan dari usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan diperoleh dengan memperhitungkan selisih antara total penerimaan dikurangi total biaya (biaya tetap dan biaya variabel). Besar nya keuntungan petani ubi jalar di desa hesa perlompongan dapat dilihat pada tabel 13.

**Tabel 13. Penerimaan dan Keuntungan Dari Usahatani Ubi Jalar Per Satu Musim Tanam Di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan**

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Biaya Tetap (Rp)	2.404.467
2	Biaya Variabel (Rp)	26.055.000
3	Total Biaya (Rp)	28.459.000
4	Produksi (Kg)	22.342
5	Harga Jual Per Kg (Rp)	3.000
6	Penerimaan (Rp)	67.026.000
7	Keuntungan (Rp)	38.566.533

*Sumber : Data Primer Diolah 2017*

### **Kelayakan Usahatani Ubi Jalar**

#### 1. Revenue Cost Ratio (R/C)

Suatu usaha dapat dikatakan layak diusahakan jika pengusaha memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukan. Dengan manajemen yang baik maka suatu usaha itu akan dapat memberikan keuntungan yang maksimal. Demikian juga untuk usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan sangat dibutuhkan manajemen yang baik untuk melaksanakan pengolahan usahanya, Untuk mengetahui apakah usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan sudah layak atau tidak, maka dapat dianalisis dengan menggunakan analisis Cost Ratio (R/C), dan (B/C) Ratio yaitu :

#### 1. Ratio Antara Penerimaan Dan Biaya

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dengan Kriteria :

$R/C > 1$ , maka usahatani layak untuk diusahakan

$R/C =$ , maka usahatani impas

$R/C < 1$ , maka usaha tani tidak layak untuk dilaksanakan

Dengan menggunakan data primer yang telah diolah maka nilai R/C dari usahatani ubi jalar ini adalah sebesar :

$$\begin{aligned} R/C &= \frac{67.026.000}{28.459.000} \\ &= 2,35 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai R/C sebesar 2,35. Nilai 2,35 > 1, sehingga usahatani ubi jalar di lokasi penelitian layak untuk di usahakan, artinya jika setiap biaya yang dikorbankan oleh petani sebesar Rp 1 maka petani akan mendapatkan penerimaan sebesar Rp 2,35.

## 2. Ratio Antara Keuntungan Dengan Biaya (B/C Ratio)

$$B/C = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

Dengan Kriteria :

$B/C > 1$ , Maka usahatani layak untuk diusahakan

$B/C = 1$ , Maka usahatani impas

$B/C < 1$ , Maka usahatani tidak layak untuk diusahakan



Dengan menggunakan data primer yang diolah maka nilai B/C dari usahatani ini adalah sebesar :

$$\begin{aligned} B/C &= \frac{38.566.533}{28.459.000} \\ &= 1,35 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas didapat nilai B/C sebesar 1,35. Nilai 1,35 > 1, sehingga usahatani ubi jalar di lokasi penelitian layak untuk diusahakan, artinya jika setiap biaya yang dikorbankan oleh petani sebesar Rp 1 maka petani akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 1,35.

## **Analisis SWOT**

### **Faktor Internal**

Faktor internal adalah indikator yang terdiri dari faktor strenght (kekuatan) dan faktor weakness (kelemahan) untuk menentukan strategi dalam prospek Usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan. Setelah melakukan wawancara petani ubi jalar dan serta mengambil kesimpulan berdasarkan hasil kuisisioner serta masukan dari kepala desa Hesa Perlompongan, maka diperoleh indikator strategis Internal yang menjadi kelemahan dan kekuatan dalam pengembangan usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan yaitu sebagai berikut :

#### **A. Kekuatan**

Faktor kekuatan adalah salah satu indikator yang terdapat dalam 27 faktor internal yang berupa kelebihan yang dimiliki oleh usahatani tersebut.

Faktor kekuatan dianggap sebagai faktor yang mempengaruhi perkembangan usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan. Faktor – itu terdiri dari :

- 1 Kemudahan dalam menjual hasil panen
- 2 Pengalaman petani dalam budidaya ubi jalar
- 3 Tenaga kerja yang cukup
- 4 Iklim dan curah hujan yang cukup
- 5 Sarana transportasi dan jalanan yang baik

#### B. Kelemahan

Salah satu bagian dari indikator internal selain kekuatan adalah kelemahan yang ada di Desa Hesa Perlompongan yang merupakan kendala dalam mengusahakan usahatani ubi jalar adalah sebagai berikut :

- 1 Produksi yang relatif rendah
- 2 Luas lahan yang semakin sempit
- 3 Tidak ada kelompok tani
- 4 Peran pemerintah

#### **Faktor Eksternal**

Faktor eksternal adalah indikator yang terdiri dari indikator peluang dan indikator ancaman untuk menentukan strategi dalam prospek pengembangan usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan. Setelah melakukan wawancara dan serta mengambil kesimpulan berdasarkan hasil kuisisioner maka diperoleh lah indikator strategis eksternal yang menjadi peluang dan ancaman dalam pengembangan usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan yaitu sebagai berikut :

## A. Peluang

Faktor peluang adalah bagian dari indikator eksternal. Faktor peluang adalah indikator yang dianggap sebagai suatu potensi yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan. Beberapa macam potensi – potensi tersebut yang harus dimanfaatkan dalam pencapaian tujuan tersebut terdiri dari :

- 1 permintaan ubi jalar yang tinggi
- 2 kualitas ubi jalar baik
- 3 banyaknya produk olahan ubi jalar
- 4 prospek usahatani ubi jalar

## B. Ancaman

Indikator ancaman merupakan bagian dari eksternal dimana indikator ini dianggap sebagai ancaman yang dikemudian hari akan menjadi hambatan dalam pengembangan usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan. Adapun indikator ancaman yang terdapat di Desa Hesa Perlompongan adalah :

- 1 Harga ubi jalar yang rendah
- 2 Iklim yang semakin buruk
- 3 Lahan milik garapan
- 4 Kurangnya lembaga pendukung

## **Metode IFAS dan EFAS**

Metode ini memiliki tujuan untuk menilai atau mengevaluasi indikator yang berpengaruh dalam keberhasilan strategi yang dilaksanakan dalam

pengembangan usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan. Metode ini dilakukan dengan cara melakukan perhitungan pembobotan dan scoring. Setelah dilakukan pembobotan terhadap indikator eksternal dan internal melalui kuisioner kepada petani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan.

#### Analisis Matriks IFAS

Analisis ini bertujuan untuk menilai dan mengevaluasi indikator strategis yang berpengaruh terhadap keberhasilan startegis yang akan dilaksanakan dalam usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan. Setelah dilakukan pembobotan terhadap indikator strategis baik internal maupun eksternal melalui pendapat / wawancara dengan petani ubi jalar menggunakan kuisioner usaha tani ubi jlar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan.

Dari hasil ini diketahui bahwa dari hasil wawancara responden lebih memberikan tanggapan yang tinggi terhadap indikator kekuatan dan indikator kelemahan lebih sedikit. Dari hasil analisis tersebut diketahui bahwa dalam pengembangan usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan memiliki kekuatan yang mampu mengatasi kelemahan yang ada.

**Tabel 15. Hasil Akhir Dari Analisis IFAS**

<b>Faktor – faktor strategi Internal</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot</b>	<b>skor</b>
<b>Kekuatan</b>			
1. Kemudahan dalam menjual	4	0,22	0,88
2. Pengalaman petani dalam budidaya ubi jalar	3	0,17	0,51
3. Tenaga kerja yang cukup	3	0,17	0,51
4. Iklim dan curah hujan yang cukup	4	0,22	0,88
5. Sarana transportasi dan jalan yang baik	4	0,22	0,88
<b>Total skor</b>		<b>1,00</b>	<b>3,66</b>
<b>Kelemahan</b>			
1. Produksi yang rendah	2	0,25	0,5
2. Luas lahan yang semakin sempit	2	0,25	0,5
3. Tidak ada kelompok tani	2	0,25	0,5
4. Peran pemerintah	2	0,25	0,5
<b>Total skor</b>		<b>1,00</b>	<b>2,00</b>
<b>Jumlah</b>			<b>5,66</b>
<b>Selisih skor antara kekuatan dengan kelemahan</b>			<b>1,66</b>

*Sumber : Data diolah, 2017*

**Tabel 16. Hasil Akhir Dari Analisis EFAS**

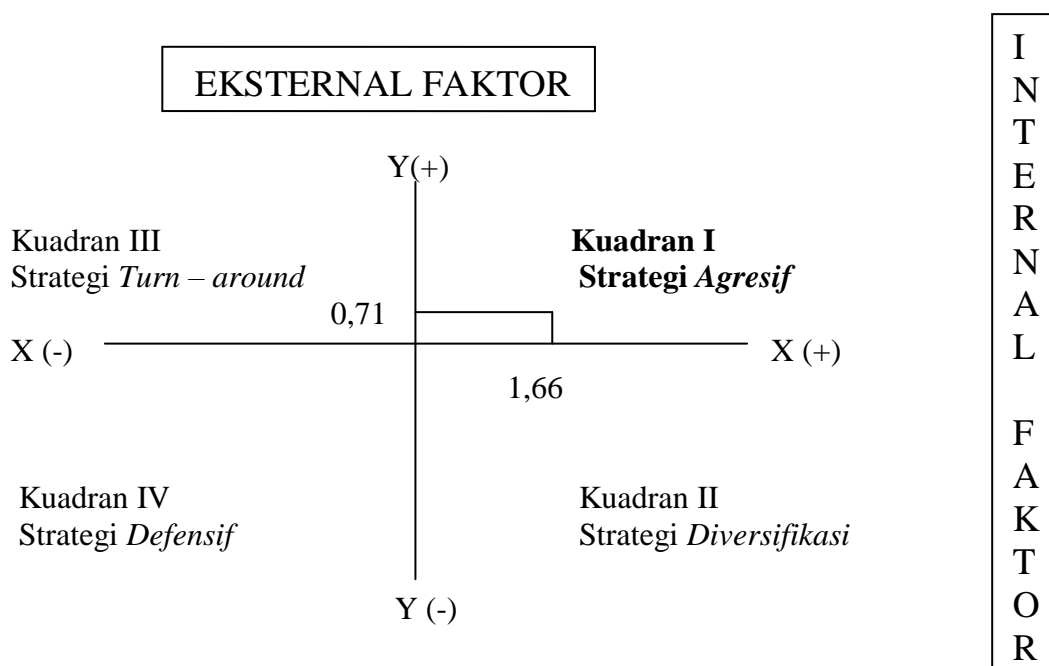
<b>Strategi Eksternal</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot</b>	<b>Skor</b>
<b>Peluang</b>			
1. Permintaan ubi jalar yang tinggi	4	0,31	1,24
2. Kualitas ubi jalar baik	3	0,23	0,69
3. Banyak nya produk olahan ubi jalar	3	0,23	0,69
4. Prospek usahatani ubi jalar	3	0,23	0,69
<b>Total peluang</b>		<b>1,00</b>	<b>3,31</b>

<b>Ancaman</b>			
1. Harga ubi jalar yang rendah	3	0,30	0,90
2. Iklim yang semakin buruk	2	0,20	0,40
3. Lahan milik garapan	3	0,30	0,90
4. Kurangnya lembaga pendukung	2	0,20	0,40
<b>Total ancaman</b>		<b>1,00</b>	<b>2,60</b>
<b>Jumlah</b>			<b>5,91</b>
<b>Selisih skor antara peluang dengan Ancaman</b>			<b>0,71</b>

Sumber : Data diolah, 2017

#### 4. Tahap Matriks Internal Eksternal

Setelah melakukan perhitungan bobot dari masing – masing faktor internal maupun eksternal kemudian dianalisis dengan menggunakan matriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat posisi strategi pengembangan ubi jalar. Berdasarkan tabel diperoleh  $X > 0$  yaitu 1,66 dari nilai  $Y > 0$  yaitu 0,71. Posisi titik kordinat dapat dilihat pada kordinat cartesius berikut ini.



Gambar 2. Matriks Posisi SWOT

Dari hasil matriks internal – eksternal yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan adalah bentuk faktor internal. Bernilai 1,66 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Untuk faktor eksternal bernilai 0,71 dengan demikian peluang di daerah penelitian lebih besar daripada ancaman.

Hasil ini menunjukkan bagaimana usahatani ubi jalar di daerah penelitian ini berada pada daerah I (Strategi *agresif*). Situasi pada daerah I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Disituasi ini petani memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan pada kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. (*growth oriented strategy*). Strategi *agresif ini lebih* fokus kepada SO (*strength - oppertunitties*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

**Tabel 17. Matriks SWOT Pengembangan Usahatani Ubi Jalar Di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan**

<p>IFAS</p> <p>EFAS</p>	<p>STRENGHT (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Kemudahan dalam menjual</li> <li>2.Pengalaman petani dalam budidaya ubi jalar</li> <li>3.Tenaga kerja yang cukup</li> <li>4. Sarana dan transportasi yang baik</li> </ol>	<p>WEAKNESSES (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produksi yang relative rendah</li> <li>2.Luas lahan yang semakin sempit</li> <li>3. Tidak ada kelompok tani</li> <li>4. Peran pemerintah</li> </ol>
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permintaan ubi jalar yang tinggi</li> <li>2. Kualitas ubi jalar baik</li> <li>3. Banyak nya produk olahan ubi jalar</li> <li>4. Prospek usahatani ubi jalar</li> </ol>	<p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memenuhi permintaan ubi jalar yang tinggi dengan meningkatkan produksi dengan langkah awal yaitu membangun animo petani untuk tetap menjadikan ubi jalar sebagai komoditi utama yang diusahakan dengan cara membuka saluran pemasaran, membangkitkan home industri ubi jalar sehingga hasil usahatani ubi jalar semakin medah untuk terjual ke pasar.</li> <li>2. Memanfaatkan pengalaman petani dalam budidaya ubi jalar untuk dapat meningkatkan produktifitas hasil produksi usahatani ubi jalar untuk memenuhi permintaan terhadap ubi jalar.</li> <li>3. Memanfaatkan tenaga kerja yang ada untuk memproduksi produk olahan ubi jalar hasil panen untuk menambah volume added dari hasil panen ubi jalar.</li> <li>4. Memanfaatkan sarana transportasi yang baik untuk memasarkan hasil usahatani ubi jalar keluar daerah.</li> </ol>	<p>STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan nilai tambah (value added) ubi jalar dengan mengolahnya menjadi produk yang baru.</li> <li>2. Memanfaatkan lahan yang ada dan meningkatkan kualitas ubi jalar yang diproduksi melalui penggunaan bibit yang unggul dan perawatan tanaman yang efektif.</li> <li>3. Membentuk lembaga – lembaga yang sangat penting untuk mendukung proses produksi (Hulu hingga Hilir) untuk mendukung usahatani ubi jalar.</li> <li>4. Memanfaatkan potensi dan nilai ekonomi yang tinggi sehingga dapat menarik investasi guna meningkatkan nilai tambah produk akhir dari ubi jalar</li> <li>5. memanfaatkan iklim dan kesesuaian lahan tanpa adanya sistem tanam yang tradisional atau berpindah pindah.</li> </ol>
<p>THREATHS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Harga ubi jalar yang rendah.</li> <li>2. Iklim yang semakin buruk.</li> <li>3. Lahan milik garapan.</li> <li>4. Kurangnya lembaga pendukung</li> </ol>	<p>STRATEGI ST</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengembangkan kualitas panen ubi jalar agar harga tidak turun, atau relative stabil.</li> <li>2. Meningkatkan produksi ubi jalar pada musim panen yang memiliki iklim yang baik dengan perawatan tanaman untuk menghindari kegagalan pada musim panen berikutnya.</li> <li>3. Membangun kelompok tani agar informasi – informasi mengenai usahatani ubi jalar dapat serentak diterima oleh petani</li> <li>4. Mensosialisasikan ubi jalar sebagai sumber pangan alternatif pengganti beras sehingga dapat merubah pola konsumsi masyarakat.</li> </ol>	<p>STRATEGI WT</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memperbaiki lembaga pemasaran untuk memperoleh saluran pemasaran yang efektif.</li> <li>2. Memanfaatkan luas lahan dengan menggunakan bibit yang unggul agar diperoleh hasil yang optimal.</li> <li>3. Membentuk lembaga – lembaga untuk mendukung usahatani ubi jalar dari proses hulu hingga proses hilir.</li> <li>4. Mengupayakan akses pasar terbuka luas agar harga ubi jalar dapat terus naik.</li> </ol>



## **1. Strategi Strength – Opportunities ( S – O )**

Strategi ini disusun dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki serta dengan memanfaatkan peluang – peluang yang ada. Strategi ini mengusulkan

1. Memenuhi permintaan ubi jalar yang tinggi dengan meningkatkan produksi dengan langkah awal yaitu membangun animo petani untuk tetap menjadikan ubi jalar sebagai komoditi utama yang diusahakan dengan cara membuka saluran pemasaran, membangkitkan *home industry* ubi jalar sehingga hasil usahatani ubi jalar semakin mudah untuk terjual dipasaran.
2. Memanfaatkan pengalaman petani dalam budidaya ubi jalar untuk dapat meningkatkan produktifitas hasil produksi usahatani ubi jalar untuk memenuhi permintaan terhadap ubi jalar.
3. Memanfaatkan tenaga kerja yang ada untuk memproduksi produk olahan ubi jalar, hasil panen untuk menambah *value added* dari hasil panen ubi jalar.
4. Memanfaatkan sarana transportasi yang baik untuk memasarkan hasil usahatani ubi jalar keluar daerah.

## **2. Strategi Weaknes – Opportunities ( W – O )**

Strategi ini disusun untuk mengurangi kelemahan – kelemahan yang ada di daerah penelitian dengan memanfaatkan peluang – peluang yang ada. Adapun strategi yang diajukan adalah :

1. Meningkatkan nilai tambah (*value added*) ubi jalar dengan mengolahnya menjadi produk yang baru.
2. Memanfaatkan lahan yang ada dan meningkatkan kualitas ubi jalar yang diproduksi melalui penggunaan bibit yang unggul dan perawatan tanaman yang efektif.

3. Membentuk lembaga – lembaga yang sangat penting untuk mendukung proses produksi (Hulu hingga Hilir) untuk mendukung usahatani ubi jalar.

### **3. Strategi Strength – Treats ( S – T )**

Strategi ini merupakan strategi yang diajukan dengan menggunakan faktor – faktor kekuatan untuk menghindari ancaman dalam pengembangan usahatani. Adapun strategi yang dapat digunakan adalah :

1. Mengembangkan kualitas panen ubi jalar agar harga tidak turun, atau relative stabil.
2. Meningkatkan produksi ubi jalar pada musim panen yang memiliki iklim yang baik dengan perawatan tanaman untuk menghindari kegagalan pada musim panen berikutnya.
3. Membangun kelompok tani agar informasi – informasi mengenai usahatani ubi jalar dapat serentak diterima oleh petani.

### **4. Strategi Weakness – Treats ( W – T )**

Strategi dilakukan atas dasar meminimalkan faktor – faktor kelemahan untuk menghindari faktor – faktor ancaman yang ada. Dalam hal ini strategi yang diusulkan adalah :

1. Memperbaiki lembaga pemasaran untuk memperoleh saluran pemasaran yang efektif.
2. Memanfaatkan luas lahan dengan menggunakan bibit yang unggul agar diperoleh hasil produksi yang optimal.
3. Membentuk lembaga – lembaga untuk mendukung usahatani ubi jalar dari proses hulu hingga ke proses hili.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Nilai perhitungan R/C Ratio di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan sebesar 2,35. Artinya bahwa usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Air Batu Kabupaten Asahan layak diusahakan.
2. Hasil perhitungan B/C Ratio yang telah dilakukan, nilai yang diperoleh sebesar 1,35 atau lebih besar dari 1. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kegiatan usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan menguntungkan.
3. Dari hasil matriks internal – eksternal yang diperoleh dari nilai total skor pembobotan pada usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan adalah untuk faktor internal, bernilai 0,85 yang artinya nilai ini merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Untuk faktor eksternal, bernilai 0,35 dengan demikian peluang di daerah penelitian lebih besar daripada ancaman. Hasil ini menunjukkan bahwa usahatani ubi jalar di daerah penelitian ini berada pada daerah I (*strategi agresif*). Situasi pada daerah I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan.

### Saran

1. Pemerintah provinsi sebaiknya melakukan pemetaan kembali mengenai tanaman yang dianggap unggul dan setelahnya fokus terhadap tanaman yang dianggap unggul tersebut.

2. Ubi jalar merupakan tanaman potensial di Sumatera Utara, untuk itu tataniaga komoditas ini harus ditingkatkan. Mulai dari pemasaran, derivasi produk olahan ubi jalar, lembaga – lembaga pemasaran, serta membuka akses untuk dapat mengekspor ubi jalar keluar negeri.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, F. 2008. Kajian Formulasi dan Isotermik sorpsi Air Bubur Jagung Instan. (Tesis). Institut Pertanian Bogor. ITB
- Antarlina, S.S., 1998. Proses Pembuatan dan Penggunaan Tepung Ubi Jalar untuk produk pangan Balai Penelitian Tanaman Kacang-kacangan dan Umbi-umbian. Malang
- Badan Ketahanan Pangan Kota Medan. 2010. Analisis dan Penyusunan Pola Konsumsi dan Supply Pangan Kota Medan. Medan
- Baliwati, Y. F. 2004. Pengantar Pangan dan Gizi. Penerbit Swadaya. Jakarta
- Habib, A. 2015. <http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/agrium>
- Ibrahim., 2009. Studi Kelayakan Bisnis Edisi Revisi. Penerbit Rineka Cipta. Jakarta
- Juanda, D. Dan B. Cahyono, 2004. Ubi Jalar. Kanisius, Yogyakarta
- Kedaulatan pangan. 2013. Ubi Jalar Bahan Pangan Kaya Gizi yang di Lupakan, KRKP. Bogor
- Khumaidi, N., 1997. **Gizi Masyarakat**. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Pusat Antar Universitas Pangan dan Gizi. IPB
- Moehji, S. 2009. *Ilmu Gizi 2*. Penerbit Papas Sinar Sinarti. Jakarta: 63, 66.
- Supriatna. 2013. Strategi Pengembangan Komoditas Ubi Jalar. Universitas Sumatera Utara, USU. Medan
- Nurmalina, R. 2015. Pendapatan Usahatani Ubi Jalar Tumpang Sari Dengan Jagung Manis. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta
- Rangkuti., 2015. SWOT Balance Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif plus cara Mengelola Kinerja dan Resiko. Gramedia, Jakarta
- Rangkuti, F. 2008. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
- Siburian, P. D. 2014. Analisis Usahatani dan Pemasaran Ubi Kayu dan Ubi Jalar. (Tesis). Universitas Sumatera Utara, USU. Medan
- Soekartawi, 1995. Analisi Usaha Tani, UI-Press, Jakarta

Sugiyono, 2005. **Metode Penelitian Administrasi**. Alfabeta, Bandung.

Suratyah. K, 2008, Ilmu Usaha Tani, Penebar Swadaya, Jakarta.

Walpole, R. E. 1992. Pengantar Statistik Edisi 3. PT Gramedia Pustaka Utama.  
Jakarta

Wikipedia, 2011. [https://id.m.wikipedia.org/wiki/ubi\\_jalar](https://id.m.wikipedia.org/wiki/ubi_jalar)

**Lampiran 1 Nilai Total Produksi**

<b>No Sampel</b>	<b>Nama</b>	<b>Produksi</b>	<b>Total Produksi (Kg)</b>	<b>Harga (Rp/Kg)</b>	<b>Penerimaan</b>
1	Abu Talib	Ubi Jalar	2000	3.000	6.000.000
2	Rasidi	Ubi Jalar	1500	3.000	4.500.000
3	Irul Sitompul	Ubi Jalar	800	3.000	2.400.000
4	Feri Irawan	Ubi Jalar	750	3.000	2.250.000
5	Ucok Keling	Ubi Jalar	500	3.000	1.500.000
6	Sudarto	Ubi Jalar	1000	3.000	3.000.000
7	Saripin	Ubi Jalar	800	3.000	2.400.000
8	Sudirman	Ubi Jalar	1000	3.000	3.000.000
9	Martini	Ubi Jalar	450	3.000	1.350.000
10	Mamak Toba	Ubi Jalar	450	3.000	1.350.000
11	Jubaidah	Ubi Jalar	547	3.000	1.641.000
12	Anto	Ubi Jalar	1900	3.000	5.700.000
13	Rudi	Ubi Jalar	750	3.000	2.250.000
14	Sarnoto	Ubi Jalar	555	3.000	1.665.000
15	Nasito	Ubi Jalar	1105	3.000	3.315.000
16	wariman	Ubi Jalar	535	3.000	1.605.000
17	Tukiran	Ubi Jala	4820	3.000	14.460.000
18	Purwanto	Ubi Jalar	1060	3.000	3.180.000
19	Abdul Rahman	Ubi Jalar	860	3.000	2.580.000
20	Ngaliman	Ubi Jalar	860	3.000	2.880.000
<b>Total</b>			<b>22342</b>		<b>67.026.000</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 2 Biaya Tetap (Penyusutan Peralatan)**

No	Jenis Biaya Tetap	Nilai Pembelian (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Nilai (Rp/UT)
1	Cangkul	3.130.000	6	521.667
2	Coret	710.000	5	142.000
3	Parang	1.325.000	5	265.000
4	Kep Solo	3.130.000	5	626.000
5	Handsprayer	234.000	5	46.800
6	Babat	1.365.000	5	273.000
7	Garu	150.000	5	30.000
<b>Jumlah Biaya Tetap</b>				<b>1.904.467</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*



**Lampiran 3 Biaya Tidak Tetap**

No	Jenis Biaya Variabel	Fisik	Nilai (Rp)
1	Biaya Bibit (Kg/Rp)	56 815	670.000
2	Pupuk		
	Biaya Pupuk NPK (Kg/Rp)	445	4.450.000
	Biaya Pupuk Urea (Kg/Rp)	445	4.450.000
3	Tenaga Kerja (HKO/Jam)		
	Tenaga Kerja Dalam Keluarga	320	11.200.000
	Tenaga Kerja Luar Keluarga	151	5.285.000
<b>Jumlah</b>		<b>58,176</b>	<b>26.055.000</b>

Sumber : Data Primer Diolah, 2017

**Lampiran 4 Faktor Internal (Kekuatan)**

No	Nama	Kemudahan Dalam Menjual	Pengalaman Petani Dalam Budidaya Ubi Jalar	Tenaga Kerja Yang Cukup	Iklm dan Curah Hujan Yang Cukup
1	Abu Talib	3	3	4	4
2	Rasidi	3	3	2	3
3	Irul Sitompul	3	3	3	3
4	Feri Irawan	3	4	3	4
5	Ucok Keling	3	3	4	3
6	Sudarto	4	3	3	3
7	Saripin	3	4	4	4
8	Sudirman	4	3	3	4
9	Martini	4	3	3	4
10	Mamak Toba	3	3	4	4
11	Jubaidah	4	3	3	3
12	Anto	3	3	3	3
13	Rudi	4	4	3	3
14	Sarnoto	4	3	3	3
15	Nasito	3	3	3	3
16	wariman	3	3	3	3
17	Tukiran	3	3	3	3
18	Purwanto	3	3	3	4
19	Abdul Rahman	3	4	3	3
20	Ngaliman	4	4	3	3
<b>Rata - Rata</b>		<b>3,35</b>	<b>3,25</b>	<b>3,15</b>	<b>3,35</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 5 Faktor Internal (Kelemahan)**

No	Nama	Produksi Yang	Luas Lahan Yang Relatif Rendah	Tidak Ada Kelompok Semakin Sempit	Peran Pemerintah Tani
1	Abu Talib	3	2	3	3
2	Rasidi	3	3	3	3
3	Irul Sitompul	2	3	2	3
4	Feri Irawan	3	4	3	3
5	Ucok Keling	3	3	4	4
6	Sudarto	3	3	4	3
7	Saripin	3	3	4	4
8	Sudirman	3	4	3	3
9	Martini	3	3	3	4
10	Mamak Toba	3	3	4	3
11	Jubaidah	2	3	2	2
12	Anto	3	3	3	3
13	Rudi	3	3	2	3
14	Sarnoto	2	3	3	4
15	Nasito	2	3	1	2
16	wariman	2	2	2	2
17	Tukiran	2	2	2	2
18	Purwanto	2	2	2	2
19	Abdul Rahman	2	2	2	2
20	Ngaliman	2	2	2	3
<b>Rata – Rata</b>		<b>2,55</b>	<b>2,8</b>	<b>2,7</b>	<b>2,9</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 6 Faktor Eksternal (Peluang)**

No	Nama	Permintaan Ubi Jalar Yang Tinggi	Kualitas Ubi Jalar Yang Baik	Banyaknya Produk Olahan ubi Jalar	Prospek Usahatani Ubi Jalar
1	Abu Talib	2	3	3	3
2	Rasidi	3	3	3	2
3	Irul Sitompul	3	3	3	3
4	Feri Irawan	3	2	3	4
5	Ucok Keling	3	4	4	4
6	Sudarto	4	3	4	4
7	Saripin	3	3	4	4
8	Sudirman	4	3	3	3
9	Martini	3	4	4	4
10	Mamak Toba	3	4	4	4
11	Jubaidah	3	3	3	3
12	Anto	3	3	3	3
13	Rudi	3	2	3	3
14	Sarnoto	3	2	2	2
15	Nasito	3	2	3	3
16	wariman	2	3	3	3
17	Tukiran	3	3	3	2
18	Purwanto	2	3	3	3
19	Abdul Rahman	3	3	2	3
20	Ngaliman	3	3	3	3
<b>Rata – Rata</b>		<b>3</b>	<b>2,85</b>	<b>3,15</b>	<b>3,15</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 7 Faktor Eksternal (Ancaman)**

No	Nama	Harga Ubi Jalar Yang Rendah	Iklm Yang Semakin Buruk	Lahan Milik Garapan	Kurangnya Lembaga Pendukung
1	Abu Talib	3	2	2	3
2	Rasidi	3	3	3	3
3	Irul Sitompul	3	2	3	3
4	Feri Irawan	3	2	3	3
5	Ucok Keling	4	3	4	3
6	Sudarto	3	3	3	3
7	Saripin	3	4	3	3
8	Sudirman	4	3	4	3
9	Martini	4	4	3	3
10	Mamak Toba	3	3	2	3
11	Jubaidah	3	2	2	2
12	Anto	3	3	2	3
13	Rudi	3	2	2	3
14	Sarnoto	3	2	3	3
15	Nasito	2	2	3	2
16	wariman	2	3	2	3
17	Tukiran	3	2	3	2
18	Purwanto	3	2	3	3
19	Abdul Rahman	2	3	3	2
20	Ngaliman	2	3	2	3
<b>Rata – Rata</b>		<b>2,95</b>	<b>2,65</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*