

**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA
BIBIT KELAPA HIBRIDA (*Cocos Nucifera L*)
(Studi Kasus :Desa Sei Kamah I, Kecamatan Sei Dadap,
Kabupaten Asahan)**

SKRIPSI

Oleh:

MUHAMMAD HAIQAL SARAGIH

1404300204

Program Studi :AGRIBISNIS



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

**PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA
BIBIT KELAPA HIBRIDA (*Cocos Nucifera L*)
(Studi Kasus : Desa Sei Kamah I, Kecamatan Sei Dadap,
Kabupaten Asahan)**

SKRIPSI

Oleh:

MUHAMMAD HAIQAL SARAGIH

1404300204

AGRIBISNIS

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

Komisi Pembimbing


Dr. Ir. H. Mhd Bachari Sibuea, M.Si.
Ketua


Muhammad Thamrin, S.P., M.Si.
Anggota

Disahkan Oleh:


Dekan

Dr. Asriyana Mihar, M.P.

Tanggal Lulus : 02 April 2018

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Muhammad Haiqal Saragih
NPM : 1404300204

Menyatakan :

1. Saya menyadari bahwa memalsukan karya ilmiah dengan segala bentuk yang dilarang oleh Undang-Undang, termasuk pembuatan karya ilmiah oleh orang lain dengan suatu imbalan atau memplagiat atau menjiplak atau mengambil karya orang lain, adalah tindakan kejahatan yang harus dihukum menurut Undang-Undang yang berlaku.
2. Bahwa Skripsi ini adalah hasil karya tulis saya sendiri, bukan karya orang lain, atau karya plagiat atau jiplakan dari orang lain.
3. Bahwa dalam karya ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk diperoleh keserjanaan disuatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini disebut dalam daftar pustaka.

Bila kemudian hari terbukti pernyataan saya ini tidak benar, 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 2018

Yang Menyatakan,


Muhammad Haiqal Saragih

RINGKASAN

MUHAMMAD HAIQAL SARAGIH (1404300204) dengan judul **“Prospek Penembangan Uaha Bibit Kelapa Hibida (Studi Kasus, Desa Sei Kamah I, Kecamatan Sei Dadap, Kabupaten Asahan)”**. Penelitian ini dibimbing oleh **Dr. Ir. H. Mhd Buchari Sibuea, M.Si.** dan **Bapak Muhammad Thamrin S.P.M.Si**

Kelapa hibrida banyak ditanam oleh masyarakat di Desa Sei Kamah I karena banyak sekali keunggulan dari kelapa hibrida yang ditanam seperti waktu berbuah yang cepat, jumlah produksi buah yang cukup banyak, dan daging buah yang tebal. Dengan seiring waktu berjalan banyak masyarakat yang membuat bibit kelapa hibrida sebab keunggulannya dan mulai tahun 2002 masyarakat sudah membuat bibit kelapa hibrida sampai hingga saat sekarang masyarakat tetap bertahan membuat bibit kelapa hibrida dan menjual dengan harga Rp.10.000/bibit. Bibit yang di produksi berasal dari pohon induk milik sendiri yang sudah berusia hampir 20 tahun. Dan menjadi usaha sampingan masyarakat yang dapat meningkatkan ekonomi masyarakat.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis ekonomi usaha bibit kelapa hibrida dan menguji kelayakan usaha bibit kelapa hibrida serta strategi pengembangan usaha bibit kelapa hibrida di Desa Sei Kamah I. Ada 3 metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu untuk permasalahan pertama digunakan metode analisis finansial untuk mengetahui seberapa besar pendapatan yang diterima petani bibit kelapa hibrida. Untuk permasalahan kedua digunakan study kelayakan untuk menguji layak atau tidak usaha bibit kelapa hibrida serta analisis SWOT untuk menentukan strategi apa yang cocok dilakukan pada usaha bibit kelapa hibrida dalam mengembangkan usaha bibit kelapa hibrida.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa tingkat pendapatan masyarakat yang membuat bibit kelapa hibrida cukup tinggi dan usaha ini sangat layak untuk dilakukan dari hasil penelitian diketahui bahwa kelayakan usaha $R/C > 1$ dengan tingkat kelayakan paling tinggi $R/C = 9,3$ dan terendah $R/C = 6,6$ dan usaha ini sangat layak dilakukan dan dikembangkan.

Kata Kunci : Bibit Kelapa Hibrida, Pendapatan, Kelayakan, Strategi Pengembangan Usaha

RIWAYAT HIDUP

MUHAMMAD HAIQAL SARAGIH Lahir di Desa Sei Kamah I pada tanggal 25 April 1996. Anak pertama dari tiga bersaudara. Putra dari ayahanda Mahmuddin Saragih dan ibunda Anita Lestari

Pendidikan formal yang pernah ditempuh penulis sebagai berikut :

1. Pada Tahun 2002 diterima belajar di Madrasah Ibtidaiyah Darusakkinah Desa Sei kamah I sampai Tahun 2006.
2. Pada Tahun 2006 Melanjutkan sekolah di SD Negeri 014669 Desa Sei Kamah I. dan lulus SD pada Tahun 2008.
3. Pada Tahun 2008 diteima belajar di Madrasah Tsanawiyah Negeri (MTSN) Kisaran dan lulus pada Tahun 2011.
4. Pada Tahun 2011 diterima Belajar di Madrasah Aliyah Negeri (MAN) Kisaran dan lulus pada Tahun 2014.
5. Pada Tahun 2014 diterima Menjadi Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Pada Fakultas Pertanian.
6. Pada Bulan Januari-Februari 2017 Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN III Dolok Merawan.
7. Pada Bulan Januari 2018 Melaksanakan Seminar Proposal dan Melaksanakan Penelitian dengan Judul “PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA BIBIT KELAPA HIBRIDA (Study Kasus : Desa Sei Kamah I, Kecamatan Sei Dadap, Kabupaten Asahan).

UCAPAN TERIMA KASIH

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 orang tua saya Ayahanda Mahmuddin Saragih dan Ibunda Anita Lestari yang telah mengasuh dan membesarkan penulis dengan rasa cinta dan kasih sayang serta selalu memberikan motivasi baik moril maupun materil.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Ibu Ir. Hj. Astritanarni Munar., M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Dr. Dafni Mawar Tarigan, M.P., M.Si selaku Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Muhammad Thamrin, S.P.,M.Si selaku Wakil Dekan III Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P.,M.Si selaku Ketua Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
7. Bapak Dr. Ir. H. Mhd Buchari Sibuea, M.Si selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah banyak membantu penulis dalam pembuatan skripsi baik itu dari waktu dan bimbingannya.
8. Bapak Muhammad Thamrin S.P.M.Si selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah banyak membantu penulis dalam pembuatan skripsi baik itu dari waktu dan bimbingannya.

9. Teman-teman seperjuangan Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara angkatan 2014 yang selalu memberikan bantuan, semangat, motivasi, dan dukungan kepada penulis khususnya kepada AGB 5.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT berkat rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan usulan skripsi ini dengan baik, serta tidak lupa shalawat dan salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW. Usulan skripsi ini merupakan suatu persyaratan yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa untuk menyelesaikan Program Studi Strata (S1) Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun judul dari usulan skripsi penulis pada penelitian ini adalah **“PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA BIBIT KELAPA HIBRIDA”** (Studi kasus : Desa Sei Kamah 1, Kecamatan Sei Dadap, Kabupaten Asahan).

Penulis juga sangat mengharapkan keritik dan saran dari semua pihak dalam penyempurnaan usulan penelitian ini ke arah yang lebih baik. Semoga usulan skripsi ini bermanfaat bagi pembaca pada umumnya. Demikian kata pengantar dari penulis, sekiranya banyak kekurangan didalam usulan skripsi ini, penulis memohon maaf.

Medan, Agustus 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
RIWAYAT HIDUP	i
UCAPAN TERIMA KASIH.....	iii
KATA PENGHANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah.....	5
Tujuan Penelitian	5
Manfaat Penelitian.....	5
TINJAUAN PUSTAKA	6
Landasan Teori	8
Kerangka Pemikiran.....	17
METODE PENELITIAN.....	18
Metode Penelitian	18
Metode Penentuan Lokasi Penelitian	18
Metode Penarikan Sampel.....	18
Metode Pengumpulan Data	18
Metode Analisis Data.....	19
Defenisi dan Batasan Operasional	29
DESKRIPSI DAERAH PENELITIAN	30
Letak dan Luas Daerah Penelitian	30
Keadaan Penduduk.....	31
Karakteristik Petani Bibit Kelapa Hibrida.....	36
HASIL DAN PEMBAHASAN	39
Analisis Ekonomi Usaha Bibit Kelapa Hibrida	39

Biaya Tetap.....	40
Biaya Variabel	41
Analisis Pendapatan Usaha.....	44
Analisis Kelayakan Usaha.....	46
Strategi Pengembangan Usaha Bibit Kelapa Hibrida	47
Matriks IFAS	50
Matriks EFAS	52
Penggabungan Matriks IFAS dan EFAS.....	53
Kuadran SWOT	55
Matriks SWOT.....	57
KESIMPULAN DAN SARAN	63
DAFTAR PUSTAKA.....	64

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Daftar Nama Petani Bibit Kelapa Hibrida dan Luas Area Pohon Induk serta Jumlah Produksi Bibit Kelapa / Bulan di Desa Sei Kamah I.....	3
2.	Matrik SWOT	12
3.	Matrik Faktor Strategi Internal/Eksternal	24
4.	Peruntukan Lahan/ Tanah Desa Sei Kamah I.....	29
5.	Ditribusi Penduduk di Desa Sei Kamah I Menurut Jenis Kelamin	30
6.	Distribusi Penduduk di Desa Sei Kamah I Menurut Kelompok Usia	32
7.	Ditribusi Penduduk Menurut Agama di Desa Sei Kamah I	32
8.	Ditribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Desa Sei Kamah I	33
9.	Distribusi Penduduk Menurut Pendidikan Umum di Desa Sei Kamah I	34
10.	Distribusi Penduduk Menurut Pendidikan Khusus di Desa Sei Kamah I	35
11.	Sarana dan Prasarana di Desa Sei Kamah I.....	36
12.	Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Umur	37
13.	Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Tingkat Pendidikan.	37
14.	Rata-rata Produksi,Harga jual,dan Penerimaan Usaha Bibit Kelapa Hibrida.....	40
15.	Jenis Biaya dan Besar Biaya Penyusutan Alat Pertanian.....	41
16.	Biaya Variabel Usaha Bibit Kelapa Hibrida	42
17.	Jumlah Biaya yang dikeluarkan.....	43
18.	Biaya Tenaga Kerja.....	43
19.	Biaya PBB Lahan.....	44
20.	Pendapatan Petani	45
21.	Keuntungan Usahatani	46

22.	Kelayakan Usaha Petani.....	47
23.	Matriks IFAS	51
24.	Matriks EFAS	52
25.	Matriks Penggabungan IFAS dan EFAS.....	53
26.	Matriks SWOT Usaha Bibit Kelapa Hibrida.....	57

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran	16
2.	Diagram Analisis SWOT.....	24
3.	Diagram Analisis SWOT.....	52

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Nama petani bibit kelapa hibrida dan jumlah produksi	66
2.	Biaya penyusutan alat pertanian	67
3.	Biaya variabel	68
4.	Jumlah biaya yang dikeluarkan	69
5.	Biaya tenaga kerja.....	70
6.	Biaya PBB lahan.....	71
7.	Total penerimaan petani kelapa hibrida	72
8.	Total pendapatan petani kelapa hibrida.....	73
9.	Keuntungan usahatani	74
10.	Kelayakan usaha	75
11.	Kuisisioner penelitian	76
12.	Tujuan penelitian	82
13.	Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal.....	88
14.	Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal	89

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia adalah negara agraris dengan sumber daya alam yang sangat berlimpah yang mampu mendukung perekonomian negara. Oleh karena itu, negara kita tidak bisa terlepas dari sektor pertanian yang menjadi roda penghasil sebagian besar penduduk Indonesia. Sektor pertanian memegang peran strategis dalam pembangunan perekonomian baik nasional maupun daerah. Bahkan pada era globalisasi, sektor pertanian telah membuktikan kuatnya daya saing menopang perekonomian nasional, sehingga diharapkan dapat berperan di garis depan dalam mengatasi krisis ekonomi (Husodo 2004).

Peranan agribisnis dalam suatu negara agraris seperti Indonesia adalah besar sekali. Hal ini disebabkan karena cakupan aspek agribisnis adalah meliputi kaitan dari mulai proses produksi, pengolahan, sampai pada pemasaran termasuk di dalamnya kegiatan lain yang menunjang kegiatan proses produksi. Yang dimaksud dengan faktor produksi adalah semua korbanan yang diberikan pada tanaman agar tanaman tersebut mampu tumbuh dan menghasilkan dengan baik. Faktor produksi ini memang sangat menentukan besar kecilnya produksi yang diperoleh (Soekartawi, 1999).

Pemanfaatan hasil pertanian merupakan komponen kedua dalam kegiatan agribisnis setelah komponen produksi pertanian. Banyak pula petani yang tidak melaksanakan pengolahan hasil yang disebabkan oleh berbagai sebab, padahal disadari bahwa kegiatan pengolahan ini dianggap penting karena dapat meningkatkan nilai tambah. Pemasaran merupakan suatu kegiatan usaha untuk menyampaikan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen. Aspek

pemasaran memang disadari bahwa aspek ini adalah penting. Bila mekanisme pemasaran berjalan baik, maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan(Soekartawi,1999).

Kelapa merupakan tanaman perkebunan berupa pohon batang lurus dari famili palmae. Ada dua pendapat mengenai asal usul kelapa yaitu dari Amerika Selatan menurut D.F cook, Van Martius Beccari dan Thor Herjerdhal dari Asia atau dari Pasific menurut Berry, Werth, Mearil, Mayurathan, Lepesma, dan Puteseglove. Kata coco pertama kali digunakan oleh Vasco dan Gamma.atau dpat juga disebut Nux Indica, al djanz al kindi, ganz ganz, nargil, narlie, tenga, temuai, coconut,dan pohon kehidupan.

Tanaman kelapa (*Cocos Nuciferra L.*) merupakan tanaman serbaguna atau tanaman yang mempunyai nilai ekonomi tinggi .seluruh bagian pohon kelpa dapat dimanfaatkan untuk kepentingan manusia ,sehingga pohon ini sering disebut pohon kehidupan(tree of life) karena hampir seluruh bagian dari pohon, akar, batang, daun, dan buahnya dapat dipergunakan untuk kebutuhan kehidupan manusia sehari-hari dan bahan baku untuk industri.

Di Kecamatan Sei Dadap terdiri dari beberapa desa, dimana Desa Sei Kamah I merupakan salah satu desa yang membuat usaha bibit kelapa. Dikarenakan banyak terdapat lahan petani yang ditanami kelapa hibrida dan banyak petani yang memanfaatkan buah kelapa hibrida yang sudah tua untuk di buat menjadi bibit kelapa.

Tabel I. Daftar Nama Petani Bibit Kelapa Hibrida dan Luas Area Pohon Induk serta Jumlah Produksi Bibit Kelapa / Bulan di Desa Sei Kamah I

No	Nama Petani	Luas Area pohon induk (rante)	Produksi (benih)/bulan
1	Paiso	5	200
2	Wagimin	3	150
3	Amat	2	150
4	Pak ucok	2	50
5	Anita	1	40
6	Malik	2	50
7	Syawal	2	75
8	Iwan	2	60
9	Sapon	1	50
10	Pipin	1	50
Jumlah		21	876

Sumber : Survei langsung ke setiap petani di Desa Sei Kamah I

Harga jual untuk bibit kelapa mencapai kisaran harga Rp.10.0000/batang sehingga banyak masyarakat yang melirik bisnis kelapa untuk dijadikan usaha sampingan. Harga bibit kelapa bisa saja naik apabila banyak permintaan yang datang, harga tertinggi yang pernah didapat petani yaitu Rp.15.000/batang hal ini disebabkan karena permintaan yang cukup banyak dan naiknya harga kelapa sayur atau kelapa kopra sehingga petani menaikkan harga bibit kelapa hibrida.

Usaha bibit kelapa hibrida bisa dikatakan bisnis sampingan yang sangat menguntungkan karena dalam melakukan usaha bibit kelapa hibrida tidak memerlukan biaya perawatan yang mahal dan tenaga kerja yang banyak serta hasil penjualan bibit kelapa hibrida sangat tinggi.

Pembuatan dan pemeliharaan bibit kelapa hibrida tidak sulit. Proses pertama pembuatan bibit kelapa yaitu dengan pemanenan benih kelapa dari pohon lalu setelah itu mengupas bagian pangkal buah untuk tempat tumbuhnya tunas baru. Setelah itu menyusun benih yang sudah dikupas bagian pangkalnya diatas anjang-anjang dan menunggu beberapa minggu sampai tunas keluar dan tumbuh.

Perawatan bibit kelapa hanya dilakukan seminggu sekali yaitu dengan memupuk bibit kelapa hibrida dengan pupuk NPK.

Permintaan bibit kelapa di Desa Sei Kamah I sangat banyak bahkan banyak pemesan yang tidak kebagian bibit kelapa. Dan ini menjadi salah satu masalah yang belum bisa diatasi oleh petani. Hal ini disebabkan karena produksi benih kelapa hibrida masih sangat sedikit untuk memenuhi permintaan dari konsumen. Sampai sekarang masih banyak permintaan yang tidak dapat terpenuhi. Seharusnya ini menjadi peluang bagi petani karena besarnya jumlah permintaan bibit kelapa hibrida yang ada dan tidak sebanding dengan produksi bibit kelapa hibrida di daerah penelitian.

Prospek dan peluang usaha bibit kelapa hibrida sangat besar dikarenakan banyak permintaan dan terbuka peluang pasar penjualan bibit kelapa hibrida. Jika usaha ini dikembangkan secara maksimal maka usaha ini akan memberi keuntungan yang sangat besar bagi petani. Usaha ini harus terus dikembangkan dengan strategi-strategi pengembangan agar usaha ini bisa memberi keuntungan yang semaksimal mungkin.

Prospek yang jelas merupakan faktor pendukung untuk mewujudkan tujuan. Dengan berlandaskan pada prospek, semua pelaku usaha diharapkan dapat bersemangat dalam menjalankan fungsinya. Selama manusia masih membutuhkan sandang, pangan, dan perumahan dalam kebutuhan minimum kehidupannya, tentu kegiatan agribisnis masih mempunyai prospek yang cukup menjanjikan. Hanya saja pemilihan komoditas terhadap kegiatan usaha atau jenis komoditasnya yang akan diproduksi memang membutuhkan kiat-kiat persiapan yang lebih detail (Krisnamurthi dan Fausia, 2003).

Pemasaran bibit kelapa hibrida bisa dibilang cukup gampang karena selama ini tidak ada petani kelapa yang kebingungan menjual bibit kelapa hibrida harus kemana, sebab konsumen pembeli bibit kelapa hibrida terus berdatangan malah terkadang petani sampai menolak pemesanan bibit sebab jumlah bibit yang diminta terlalu banyak. Konsumen bibit kelapa paling banyak berasal dari daerah sekitar dan ada yang dari Pekanbaru dan Palembang.

Hal ini menyebabkan peneliti tertarik mengambil judul penelitian tentang ‘Prospek Pengembangan Usaha Bibit Kelapa Hibrida’

Rumusan Masalah

1. Bagaimana analisis ekonomi usaha pembibitan kelapa hibrida?
2. Apakah usaha bibit kelapa hibrida layak diusahakan?
3. Bagaimana strategi pengembangan usaha bibit kelapa hibrida di daerah penelitian?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui analisis ekonomi usaha pembibitan kelapa hibrida
2. Untuk mengetahui kelayakan usaha bibit kelapa hibrida
3. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha bibit kelapa

Kegunaan Penelitian

1. Sebagai bahan masukan dan bacaan bagi mahasiswa agar lebih mengetahui lebih dalam tentang prospek usaha bibit kelapa hibrida.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi para pengambil keputusan dan kebijaksanaan dalam rangka mengembangkan usaha bibit kelapa hibrida.
3. Bagi penelitian berikutnya agar lebih bagus dan lebih teliti dalam melakukan penelitian.

TINJAUAN PUSTAKA

Kelapa Hibrida

Kelapa adalah satu jenis tumbuhan dari suku aren-arenan atau *Arecaceae* . Tumbuhan ini memiliki manfaat yang banyak, hampir semua bagiannya dapat dimanfaatkan oleh manusia sehingga dianggap sebagai tumbuhan serba guna. Kelapa secara alami tumbuh di daerah pantai sampai ke pegunungan mencapai ketinggian ± 30 m (Palungkun,1992).

Kelapa hibrida merupakan hasil persilangan antara kelap dalam dengan kelapa genjah yang menghasilkan sebuah varietas unggul dengan buah yang lebih banyak dengan masa berbuah lebih cepat.

Sistematika kelapa hibrida sesuai dengan taksonominya diklasifikasikan sebagai berikut:

Diviso : Spermathopyta (tumbuhan berbunga)
Kelas : Liliopsida (berkeping satu)
Ordo : Aracales
Familia : Aracaceae (suku pinang-pinangan)
Genus : *Cocos*
Species : *Cocos nucifera* L.
(Suhardiman,1999).

Ada bebarapa varietas kelapa yang di tumbuh di Indonesia yaitu :

1. Varietas Dalam

Varietas ini berbatang tinggi dan besar.tingginya mencapai 30 meter atau lebih.Kelapa dalam mulai berbuah agak lambat, Yaitu antara 6-7 tahun setelah tanam dan umurnya dapat mencapai 100 tahun lebih.

Keunggulan varietas ini adalah:

- produksi kopra nya lebih tinggi,yaitu sekitar 1 ton kopra/hektar/tahun pada umur 10 tahun.

- produktivitas sekitar 90 butir/pohon/tahun.
- daging buah tebal dan keras dengan kadar minyak yang tinggi.
- lebih tahan hama dan penyakit.

2. Varietas Hibrida

Kelapa varietas hibrida diperoleh dari hasil persilangan antara varietas genjah dan varietas dalam. Hasil persilangan itu merupakan kombinasi sifat-sifat yang baik dari kedua jenis varietas asalnya.

Keunggulan varietas ini adalah:

- Lebih cepat berbuah, sekitar 3 tahun setelah tanam.
- produksi kopra cukup tinggi sekitar 6-7 ton /tahun/hektar.
- produksi sekitar 140-160 butir /pohon/tahun.
- daging tebal dan keras kandungan minyak cukup tinggi.
- produktivitas tandanbuah segar mencapai 12 tandan dan berisi sekitar 10-20 buah kelapa, daging buah tebal mencapai 2.5 ons perbutir. (Hariyadi, 2008)

Kelapa adalah salah satu jenis tumbuhan dari suku aren arenan atau araceae dan merupakan anggota tunggal dalam marga cocos. Tumbuhan ini hampir semua bagiannya dapat dimanfaatkan dan dianggap sebagai tumbuhan serbaguna khususnya bagi masyarakat pesisir. Pohon dengan batang tunggal atau kadang kadang bercabang. akar serabut tebal dan berkayu (Setyamidjaya, D.1986).

Sebenarnya kelapa hibrida sebagai kelapa unggul sudah dikenal lama. Usaha pemuliaan tanaman kelapa hibrida di Indonesia melalui proses persilangan (hibridisasi) mulai dirintis sejak tahun 1995. Lantaran usaha tersebut terbentur sarana dan keuangan sehingga kegiatannya terputus dan dilanjutkan pada tahun

1973. Badan kerjasama yang menangani adalah FAO/UNDP dengan pemerintah Indonesia (Tenda, E, 2004).

Landasan Teori

Ilmu usahatani diartikan sebagai ilmu yang mempelajari bagaimana seseorang mengalokasikan sumberdaya yang ada secara efektif dan efisien untuk memperoleh keuntungan yang tinggi pada waktu tertentu (Soekartawi, 2002).

Usahatani pada skala usaha yang luas umumnya bermodal besar, berteknologi tinggi, manajemen modern, lebih bersifat komersial dan sebaliknya usahatani skala kecil umumnya bermodal pas-pasan, teknologinya tradisional, lebih bersifat usahatani sederhana dan sifat usahanya subsistem (Soekartawi, 1996).

Agribisnis menangani produk pertanian yang diproses industri sebelum memasuki pasar sebagai produk industrial. Proses industrialnya berupa pemolesan maupun pengolahan. Dari produk primernya atau bahan bakunya, produk akhirnya merupakan produk yang ditingkatkan mutunya melalui proses pemolesan ialah pembersihan, pemilahan, pengemasan, atau produk pengolahan yang berubah sama sekali dari produk primernya. Produk akhir demikianlah yang dihadapkan kepada konsumen. Produk yang bermutu itu dapat dicapai dengan memproduksi tanaman yang elitis, maupun dengan memasarkan produknya dalam penampilan yang memenuhi selera konsumen (Satjad, 2001)

Petani sebagai pelaksana berharap bisa memproduksi hasil tani yang lebih besar lagi agar memperoleh pendapatan yang besar pula. Petani menggunakan tenaga, modal, dan sarana produksi sebagai umpan untuk mendapatkan hasil yang sesuai dengan harapan. Ada kalanya produksi yang diperoleh justru lebih kecil dan sebaliknya ada kalanya produksi yang diperoleh lebih besar. Suatu usahatani

dikatakan berhasil apabila dapat memenuhi kewajiban membayar bunga modal, alat-alat yang digunakan, upah tenaga kerja luar serta sarana produksi yang lain termasuk kewajiban terhadap pihak ketiga dan dapat menjaga kelestarian usahanya (Ken Suratiyah, 2015)

Pengembangan agribisnis mengimplikasikan perubahan kebijakan I sector pertanian yaitu produksi sector pertanian harus lebih berorientasi pada permintaan pasar, tidak saja domestik, tetapi juga pasar internasional. Selain itu pola pertanian harus mengalami transformasi dari sistem pertanian subsistem yang berskala kecil dan pemenuhan kebutuhan keluarga ke usahatani dalam skala yang lebih ekonomi. Kedua hal tersebut merupakan keharusan, jika produk pertanian harus dijual ke pasar dan jika sektor pertanian harus menyediakan bahan baku bagi sektor industri (Husodo, dkk, 2004).

Peningkatan pendapatan petani atau pengusaha pertanian ditentukan oleh jumlah produksi yang dapat dihasilkan oleh satu orang petani atau perusahaan pertanian, harga penjualan produksi, dan biaya produksi usahatani atau usaha pertanian

Pendapatan Petani Bibit Kelapa

Untuk memperhitungkan biaya dan pendapatan dalam usahatani diperlukan beberapa hal berikut :

- Pendapatan kotor atau penerimaan

Adalah seluruh pendapatan yang diperoleh dari usahatani selama satu periode diperhitungkan dari hasil penjualan atau penaksiran kembali.

$$\text{Pendapatan kotor} = \text{Jumlah produksi}(Y) \times \text{Harga per kesatuan}(P_y)$$

- Pendapatan bersih

Adalah selisih dari pendapatan kotor dengan biaya mengusahakan

$$\text{Jadi : } I = TR - TC$$

I = Pendapatan

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya (Ken Suratiyah, 2015).

Kelayakan usaha

Studi mengenai aspek finansial merupakan aspek kunci dari suatu kelayakan. Jika studi aspek finansial memberikan hasil yang tidak layak maka usulan prospek akan ditolak karena tidak akan memberikan manfaat ekonomi (Haming dan Basalamah, 2003)

Suatu usaha tani dikatakan layak dilakukan apabila usaha tersebut dapat member keuntungan dan memenuhi persyaratan kelayakan usaha sebagai berikut

- $R/C > 1$

Dengan kriteria :

$R/C < 1$ maka usaha tidak layak dilakukan

$R/C = 1$ usaha tidak untung tidak rugi (BEP)

$R/C > 1$ maka usaha layak dilakukan (Ken Suratiyah, 2015).

Strategi Pengembangan

Tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model – model kuantitatif perumusan strategi. Model ini digunakan adalah matrik SWOT (*strength, Weakness, Opportunity, Threats*) (Rangkuty, 2015)

Matrik ini menggambarkan dengan jelas peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dalam petani dan disusaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik 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.

Tabel II. Matrik SWOT

<p style="text-align: center;">INTERNAL</p> <p style="text-align: right;">Eksternal EFAS</p>	<p style="text-align: center;">STRENGTHS (S)</p> <p>Tentukan 5-10 faktor – faktor kekuatan internal</p>	<p style="text-align: center;">WEAKNESS (W)</p> <p>Tentukan faktor 5-10 faktor kelemahan internal</p>
<p style="text-align: center;">OPPORTUNIES (O)</p> <p>Tentukan 5 – 10 faktor peluang eksternal</p>	<p style="text-align: center;">STRATEGI (SO)</p> <p>Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada</p>	<p style="text-align: center;">STRATEGI (WO)</p> <p>Daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada</p>
<p style="text-align: center;">TREATHS (T)</p> <p>Tentukan 5 – 10 faktor ancaman eksternal</p>	<p style="text-align: center;">STRATEGI (ST)</p> <p>Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman</p>	<p style="text-align: center;">STRATEGI (WT)</p> <p>Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman</p>

Sumber : (Rangkuti, 2015)

Keterangan :

Opportunities (O) : tentukan 5 – 10 faktor peluang eksternal

Treaths (T) : tentukan 5 -10 faktor ancaman eksternal

Stengt (S) : tentukan 5 – 10 faktor – faktor kekuatan internal

Weakness (W) : tentukan 5 – 10 faktor – faktor kelemahan internal

Oleh karena itu, diperlukan upaya dan kemauan masyarakat pertanian Indonesia untuk mengembangkan pertanian komersial dalam agribisnis.

Bukansaja untuk memenuhi kebutuhan konsumsi domestik, melainkan juga untuk memenuhi permintaan ekspor (Sa'id dan Harizt, 2001)

Penelitian Terdahulu

Air kelapa adalah minuman isotonic yang secara alami diperoleh dari kelapa hijau. Setelah diekstraksi dan terpapar udara, iya cepat terdegradasi oleh enzim peroksidase (POD) dan polifenoloksidase (PPO). Untuk mempelajari pengaruh pengolahan termal pada aktivitas enzimatik air kelapa, proses batch dilakukan pada tiga temperature yang berbeda, dan pada delapan holding times. Nilai aktivitas sisa menunjukkan adanya dua isoenzim dengan resistensi termal yang berbeda, paling tidak, dan model orde satu dua komponen dipertimbangkan untuk memodelkan parameter inaktivitasi enzimatik (Nathalia da C, 2009).

Perubahan komposisi kimia air kelapa (*Cococ Nucifera*), termasuk padatan total terlarut, keasaman titrasi (asam sitrat), kekeruhan abu, lipid, dan gula, diselidiki dalam empat varietas kelapa pada empat tahap kematangan buah. Perubahan yang paling signifikan diamati pada volume air kacang, yang meningkat selama perkembangan dari 233 sampai 504 ml, dengan jumlah terbesar yang ditemukan pada 9 bulan. Lemak, protein, padatan terlarut, keasamandan kekeruhan juga meningkat dengan mantap dengan kematangan, sedangkan PH dan abu menunjukkan variasi selama pematangan. Interaksi variasi dan tingkat kematangan buah ternyata memiliki pengaruh yang signifikan terhadap komposisi kimia air kelapa (Rosa Rolle, 2004).

Minyak kelapa (*Cococ nucifera L*) memiliki peran unik dalam makanan sebagai makanan fisiologis yang penting. Kesehatan dan manfaat nutrisi yang bias didapat dari mengkonsumsi minyak kelapa sudah banyak dikenal dibelahan dunia

selama berabad-abad. Ada beberapa ekstraksi minyak kelapa seperti fisik, kimia, dan fermentasi atau enzimatik (Smujo,2009).

Muhammad Amin , 2017 dengan judul penelitian “Prospek Pengembangan Usaha Minyak Nilam (studikasukasus : Desa Terangun, Kecamatan Terangun , Kabupaten Gayo Lues)”. Penelitian bertujuan untuk mengetahui bagaimana teknis pembuatan minyak nilam dan bagaimana strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh petani nilam di Desa Terangun, Kecamatan Terangun , Kabupaten Gayo Lues. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dan metode analisis SWOT.

Tommy Andriansyah, 2017 dengan judul penelitian “Analisis Pendapatan dan Pengembangan Usaha Rumah Makan Holat (studi kasus : Kecamatan Kota Pinang Kabupaten Labuhan Batu Selatan). Penelitian bertujuan untuk mengetahui pendapatan usaha dan kelayakan usaha serta bagaimana strategi yang digunakan untuk mengembangkan usaha holat yang ada di Kecamatan Kota Pinang Kabupaten Labuhan Batu Selatan. Metode yang digunakan adalah analisis pendapatan usahatani dan kelayakan usahatani serta analisis SWOT.

Kerangka Pemikiran

Usaha bibit kelapa hibrida adalah salah satu usaha tani yang bisa dibilang mempunyai keuntungan yang sangat tinggi dan memiliki prospek yang cerah untuk dilakukan sebab dalam beberapa tahun ini banyak permintaan bibit kelapa hibrida yang datang dari dalam daerah sampai dari luar kota seperti Pekanbaru, Jambi dan Palembang dan beberapa daerah lain. Tetapi jumlah bibit yang dihasilkan di daerah penelitian masih kurang untuk memenuhi permintaan bibit kelapa hibrida yang semakin lama semakin meningkat dan inilah mengapa usaha bibit kelapa hibrida memiliki prospek yang cerah untuk dijalankan.

Adapun faktor internal yang menjadi kekuatan petani bibit kelapa hibrida adalah petani mudah memperoleh buah kelapa yang digunakan sebagai bakal bibit. Bakal bibit kelapa hibrida berasal dari pohon induk yang rata-rata sudah berusia 15 tahun dan sudah memenuhi persyaratan untuk dijadikan sebagai tanaman induk sehingga dapat menghasilkan bibit kelapa hibrida yang unggul dan dapat berbuah pada usia 3 tahun. Petani bibit kelapa hibrida tidak membeli bakal bibit karena sudah memiliki pohon induk tersendiri sehingga petani tidak mengeluarkan modal yang terlalu banyak. Petani hanya memerlukan waktu yang singkat untuk memproses pembuatan bibit kelapa hibrida dan perawatannya tidak terlalu sulit dan tidak memakan waktu.

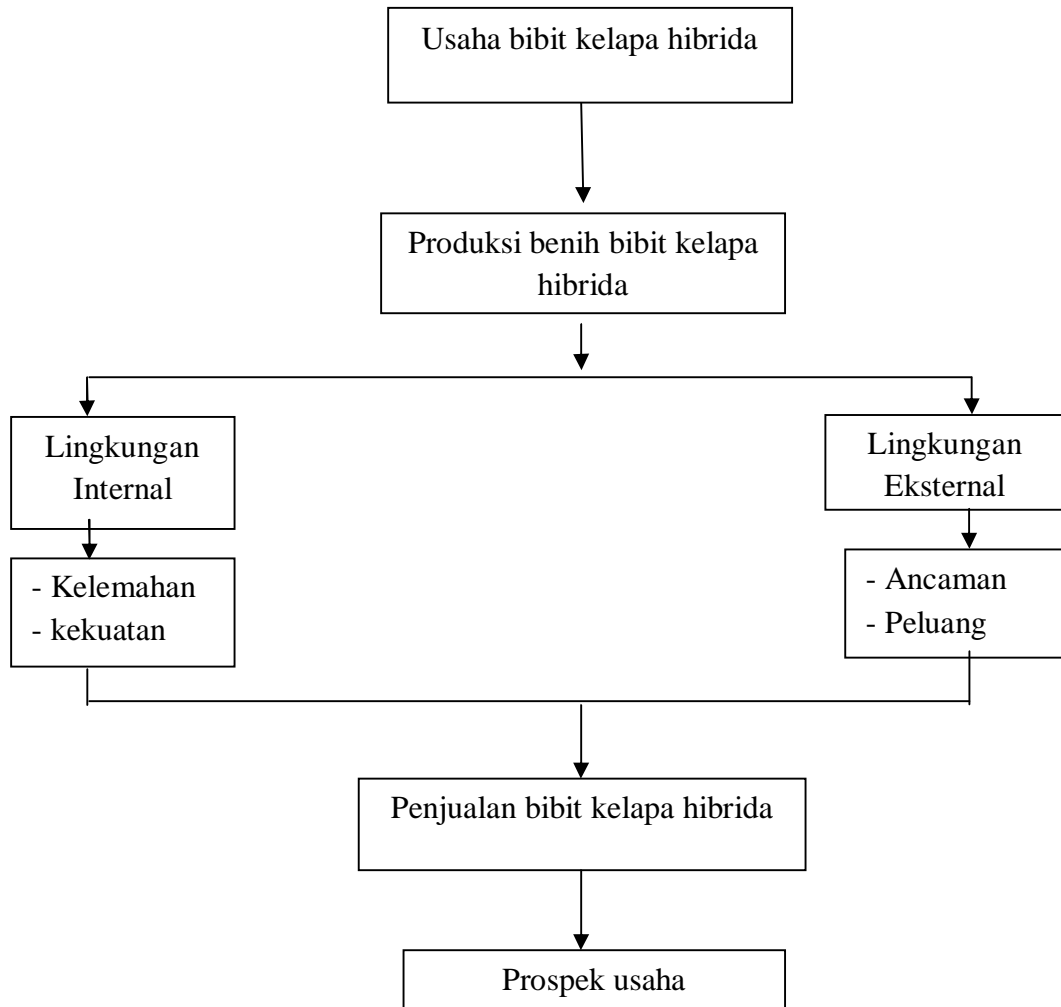
Adapun faktor eksternal yang menjadi peluang bagi petani bibit kelapa hibrida adalah pasar terbuka baik, sehingga petani tidak sulit untuk menjual bibit kelapa hibrida. Dan jumlah pemesan bibit kelapa sangat banyak dan harga jual bibit kelapa hibrida mencapai 10 ribu/bibit sehingga petani mendapatkan keuntungan yang sangat banyak ketimbang menjual kelapa dalam bentuk kopra.

Produksi dalam bidang pertanian atau lainnya dapat bervariasi. Hal ini terjadi antara lain disebabkan perbedaan kualitas yang baik dapat diperoleh dari usahatani yang baik. Demikian pula sebaliknya, kualitas produksi menjadi kurang baik bila usahatani tersebut terlaksana kurang baik. Oleh karena itu, petani harus bisa menjalankan usahatannya dengan teknis budidaya secara intensif agar dapat diproduksi dengan sebaik mungkin sehingga diperoleh hasil yang optimal.

Dalam hal ini, analisis SWOT berperan untuk menunjukkan dengan jelas peluang dan ancaman yang dihadapi petani dan disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki petani terhadap prospek pengembangan usaha bibit kelapa hibrida.

Disamping itu, subsistem produksi, pengolahan dan pemasaran secara bersama-sama akan menentukan tingkat harga hasil pertanian yang secara langsung akan menentukan besar kecilnya jumlah permintaan dipasar. Jika dikaitkan dengan tingkat keuntungan yang diperoleh akan menentukan keuntungan ekonomis yang diperoleh oleh suatu usahatani, dengan demikian dapat dilihat apakah usaha bibit kelapa hibrida tersebut memiliki kelayakan atau tidak.

Secara skematis kerangka pemikiran tersebut dapat digambarkan sebagaiberikut :



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

ket : —————> menyatakan hubungan

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode ini menggunakan metode studi kasus (case study) yaitu penelitian yang digunakan dengan melihat langsung ke lapangan. Studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian yang mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu tertentu.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Sei kamah I, Kecamatan Sei Dadap, Kabupaten Asahan. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara *purposive* (sengaja) dengan pertimbangan bahwa di desa tersebut banyak anggota masyarakat menekuni usahatani bibit kelapa hibrida.

Metode Penarikan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh petani yang melakukan usaha bibit kelapa hibrida. Jumlah populasi petani kelapa hibrida di Desa Sei Kamah I sebanyak 10 orang. Metode yang digunakan dalam penentuan sampel adalah metode sensus. Metode sensus yaitu seluruh petani bibit kelapa hibrida yang terdapat di daerah penelitian dijadikan sebagai sampel, jumlah keseluruhan sebanyak 10 sampel petani bibit kelapa (Supriyanto dan Mahfud, 2010)

Metode Pengumpulan Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang bersumberkan dari lapangan atau objek penelitian yang diperoleh dengan wawancara langsung menggunakan kuesioner kepada pemilik usahatani.

Metode Analisis Data

Metode analisis data bertujuan untuk menyederhanakan data dalam bentuk yang lebih mudah dipahami. Data yang diperoleh berupa data primer dan data sekunder. Data yang telah terkumpul dianalisis secara deskriptif dan disajikan dalam bentuk tabel dan perhitungan matematika. Alat analisis yang digunakan adalah.

Untuk rumusan masalah 1, dianalisis dengan menggunakan metode analisis finansial untuk mengetahui seberapa besar pendapatan petani bibit kelapa hibrida perbulan.

- Pendapatan kotor atau penerimaan

Adalah seluruh pendapatan yang diperoleh dari usahatani selama satu periode diperhitungkan dari hasil penjualan atau penaksiran kembali.

$$\text{Pendapatan kotor} = \text{Jumlah produksi}(Y) \times \text{Harga per kesatuan}(Py)$$

- Pendapatan

Adalah selisih dari pendapatan kotor dengan biaya mengusahakan

$$I = TR - TC$$

Dimana :

I = Pendapatan

TR = Total penerimaan

TC = Total biaya (Ken Suratiyah,2015).

- Keuntungan

Adalah pendapatan dikurangi upah tenaga kerja dalam keluarga dan PBB.(Ken Suratiyah,2015).

Untuk rumusan masalah 2 dianalisis dengan study kelayakan untuk melihat apakah usaha bibit kelapa hibrida layak dilakukan atau tidak.

^Suatu usaha tani dikatakan layak dilakukan apabila usaha tersebut data memberi keuntungan dan memenuhi persyaratan kelayakan usaha sebagai berikut

$$R/C > 1$$

Dengan kriteria :

$R/C < 1$ maka usaha tidak layak dilakukan

$R/C = 1$ usaha tidak untung tidak rugi

$R/C > 1$ maka usaha layak dilakukan (Ken Suratiyah,2015).

Untuk rumusan masalah 3, digunakan Analisis SWOT yaitu penilaian atau *assesment* terhadap hasil identifikasi situasi, untuk menentukan suatu kondisi yang bisa dikategorikan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

Matrik SWOT merupakan alat percocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi: strategi SO (*Strenghts-Opportunitis*), strategi WO (*Weaknesses-Opportunitis*), strategi ST (*Strenghts-Threats*), strategi WT (*Weaknesses-Threats*).

Terdapat 8 langkah dalam menyusun matriks SWOT, yaitu:

1. Tuliskan kekuatan internal perusahaan yang menentukan.
2. Tuliskan kelemahan internal perusahaan yang menentukan.
3. Tuliskan peluang eksternal perusahaan yang menentukan.
4. Tuliskan ancaman eksternal perusahaan yang menentukan.
5. Mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan strategi SO dalam sel yang tepat.

6. Mencocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan strategi WO dalam sel yang tepat.
7. Mencocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan mencatat resultan strategi ST dalam sel yang tepat.
8. Mencocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal dan mencatat resultan strategi WT dalam sel yang tepat.

Sebelum melakukan analisis, maka diperlukan tahap pengumpulan data yang terdiri atas tiga model yaitu:

- **Matriks Faktor Strategi Internal**

Sebelum membuat matrik 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 subjektif, berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
- Kalikan rating 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 internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel matrik faktor strategi internal (IFAS) untuk menjumlahkan dan kemudian diperbandingkan 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.

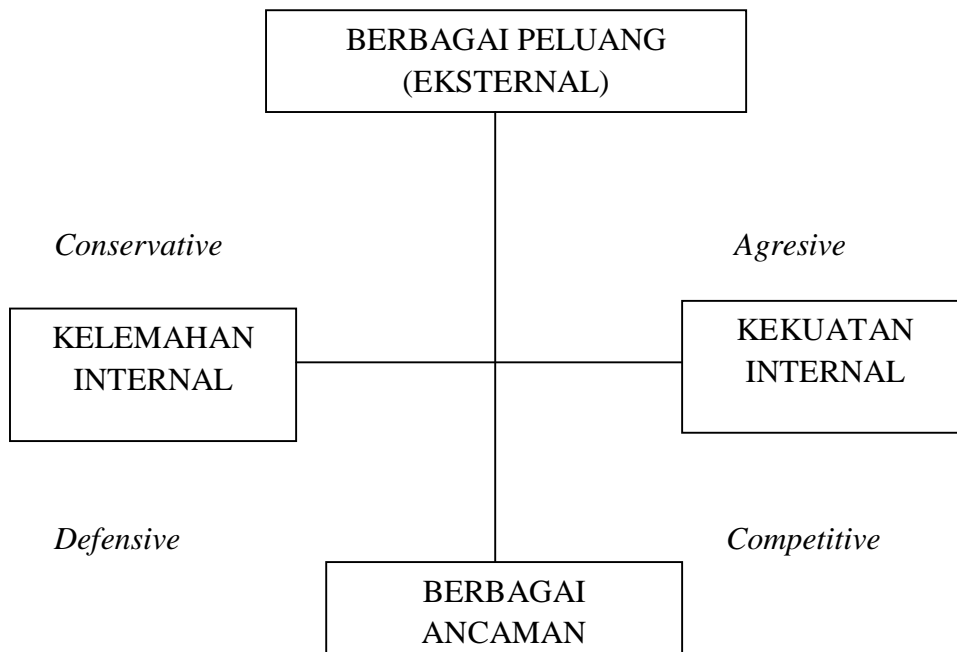
- Susunlah dalam kolom 1 faktor-faktor eksternalnya (peluang dan ancaman)
- Beri rating dalam masing-masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada faktor strategi eksternal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
- Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3), bobot ditentukan secara objektif, 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 matrik faktor

strategi eksternal (EFAS) untuk menjumlahkan dan kemudian diperbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

- **Matriks Posisi**

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

- Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertical (y) menunjukkan peluang dan ancaman
- 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 dari pada kelemahan maka nilai $x > 0$ dan sebaliknya kalau kelemahan lebih besar dari pada kekuatan maka nilainya $x < 0$.



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT.

- Kuandran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Kondisi ini adalah kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).
- Kuandran 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 atau pasar).
- Kuandran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal kondisi bisnis pada kuandran 3 ini mirip dengan question mark pada BCG matrik. Fokus strategi perusahaan ini dalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.
- Kuandran 4 : ini merupakan situasi yang angat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Matrik SWOT merupakan alat percocokan yang penting untuk membantu para petani mengembangkan empat tipe strategi: strategi SO (*Strengths-Opportunities*), Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*), Strategi ST (*Strenghts-Threats*), dan WT (*Weaknesses-Threats*).

Sebelum dilakukan analisis data seperti diatas maka terlebih dahulu dilakukan pengumpulan data dengan menggunakan metode matrik faktor strategi internal dan matrik faktor strategi eksternal seperti pada tabel 2 dibawah ini:

Tabel III. Matrik faktor strategi internal/eksternal

Faktor Startegi Internal/Eksternal	Bobot	Rating	Skoring (Bobot x Rating)
Kekuatan/Peluang:			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total Skor Kekuatan/Peluang	1.00		
Kelemahan/Ancaman:			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Total Skor Kelemahan/Ancaman	1.00		
Selisih Kekuatan- Kelemahan/Peluang-Ancaman			

a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan untuk

IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) dan yang menjadi

peluang dan ancaman untuk EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 faktor IFAS dan EFAS).

- b. Beri bobot masing-masing dalam kolom 2, mulai dari 1, 0 (sangat penting), sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor 1,00).
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan faktor peluang bersifat positif (sangat besar diberi rating +4, tetapi jika kecil diberi rating +1) pemberian nilai rating faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah kebalikannya. Jika sangat besar, ratingnya adalah -1, sebaliknya, jika nilai kecil ratingnya adalah -4
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4) untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama. (Fredy R. 2016)

Asumsi SWOT

Berikut ini adalah asumsi SWOT sementara yang menyangkut perkembangan usaha bibit kelapa hibrida:

- Strength (kekuatan)

Situasi atau kondisi yang merupakan kekuatan dari usaha pada saat ini, adapun kekuatan pada usaha bibit kelapa hibrida antara lain:

1. Bibit berkualitas dan terjamin
2. Harga bibit terjangkau
3. Jumlah produksi bibit cukup banyak
4. Memberikan pelayanan dan cara menanam kelapa kepada konsumen.

- Weakness (kelemahan)

Situasi atau kondisi yang merupakan kelemahan dari usaha saat ini, adapun kelemahan pada usaha bibit kelapa hibrida antara lain:

1. Waktu pembuatan bibit kelapa cukup lama
2. Usaha masih dalam usaha kecil

- Opportunity (peluang)

Situasi atau kondisi yang merupakan peluang diluar usaha dan memberikan peluang bagi usaha dimasa akan datang, adapun peluang pada usaha bibit kelapa hibrida antara lain:

1. Pesanan bibit kelapa hibrida semakin meningkat
2. Berkembangnya olahan olahan dari kelapa.
3. Terbuka pasar untuk menjual bibit kelapa hibrida

- Threat (ancaman)

Situasi atau kondisi yang merupakan ancaman bagi organisasi yang datang dari luar usaha yang mengancam eksistensi usaha dimasa akan datang, adapun ancaman pada usaha bibit kelapa hibrida antara lain:

1. Adanya pelaku usaha yang memiliki modal yang besar dan membuat bibit dalam jumlah banyak serta menjual dengan harga murah.
2. Munculnya pelaku usaha baru di bidang pembibitan kelapa hibrida.

Defenisi dan Batasan Operasional

1. Petani bibit kelapa hibrida adalah petani yang mengusahakan tanaman kelapa hibrida hingga memanfaatkan hasil buah kelapa menjadi bibit kelapa hibrida.
2. Analisis finansial berguna untuk melihat seberapa besar jumlah pendapatan petani bibit kelapa hibrida perbulan.
3. Pendapatan ditentukan dari jumlah penerimaan yang diperoleh dikurangi dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.
4. Kelayakan usahatani adalah bahwa suatu ukuran kelayakan secara finansial dalam usahatani, dimana usahatani tersebut dapat memberikan hasil yang menguntungkan sehingga layak untuk diusahakan atau $R/C > 1$
5. Prospek pengembangan usaha bibit kelapa hibrida adalah peluang atau hal yang diharapkan untuk dapat mengembangkan usaha bibit kelapa hibrida.
6. Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi petani, didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats).
7. Jumlah populasi didaerah penelitian terdapat 10 petani bibit kelapa hibrida, tetapi peneliti hanya memilih 1 petani untuk dijadikan sebagai sampel dalam penelitian
8. Penelitian dilakukan di Desa Sei Kamah I, Kecamatan Sei Dadap, Kabupaten Asahan.
9. Penelitian dilakukan pada tahun 2018

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak dan Luas Daerah

Desa Sei Kamah I merupakan desa yang terletak di pinggir jalan lintas sumatera dan merupakan desa yang berbatasan dengan perkebunan kelapa sawit PTPN III Sei Dadap, yaitu desa yang berada di Kecamatan Sei Dadap Kabupaten Asahan. Luas Wilayah Desa Sei Kamah adalah \pm 185 Ha. Letak Desa Sei Kamah dengan pusat pemerintahan Kecamatan Sei Dadap berjarak 3 Km, jarak Desa Sei Kamah dengan pusat pemerintahan kota berjarak 17 Km, dan jarak Desa Sei Kamah dengan pemerintahan Ibu Kota Provinsi Sumatera Utara berjarak 150 Km.

Penggunaan Tanah

Penggunaan tanah atau lahan di Desa Sei Kamah yang terletak di Kecamatan Sei Dadap, Kabupaten Asahan, Provinsi Sumatera Utara digunakan untuk berbagai kegiatan seperti membuat lahan pertanian, lahan tidur, serta fasilitas umum dan permukiman. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat Tabel 4, sebagai berikut.

Tabel 4. Peruntukan Lahan/Tanah

No	Peruntukan Lahan	Luas (Ha)	Persentase
1	Lahan Pertanian	12	6
2	Lahan Perkebunan	35	19
3	Lahan Peternakan dan Perikanan	2	1
4	Lahan Pemukiman / Perumahan	124	67
5	Lahan Kuburan	2	1
6	Fasilitas Umum dan Lainnya	10	5
Jumlah Total		185	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Sei Kamah, 2017.

Berdasarkan Tabel 4, jelas terlihat luas wilayah dalam peruntukan lahan atau tanah di Desa Sei Kamah memiliki total luas lahan yaitu 185 Ha (100%). Pada urutan pertama luas lahan yang paling tinggi berdasarkan penggunaannya yaitu

lahan pemukiman /perumahan yang mencapai luasnya 124 Ha (67%). Kemudian pada urutan kedua luas lahan berdasarkan penggunaannya yaitu lahan perkebunan, khususnya lahan perkebunan di Desa Sei Kamah I merupakan tanaman kelapa sawit yang mencapai luas lahannya yaitu seluas 35 Ha (19%). Selanjutnya luas lahan berdasarkan penggunaannya pada urutan ketiga yaitu lahan pertanian sebesar 12 Ha (6%), Secara umum tanaman pertanian di Desa Sei Kamah merupakan tanaman jenis hortikultura yaitu sayur-sayuran (sawi, cabai, kangkung dan lain-lain), dan buah-buahan (papaya, nanas dan lain-lain).

Keadaan Penduduk

1. Menurut Jenis Kelamin

Jumlah penduduk di Desa Sei Kamah sebanyak 3010 jiwa yang tinggal dipemukiman yang tersebar di Dusun. Distribusi Penduduk di Desa Sei Kamah berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 5, sebagai berikut.

Tabel 5. Distribusi Penduduk Desa Sei Kamah I Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin (L/P)	Jumlah (Jiwa)	Persentase
1	Laki-laki	1.538	51
2	Perempuan	1.472	49
Jumlah Total		3.010	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Sei Kamah, 2017.

Berdasarkan Tabel 5, dapat dilihat penduduk Desa Sei Kamah berjumlah sebanyak 3.010 jiwa (100%). Dengan jumlah KK sebanyak 617 KK, pembagian jumlah jenis kelamin laki-laki sebanyak 1.538 jiwa (51%), dan jumlah jenis kelamin perempuan sebanyak 1.472 jiwa(49%).

2. Menurut Kelompok Usia

Penduduk di Desa Sei Kamah I, Kecamatan Sei Dadap, Kabupaten Asahan berdasarkan usia dapat dilihat pada Tabel 6, sebagai berikut.

Tabel 6. Distribusi Penduduk Menurut Kelompok Usia di Desa Sei Kamah I

No.	Kelompok Usia	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	0 – 6 tahun	348	11
2	7 – 12 tahun	335	11
3	13 – 15 tahun	166	6
4	16 – 18 tahun	170	6
5	19 – 24 tahun	356	12
6	25 – 40 tahun	629	21
7	41 – 56 tahun	662	22
8	57 tahun keatas	344	11
Jumlah Total		3.010	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Sei Kamah, 2017.

Berdasarkan Tabel 6, dapat dilihat bahwa mayoritas kelompok masyarakat berdasarkan usia di dominasi oleh masyarakat yang sudah berusia produktif yaitu antara usia 41-56 tahun sebesar 662 jiwa (22%) sehingga sudah mampu untuk bekerja dan dapat menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup dan keluarganya sehari-hari. Antara umur 19 tahun keatas ada sekitar 1.974 jiwa yang sudah bekerja, akan tetapi angka ini belum memisahkan antara laki-laki dengan perempuan berdasarkan usia.

3. Menurut Agama

Penduduk di Desa Sei Kamah yang terletak di Kecamatan Sei Dadap, Kabupaten Asahan berdasarkan agama dapat dilihat pada Tabel 7, sebagai berikut.

Tabel 7. Distribusi Penduduk Menurut Agama di Desa Sei Kamah I

No	Agama	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	Islam	2.964	98,47
2	Protestan	32	1,06
3	Katholik	14	0,46
Jumlah Total		3.010	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Sei Kamah, 2017.

Berdasarkan Tabel 7, dapat dilihat mayoritas warga Desa Sei Kamah beragama Islam yaitu sebesar 2.964 jiwa (98,47%), 32 jiwa (1,06%) yang menganut agama Kristen protestan, dan Kristen khatolik 14 jiwa (0,46%).

Kerukunan umat beragama di Desa Sei Kamah tergolong baik karena tidak adanya keributan atau konflik yang terjadi yang dikarenakan masalah agama.

4. Menurut Mata Pencarian

Penduduk Desa Sei Kamah sebagian besar bermata pencarian petani. Namun selain petani ada juga yang bermata pencarian diluar petani dan data penduduk berdasarkan mata pencarian dapat dilihat di Tabel 8, sebagai berikut.

Tabel 8. Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencarian di Desa Sei Kamah I

NO	Mata Pencarian	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	PNS	25	4
2	TNI/POLRI	5	1
3	Wiraswasta / Pedagang	29	5
4	Petani	348	57
5	Swasta / Buruh Serabutan	126	20
6	Pertukangan	82	13
Jumlah Total		614	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Sei Kamah, 2017.

Berdasarkan Tabel 8, dapat dilihat data dari Desa Sei Kamah mayoritas masyarakat Desa Sei Kamah bermata pencaharian sebagai petani. Hal ini dikarenakan Wilayah Desa Sei Kamah merupakan wilayah pertanian dan perkebunan masyarakat. Rata-rata tanaman para petani yang didominasi oleh tanaman keras, yaitu kelapa sawit dan disusul oleh tanaman hortikultura, seperti sayur-sayuran dan buah-buahan. Jumlah petani di Desa Sei Kamah terdapat 348 jiwa (57%), 126 jiwa (20%) bekerja sebagai swasta seperti penarik becak atau buruh serabutan, sedangkan jumlah wiraswasta atau pedagang sebanyak 29 jiwa (5%), pekerjaan sebagai pertukangan terdapat 82 jiwa (13%), pegawai negeri sipil (PNS) sebanyak 25 jiwa (4%), dan sebagai TNI / POLRI sebanyak 5 jiwa (1%).

5. Menurut Pendidikan

Pendidikan merupakan faktor penunjang keberhasilan pembangunan, karena dengan pendidikan yang baik akan terciptanya sumber daya manusia yang

mampu mengelola sumber daya alam dan potensi daerah secara efektif dan efisien. Komposisi penduduk berdasarkan tingkat pendidikan dibagi menjadi 2 yaitu Lulusan Pendidikan umum dan lulusan pendidikan khusus. dapat dilihat pada Tabel 9 dan Tabel 10, sebagai berikut.

Tabel 9. Distribusi Penduduk Menurut Pendidikan Umum

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	Taman Kanak-Kanak	85	7
2	Sekolah Dasar / Sederajat	382	28
3	SLTP / SMP	320	23
4	SMA / SMU	514	38
5	Akademi / D1-D3	32	2
6	Sarjana	30	2
7	Pascasarjana	3	-
Jumlah Total		1.366	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Sei Kamah, 2017.

Berdasarkan Tabel 9, pada lulusan pendidikan umum dapat dilihat bahwa mayoritas penduduk Desa Sei Kamah terdapat 514 jiwa (38%) yang merupakan tamatan SMA. Mereka tidak dapat melanjutkan sekolah sampai tingkat perguruan tinggi disebabkan oleh berbagai alasan seperti keadaan ekonomi yang kurang memadai atau mendukung, ingin membantu orangtua dengan cara bekerja dan berbagai alasan lainnya. Apabila lulusan SMA ada yang melanjutkan sekolah ke perguruan tinggi biasanya mencari perguruan tinggi dengan uang kuliah yang murah atau karena beasiswa, ataupun keluarga yang mampu dan mempunyai kemampuan ekonomi keatas. Pada tempat kedua ditempati oleh lulusan SD yaitu sebanyak 382 jiwa (28%). Hal ini disebabkan karena orang tua ketika dulu masih sekolah dasar tidak begitu mementingkan pendidikan, bagi mereka tahu membaca dan menghitung saja sudah cukup ditambah lagi tingkat ekonomi yang cukup rendah sehingga begitu tamat sekolah dasar mereka langsung bekerja. Lulusan SMP/SLTP sebanyak 320 jiwa (23%).

Tabel 10. Distribusi Penduduk Menurut Pendidikan Khusus

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Persentase
1	Pondok Pesantren	6	2
2	Pendidikan Keagamaan (MIS-MTS-MAS)	312	95
3	Sekolah Luar Biasa	1	-
4	Kursus / Keterampilan	8	3
Jumlah Total		327	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Sei Kamah, 2017.

Berdasarkan Tabel 10, dapat dilihat lulusan pendidikan khusus mayoritasnya ditempati oleh pendidikan keagamaan (MIS-MTS-MAS), yaitu 912 jiwa (95%) ,dan pada pendidikan kursus atau keterampilan sebesar 8 jiwa (3%). Hal ini dikarenakan di Desa Sei Kamah terdapat sekolah pendidikan keterampilan menjahit yang di adakan setiap hari senin dan sabtu, pengajar keterampilan menjahit juga berasal dari Desa Sei Kamah dan terdiri dari 2 orang staf pengajar, murid-murid yang belajar pun mayoritas ibu-ibu rumah tangga yang tidak memiliki pekerjaan.

Sarana dan Prasarana

Sarana dan prasarana akan mempengaruhi perkembangan dan kemajuan masyarakat. Semakin baik sarana dan prasarana pendukung maka akan semakin mudah Desa Sei Kamah tersebut dijangkau, dan laju perkembangan dari Desa Sei Kamah akan cepat. Sarana dan prasarana dapat dikatakan baik apabila dilihat dari segi ketersediaan dan pemanfaatannya sudah sesuai dengan kebutuhan masyarakat setempat sehingga dapat mempermudah masyarakat setempat dalam memenuhi segala kebutuhan, sarana dan prasarana yang ada di Desa Sei Kamah dapat dilihat pada Tabel 11, sebagai berikut.

Tabel 11. Sarana dan Prasarana di Desa Sei Kamah

No	Jenis Sarana dan Prasarana	Jumlah (unit)	Persentase
1	Sarana Ibadah	2	20
2	Sarana Pendidikan	6	60
3	Balai Desa	1	10
4	Lapangan Sepakbola	1	10
Jumlah Total		10	100

Sumber : Kantor Kepala Desa Sei Kamah, 2018.

Berdasarkan Tabel 11, dapat dilihat bahwa sarana dan prasarana di Desa Sei Kamah didominasi oleh sarana pendidikan yang terdiri dari (TK, SD, SMP, dan SMA) yang berjumlah 6 unit (60%), yang kedua sarana ibadah yang terdiri dari masjid dan gereja yang berjumlah 2 unit (20%), dan balai desa serta lapangan sepakbola hanya terdiri 1 unit (10%).

Karakteristik Petani Bibit Kelapa Hibrida

Petani bibit kelapa hibrida yang menjadi responden dalam penelitian ini sebanyak 10 petani yang berusaha bibit kelapa hibrida dan bertempat tinggal di Desa Sei Kamah I, Kecamatan Sei Dadap, Kabupaten Asahan. Dalam penelitian ini, unsur-unsur karakteristik petani yang dianalisa meliputi umur, pendidikan, pengalaman, besarnya jumlah tanggungan, dan luas lahan yang dimiliki. Adapun unsur-unsur karakteristik petani tersebut akan diuraikan sebagai berikut :

1. Umur Petani Sampel

Umur merupakan salah satu indikator dalam penentuan masa produktif seseorang menjalani pekerjaan. Umur petani sampel secara keseluruhan berada pada rentang 25–50 tahun. Data petani berdasarkan umur dapat dilihat pada Tabel 12, sebagai berikut.

Tabel 12. Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Umur

No	Umur (tahun)	Jumlah Responden	Persentase
1	20 – 30	1	10
2	31 – 40	2	20
3	41 – 50	5	50
4	51 – 60	1	10
Jumlah Total		10	100

Sumber : Data Primer Diolah, 2017.

Berdasarkan Tabel 12, dapat dilihat bahwa umur petani sampel di Desa Sei Kamah I yang pertama pada umur 41 – 50 tahun terdapat 5 petani sampel (50 %), yang kedua pada umur 31 – 40 tahun terdapat 2 petani sampel (20 %), yang ketiga pada umur 51 – 60 tahun terdapat 1 petani sampel (10), dan yang ketiga pada umur 20 – 30 tahun terdapat 1 petani sampel (10 %).

2. Tingkat Pendidikan Petani Sampel

Pendidikan merupakan salah satu hal yang penting, dimana dengan adanya pendidikan yang pernah diikuti oleh seseorang secara langsung akan mempengaruhi pola pikir dan pengetahuan individu tersebut. Dalam hal ini pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan yang bersifat formal. Pendidikan petani sampel secara keseluruhan pada rentang 6–16 tahun. Untuk lebih jelasnya sebaran pendidikan pada petani sampel dapat dilihat pada tabel 13, sebagai berikut.

Tabel 13. Karakteristik Petani Sampel Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah Responden	Persentase
1	SD	2	20
2	SMP	3	30
3	SMA	5	50
4	D3	-	-
5	S1	-	-
Jumlah Total		10	100

Sumber : Data Primer Diolah, 2018.

Berdasarkan Tabel 13, dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan petani sampel di Desa Sei Kamah I yang pertama pada tingkat SMA sebanyak 5 petani

sampel (50 %), yang kedua pada tingkat SD dan SMP yaitu sebanyak 5 petani sampel (500%), dan tidak ada petani yang berpendidikan pada tingkat S1 dan D3,

3. Pengalaman Petani Sampel

Pengalaman petani sampel dapat diartikan sebagai lamanya seorang petani bekerja pada bidang pertanian. Pada dasarnya semakin lama pengalaman seseorang terhadap bidang pertanian, maka tingkat keterampilan maupun pengetahuan yang dimiliki semakin matang yang bertujuan untuk meningkatkan produksi yang dikelola lebih maksimal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Ekonomi Usaha Bibit Kelapa Hibrida

Usaha bibit kelapa hibrida adalah salah satu usaha sampingan yang memiliki nilai ekonomi yang sangat tinggi dan memberi manfaat yang sangat banyak bagi pelaku usaha bibit kelapa hibrida di daerah penelitian dan dapat meningkatkan jumlah pendapatan petani bibit kelapa hibrida. Pada dasarnya pendapatan usaha bibit kelapa hibrida tergantung seberapa banyak jumlah bibit yang dihasilkan dan sebaik apa pengelolaan usaha bibit kelapa hibrida. Pendapatan adalah selisih antara hasil penjualan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan.

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat diketahui bahwa jumlah pendapatan yang diperoleh pelaku usaha bibit kelapa hibrida setiap bulannya berbeda satu dengan yang lainnya. Hal ini disebabkan karena jumlah produksi, harga jual, penerimaan, dan pendapatan yang diperoleh berbeda.

Berikut ini adalah hasil rata-rata produksi, harga jual, dan penerimaan usaha bibit kelapa hibrida di daerah penelitian.

Tabel 14. Tabel Rata-Rata Produksi, Harga Jual, dan Penerimaan Usaha Bibit Kelapa Hibrida

No.	Nama Petani	Produksi Bibit / bulan	Harga Jual / bibit	Penerimaan / bulan
1	Paiso	200	Rp. 10.000	Rp. 2.000.000
2	Wagimin	150	Rp. 10.000	Rp. 1.500.000
3	Amat	150	Rp. 10.000	Rp. 1.500.000
4	Pak ucok	50	Rp. 10.000	Rp. 500.000
5	Anita	40	Rp. 10.000	Rp. 400.000
6	Malik	50	Rp. 10.000	Rp. 500.000
7	Syawal	75	Rp. 10.000	Rp. 750.000
8	Iwan	60	Rp. 10.000	Rp. 600.000
9	Sapon	50	Rp. 10.000	Rp. 500.000
10	Pipin	50	Rp. 10.000	Rp. 500.000

Sumber : Data Primer diolah,2018

Tabel diatas adalah rata rata produksi dan penerimaan usaha bibit kelapa hibrida perbulan. Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata produksi dan penerimaan dari penjualan bibit kelapa hibrida setiap petani berbeda-beda. Hal ini dikarenakan jumlah bibit yang diproduksi setiap petani berbeda.

Analisis Usaha Pembibitan Kelapa Hibrida

Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang harus dikeluarkan berapapun yang harus dihasilkan. Berikut ini adalah yang termasuk dalam komponen biaya tetap sebagai berikut:

Biaya Penyusutan

Besarnya biaya penyusutan pada usaha pembibitan kelapa hibrida dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 15. Jenis dan Besar Biaya Penyusutan Usaha Pembibitan Kelapa Hibrida Selama Satu Bulan Penjualan.

No.	Uraian	Jumlah Alat	Nilai Awal (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan
1	Enggrek	1	Rp. 90.000	36	Rp. 2.500
2	Kereta Sorong	1	Rp. 450.000	36	Rp. 12.500
3	Parang	1	Rp. 80.000	36	Rp. 2.200
4	Cangkul	1	Rp. 70.000	36	Rp. 2.000
5	Solo (semprotan)	1	Rp. 250.000	36	Rp. 7.000
Total Biaya					Rp. 26.200

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Biaya di dalam Tabel adalah rincian biaya yang harus dikeluarkan setiap kali membuat bibit kelapa hibrida. Alat yang digunakan petani satu dengan yang lainnya jumlahnya sama karena usah masi dalam skala kecil. Umur alat yang digunakan sekitar 3 tahun atau 36 bulan. Untuk mengetahui jumlah biaya alat yang digunakan perbulan/sekali pembuatan bibit kelapa hibrida dengan merata ratakan harga alat baru dibagi dengan umur ekonomis sehingga didapat biaya penggunaan alat untuk pebuatan bibit kelapa hibrida perbulan sebesar Rp. 26.200. Kemudian ada biaya PBB sebesar Rp.10.000/rante yang dikeluarkan setiap bulan.

Biaya Variabel

Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian bahan baku atau benih jika ada pembelian benih tambahan, biaya pembelian pupuk, biaya pembelian racun hama dan tenaga kerja yang harus dikeluarkan perbulan. Jenis biaya variabel dapat dilihat di tabel berikut ini.

Tabel 16. Biaya Variabel Usaha Bibit Kelapa Hibrida

No.	Jenis bahan	Satuan	Jumlah	Harga satuan	Total
1	Pupuk NPK	Kg	1	Rp. 11.000/kg	Rp. 11.000
2	Racun Hama	Botol	1	Rp. 16.000/btl	Rp. 16.000
3	Tenaga Kerja (dalam keluarga)	Orang	1	Rp. 500/bibit	-
Total Biaya					Rp. 26.000

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Berdasarkan Tabel diatas diketahui bahwa jumlah biaya yang dikeluarkan perbulan sekitar Rp. 26.000 dan ditambah dengan biaya tenaga kerja serta sewa lahan, biaya tenaga kerja berdasarkan jumlah bibit yang di produksi petani dengan biaya Rp. 500/bibit. biaya ini adalah biaya pembelian pupuk dan pembelian racun hama. Harga pupuk NPK yang digunakan Rp. 11.000 per kilo. Biasanya untuk pembuatan bibit kelapa hibrida dibawah 100 buah dibutuhkan pupuk hanya 1 kg sebab bibit tidak memerlukan pupuk tetapi apabila jumlah bibit bertambah maka jumlah pupuk yang digunakan juga bertambah. Pupuk hanya digunakan 2 kali dalam proses pembuatan bibit dari benih sampai dijual hal ini di lakukan untuk mempercepat pertumbuhan bibit singga dapat cepat dijual. Racun hama yang digunakan adalah (decis) ini digunakan untuk mengendalikan hama pada bibit kelapa seperti kumbang dan tenggerek. Penyemprotan dilakukan 2 kali dalam sekali pembuatan bibit. Untuk biaya tenaga kerja petani menggunakan biaya tenaga kerja dalam keluarga.

Jumlah biaya yang dikeluarkan

Untuk menghitung jumlah biaya yang dikeluarkan yaitu dengan menjumlahkan keseluruhan biaya termasuk biaya tetap dan biaya variabel. Tabel di bawah ini menunjukkan besarnya jumlah biaya yang dikeluarkan untuk sekali periode pembuatan bibit kelapa hibrida.

Tabel 17. Jumlah Biaya yang dikeluarkan dalam Usaha Tani Bibit kelapa Hibrida

Petani	Luas Lahan (Rante)	Produksi Bibit	Biaya Yang Dikeluarkan			Jumlah Biaya
			Penyusutan	Pupuk (NPK)	Racun Hama	
1	5	200	Rp. 26.200	Rp.22.000	Rp.16.000	Rp.64.200
2	3	150	Rp. 26.200	Rp.16.500	Rp.16.000	Rp.58.700
3	2	150	Rp. 26.200	Rp.16.500	Rp.16.000	Rp.58.700
4	2	50	Rp. 26.200	Rp.5.500	Rp.8.000	Rp.39.700
5	1	40	Rp. 26.200	Rp.5.500	Rp.8.000	Rp.39.700
6	2	50	Rp. 26.200	Rp.5.500	Rp.8.000	Rp.39.700
7	2	75	Rp. 26.200	Rp.11.000	Rp.8.000	Rp.45.200
8	2	60	Rp. 26.200	Rp.11.000	Rp.8.000	Rp.45.200
9	1	50	Rp. 26.200	Rp.5.500	Rp.8.000	Rp.39.700
10	1	50	Rp. 26.200	Rp.5.500	Rp.8.000	Rp.39.700

Biaya Tenaga Kerja dalam Keluarga

Biaya tenaga kerja dalam keluarga adalah biaya yang dikeluarkan setiap kali pembuatan bibit. Biasanya petani hanya memerlukan satu tenaga kerja keluarga dengan upah tenaga kerja Rp.500/benih. Tabel dibawah ini menunjukkan besarnya biaya tenaga kerja dalam keluarga yang dikeluarkan.

Tabel 18. Biaya Tenaga Kerja Dalam Keluarga

No	Nama Petani	Produksi Bibit	BiayaTenagaKerja	Jumlah Biaya
1	Paiso	200	Rp.500/benih	Rp.100.000
2	Wagimin	150	Rp.500/benih	Rp.75.000
3	Amat	150	Rp.500/benih	Rp.75.000
4	Pak ucok	50	Rp.500/benih	Rp.25.000
5	Anita	40	Rp.500/benih	Rp.20.000
6	Malik	50	Rp.500/benih	Rp.25.000
7	Syawal	75	Rp.500/benih	Rp.37.500
8	Iwan	60	Rp.500/benih	Rp.30.000
9	Sapon	50	Rp.500/benih	Rp.25.000
10	Pipin	50	Rp.500/benih	Rp.25.000

Biaya PBB lahan

Biaya PBB adalah biaya pajak terhadap lahan yang digunakan petani bibit kelapa dan harus dikeluarkan petani setiap bulan sebesar Rp.10.000/rante.

Tabel 19. Biaya PBB lahan

No	Nama Petani	Luas lahan	PBB	Jumlah Biaya
1	Paiso	5	Rp.10.000	Rp.50.000
2	Wagimin	3	Rp.10.000	Rp.30.000
3	Amat	2	Rp.10.000	Rp.20.000
4	Pak ucok	2	Rp.10.000	Rp.20.000
5	Anita	1	Rp.10.000	Rp.10.000
6	Malik	2	Rp.10.000	Rp.20.000
7	Syawal	2	Rp.10.000	Rp.20.000
8	Iwan	2	Rp.10.000	Rp.20.000
9	Sapon	1	Rp.10.000	Rp.10.000
10	Pipin	1	Rp.10.000	Rp.10.000

Analisis Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan. Artinya penerimaan usaha bibit kelapa hibrida dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan. Maka itu digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Pendapatan (I)} = \text{Total Penerimaan (TR)} - \text{Total Biaya (TC)}$$

Kriteria :

$TR > TC$, Maka Usaha Menguntungkan

$TR = TC$, Maka Usaha Impas

$TR < TC$, Maka Usaha Rugi

Tabel 20. Nama Petani, Total Penerimaan, Total Biaya dan Pendapatan Usaha Bibit Kelapa Hibrida

No.	Nama Petani	Total Penerimaan / bulan (TR)	Total Biaya / bulan (TC)	Pendapatan (I)
1	Paiso	Rp. 2.000.000	Rp.64.200	Rp. 1.935.800
2	Wagimin	Rp. 1.500.000	Rp.58.700	Rp. 1.441.300
3	Amat	Rp. 1.500.000	Rp.58.700	Rp. 1.441.300
4	Pak ucok	Rp. 500.000	Rp.39.700	Rp. 460.300
5	Anita	Rp. 400.000	Rp.39.700	Rp. 360.300
6	Malik	Rp. 500.000	Rp.39.700	Rp. 460.300
7	Syawal	Rp. 750.000	Rp.45.200	Rp. 704.800
8	Iwan	Rp. 600.000	Rp.45.200	Rp. 554.800
9	Sapon	Rp. 500.000	Rp.39.700	Rp. 460.300
10	Pipin	Rp. 500.000	Rp.39.700	Rp. 460.300

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Dari rata-rata pendapatan petani perbulan yang terdapat di dalam Tabel diatas dapat dilihat bahwa usaha pembibitan kelapa hibrida sangat menguntungkan. Karena pendapatan yang didapat lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Pendapatan petani bisa lebih besar apabila jumlah bibit yang dijual beratambah banyak, untuk pembelian benih/ kelapa kering petani tidak mengeluarkan uang karena benih didapat dari pohon induk milik petani sendiri. Namun pada saat melakukan penelitian ada beberapa petani yang berniat membesarkan usaha pembibitan kelapa hibrida dengan cara membeli benih / buah kelapa kering untuk dijadikan bibit kelapa hibrida. untuk membeli benih / kelapa kering petani akan membeli dari pohon kelapa hibrida dari masyarakat yang tidak memanfaatkan pohon kelapa induk untuk dijadikan bibit.

Keuntungan Usahatani Bibit Kelapa Hibrida

Merupakan selisih dari pendapatan petani dikurangi dengan upah tenaga kerja keluarga dan PBB.

Tabel 21. Keuntungan Usahatani

No	Nama Petani	Pendapatan (I)	Biaya Tenaga Kerja	PBB	Keuntungan
1	Paiso	Rp. 1.935.800	Rp.100.000	Rp.50.000	Rp.1.785.800
2	Wagimin	Rp. 1.441.300	Rp.75.000	Rp.30.000	Rp.1.336.300
3	Amat	Rp. 1.441.300	Rp.75.000	Rp.20.000	Rp.1.346.300
4	Pak ucok	Rp. 460.300	Rp.25.000	Rp.20.000	Rp.415.300
5	Anita	Rp. 360.300	Rp.20.000	Rp.10.000	Rp.330.300
6	Malik	Rp. 460.300	Rp.25.000	Rp.20.000	Rp.415.300
7	Syawal	Rp. 704.800	Rp.37.500	Rp.20.000	Rp.647.300
8	Iwan	Rp. 554.800	Rp.30.000	Rp.20.000	Rp. 504.800
9	Sapon	Rp. 460.300	Rp.25.000	Rp.10.000	Rp. 425.300
10	Pipin	Rp. 460.300	Rp.25.000	Rp.10.000	Rp. 425.300

Analisis Kelayakan Usaha Pembibitan Kelapa Hibrida

Analisis kelayakan usaha digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha pembibitan Kelapa Hibrida. Untuk mengetahui kelayakan suatu usaha dapat digunakan rumus sabagai berikut :

$$R/C = \text{Revenue (penerimaan)} / \text{Cost (biaya)}$$

Kriteria :

Nilai $R/C > 1$, maka usaha layak diusahakan

Nilai $R/C = 1$, maka usaha impas

Nilai $R/C < 1$, maka usaha tidak layak diusahakan

Untuk melihat kelayakan usaha pembibitan yang dilakukan petani di desaa Sei Kamah dapat dilihat pada Tabel dibawah ini

Tabel 22. Nama Petani, Reveneui, Cost Dan Kelayakan Usaha Bbit Kelapa Hibrida

No.	Nama Petani	Revenu (R)	Cost (C)	R/C	Keterangan
1	Paiso	Rp. 2.000.000	Rp. 214.000	9.3	Layak
2	Wagimin	Rp. 1.500.000	Rp. 163.700	9.1	Layak
3	Amat	Rp. 1.500.000	Rp. 153.700	9.7	Layak
4	Pak ucok	Rp. 500.000	Rp. 84.700	5.9	Layak
5	Anita	Rp. 400.000	Rp. 69.700	5.7	Layak
6	Malik	Rp. 500.000	Rp. 84.700	5.9	Layak
7	Syawal	Rp. 750.000	Rp. 102.700	7.3	Layak
8	Iwan	Rp. 600.000	Rp. 95.200	6.3	Layak
9	Sapon	Rp. 500.000	Rp. 74.700	6.6	Layak
10	Pipin	Rp. 500.000	Rp. 74.700	6,6	Layak

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Kelapa Hibrida

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi yang dilakukan petani dalam usahataniannya. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*) yang dimiliki petani, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Treats*) yang dihadapi petani. Dan diketahui bahwa usaha pembibitan kelapa hibrida sangat layak dikembangkan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat faktor internal dan faktor external dari usaha pembibitan Kelapa Hibrida, adapun faktor faktortersebut adalah sebagai berikut :

Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

1. Faktor kekuatan

- Pohon induk milik sendiri, pohon iinduk yang dijadikan bibit kelapa hibrida adalah milik petani sendiri dan petani tidak mengeluarkan biaya untuk membeli benih dijadikan bibit dan tentunya pohon induk kelapa yang dimiliki petani sudah memenuhi syarat dan kualitas yang bagus
- Bibit yang dijual berkualitas tinggi, maksudnya adalah bibit yang dijual petani kelapa hibrida kepada konsumen merupakan bibit yang berkualitas yang berasal dari pohon indukan yang paling baik dan telah dilakukan seleksi dalam menghasilkan bibit dan sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen yaitu berbuah dalam waktu yang cepat sekitar 2-3 TST dan memiliki jumlah produksi buah yang banyak.
- Harga bibit terjangkau, untuk harga bibit kelapa hibrida di Desa Sei Kamah I yaitu Rp. 10.000 / bibit, harga ini sangat terjangkau bagi konsumen pembeli bibit kelapa hibrida dalam jumlah kecil ataupun besar.
- Pengalaman dalam berusaha, petani bibit kelapa hibrida di Desa Sei Kamah I sudah memiliki pengalaman yang cukup lama, mereka mengatakan sudah lama menjual bibit kelapa hibrida dan hasilnya sangat bagus bagi konsumen tidak ada konsumen yang mengeluh dan konsumen yang sudah pernah membeli juga banyak yang datang kembali untuk membeli bibit kelapa hibrida karena hasil bibit dari Desa Sei Kamah I sangat bagus sesuai dengan apa yang diharapkan

- Pelayanan sangat baik, konsumen kelapa hibrida sangat puas dengan pelayan yang diberikan petani bibit kelapa hibrida karena peteni memberikan tata cara bagai mana menanam dan merawat kelapa hibrida sampe berproduksi dan petani menerima dan melayani konsumen apabila ingin bertanya tentang kelapa hibrida dan memberi solusi apabila ada masalah yang diadapi.

2. Faktor kelemahan

- Waktu pembuatan bibit cukup lama, untuk pembuatan bibit kelapa hibrida cukup lama memakan waktu sekitar 4 bulan sampai bibit bisa dijual.
- Usaha pembibitan kelapa hibrida masih dalam skala kecil
- Tidak ada lembaga pertanian yang mendukung usaha pembibitan kelapa hibrida di desa Sei Kamah I.

Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)

1. Faktor Peluang

- Pesanan bibit kelapa hibrida semakin meningkat.
- Banyaknya minat masyarakat yang mengganti tanaman kelapa sawit dengan tanaman kelapa hibrida karena lebih mudah perawatan dan hasil yang didapat lebih banyak dibandingkan kelapa sawit
- Terbukanya pasar untuk memasarkan bibit kelapa hibrida. Sehingga petani tidak sulit untuk memasarkan bibit kelapa hibrida.

2. Faktor ancaman

- Timbunya pengusaha bibit kelapa hibrida baru.

- Adanya pelaku usaha yang memiliki modal yang besar dan membuat bibit dalam jumlah banyakserta menjual dengan harga murah dibawah harga normal.

Analisis Matriks IFAS dan EFAS Usaha Pembibitan Kelapa Hibrida di Desa Sei Kamah I

MATRIKS IFAS

Faktor yang dianalisis dengan matrik IFAS ini adalah faktor-faktor strategis internal perusahaan. Fakto-faktor strategis ini merupakan faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan usaha bibit kelapa hibrida. Hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan dimasukkan sebagai faktor strategi internal kemudian diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi seperti tabel dibawah.

Tabel 23. Matriks IFAS

Faktor-faktor strategi internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Kekuatan			
1. Pohon induk milik sendiri	0,13	4	0,52
2. Bibit berkualitas	0,10	3,7	0,37
3. Harga bibit terjangkau	0,12	3,5	0,42
4. Pengalaman berusaha	0,13	3,4	0,44
5. Pelayanan sangat baik	0,12	3,6	0,43
Jumlah	0,60		2,18
Kelemahan			
1. Waktu pembuatan bibit cukup lama	0,14	1	0,14
2. Usaha dalam skala kecil	0,13	1	0,13
3. Tidak ada lembaga pendukung	0,13	1	0,13
Jumlah	0,40		0,40
Total	1,00		2,58

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Dari Tabel diatas dapat diketahui hasil perhitungan matriks IFAS (Internal Analysis Summry) menunjukkan bahwa nilai faktor internal sebesar 2,58. Hal ini menunjukkan bahwa posisi usaha bibit kelapa hibrida berada diatas rata ratadalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internalnya.

MATRIK EFAS

Faktor yang dianalisis dengan matrik EFAS ini adalah faktor-faktor strategis eksternal perusahaan. Fakto-faktor strategis ini merupakan faktor yang menjadi peluang dan ancaman usaha bibit kelapa hibrida. Hasil identifikasi peluang dan ancaman dimasukkan sebagai faktor strategi internal kemudian diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi seperti tabel dibawah.

Tabel 24. Matriks EFAS

Faktor-faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang			
1. Pesanan bibit meningkat	0,17	4	0,68
2. Tingginya minat pembeli	0,20	3,6	0,72
3. Terbukanya pasar	0,19	3,6	0,68
Jumlah	0,56		2,08
Ancaman			
1. Adanya pelaku usaha baru	0,22	1	0,22
2. Adanya penjual yang menjual bibit dengan harga murah	0,22	1,6	0,35
Jumlah	0,44		0,57
Total	1,00		2,65

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Dari Tabel diatas dapat diketahui bahwa hasil perhitungan matriks EFAS (External Analysis Summary) menunjukkan bahwa nilai faktor eksternal sebesar 2,65. Hal ini menunjukkan bahwa posisi eksternal usaha bibit kelapa hibrida beradadiatas rata rata dalam memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman.

Matriks Penggabungan IFAS + EFAS

Hasil yang diperoleh dari matriks IFAS dan EFAS diatas dimasukkan kedalam matriks penggabungan IFAS + EFAS sebagai berikut:

Tabel 25. Matriks penggabungan IFAS dan EFAS

No variabel	Strenght Kekuatan	Bobot	Weaknes Kelemahan	Bobot
1.	Pohon induk milik sendiri	0,52	Waktu pembuatan bibit cukup lama	0,14
2.	Bibit berkualitas	0,37	Usaha dalam skala kecil	0,13
3.	Harga bibit terjangkau	0,42	Tidak ada lembaga pendukung	0,13
4.	Pengalaman berusaha	0,44		
5.	Pelayanan sangat baik	0,43		
		2,18		0,40
No variabel	Opportunity Peluang	Bobot	Threats Ancaman	Bobot
1.	Pesanan bibit meningkat	0,68	Adanya pelaku usaha baru	0,22
2.	Tingginya minat pembeli	0,72	Adanya penjual yang menjual bibit dengan harga murah	0,35
3.	Terbukanya pasar	0,68		
	Sub Total (C)	2,08	Sub Total (D)	0,57
	Total S+O		Total W+T	
	Atau (A)+(C)	4,26	Atau (W)+(T)	0,97

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Pada tabel matriks penggabungan IFAS dan EFAS diatas dapat diketahui perbandingannya bahwa :

$$\text{Strenght} + \text{Opportunity} (4,26) > \text{Weakness} + \text{Threats} (0,97)$$

Maka faktor strategis kekuatan dan peluang mendukung untuk tercapainya jalan keluar dari permasalahan yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Sehingga usaha pembibitan kelpa hibrida di Desa Sei Kamah I dapat bertahan dan dapat lebih di kembangkan.

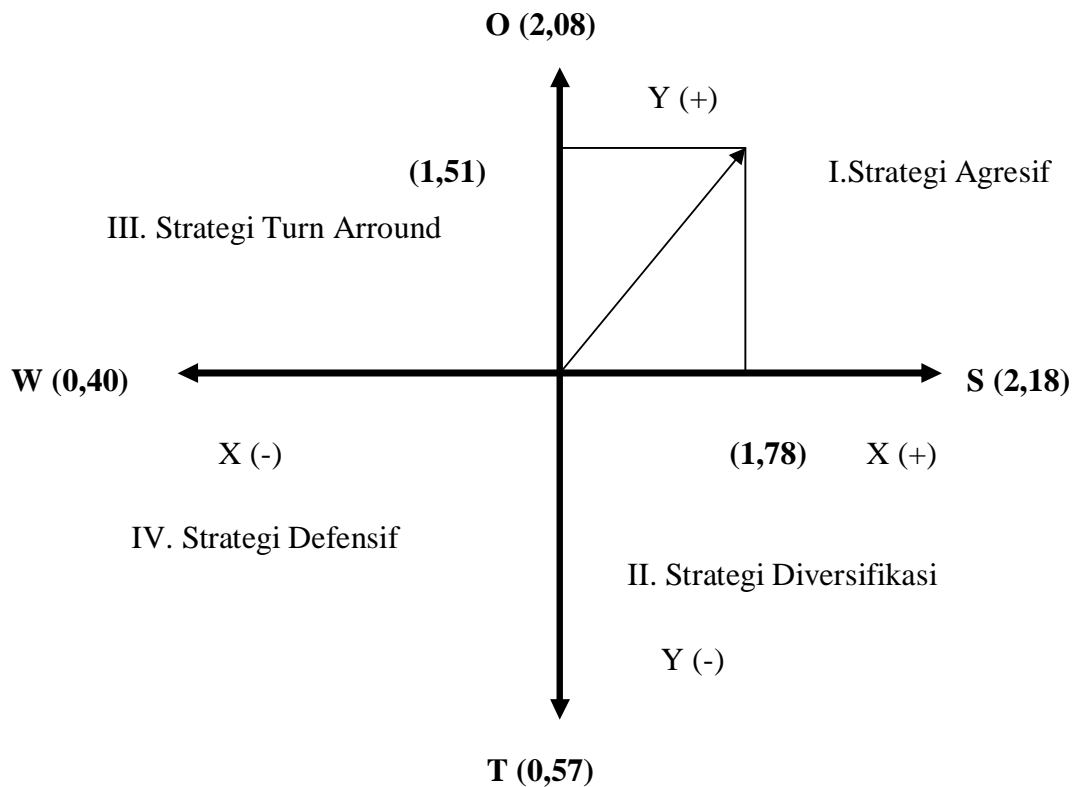
Kuadran SWOT

Menurut rangkuti (2006), matriks IFAS dan EFAS dapat dipetakan dengan cara lain yaitu dengan kuadran SWOT. Hasilnya sebagai berikut :

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

Hasil dari tabel matriks IFAS dan tabel matriks EFAS didapat skor masing-masing faktor yaitu :

1. Nilai skor kekuatan sebesar 2,18
2. Nilai skor kelemahan sebesar 0,40
3. Nilaiskor peluang sebesar 2,08
4. Nilai skor ancaman sebesar 0,57



Gambar 3. Kuadran Analisis SWOT Usaha pembibitan kelapa hibrida

Perhitungan :

$$\text{Sumbu X} = \text{Strength} - \text{Weakness} = 2,18 - 0,40 = 1,78$$

$$\text{Sumbu Y} = \text{Opportunity} - \text{Threats} = 2,08 - 0,57 = 1,51$$

Berdasarkan gambar 3 kuadran analisis SWOT yang diatas bahwa strategi yang dapat diterapkan di usaha bibit kelapa adalah strategi Agresif yang terbentuk dalam kuadran I.

Strategi Agresif atau strategi SO pada matriks SWOT merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Menurut Rangkuti (2009), Strategi agresif merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam

situasi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Artinya bahwa petani bibit kelapa hibrida harus memanfaatkan kekuatan dan peluang yang dimiliki petani agar dapat menjual bibit kelapa lebih banyak dan mendapatkan hasil yang maksimal.

Matriks SWOT

Matriks SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis. Dan strategi untuk usaha bibit kelapa hibrida dapat dilihat pada table berikut ini.

Tabel 23. Matriks SWOT Usaha Bibit Kelapa Hibrida Di Desa Sei Kamah I

<p>Faktor Internal</p>	<p>STRENGTH (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pohon induk milik sendiri. 2. Bibit berkualitas 3. Harga bibit terjangkau 4. Berpengalaman di bidang pembibitan 5. Pelayanan sangat baik 	<p>WEAKNESS (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Waktu pembuatan bibit cukup lama 2. Usaha pembibitan dalam skala kecil. 3. Tidak ada lembaga pendukung
<p>Faktor Eksternal</p> <p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pesanan bibit meningkat 2. Tingginya minat pembeli 3. Terbukanya pasar 	<p>SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. memberikan harga bibit yang terjangkau agar banyak pemesan membeli bibit dalam jumlah besar 2. memberikan pelayanan dan sosialisasi tentang keuntungan yang dapat diterima dari budidaya kelapa hibrida 3. menjalin kerja sama yang baik atau memperbanyak relasi dengan penjual bibit tanaman diluar Desa Sei Kamah I 4. Membuat bibit dengan kualitas sebaik mungkin 5. menambah jumlah pohon induk agar menghasilkan bibit yang lebih banyak 	<p>WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. meningkatkan pengetahuan tentang cara membuat bibit dalam waktu yang cepat untuk memenuhi pesanan bibit yang ada 2. membesarkan usaha dan menambah jumlah bibit yang di produksi agar dapat memaksimalkan jumlah pemesanan yang ada 3. membuat suatu kelompok tani yang terdiri dari petani bibit kelapa hibrida dan mengusulkan bantuan untuk dapat membesarkan usaha 4. terus belajar dan berlatih dengan pihak yang berhubungan dengan pembibitan untuk memperdalam ilmu dibidang pembibitan
<p>THREATS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya pelaku usaha baru 2. Adanya penjual bibit yang menjual bibit kelapa dibawah harga jual 	<p>ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tetap menjaga kualitas bibit kelapa yang dibuat agar tidak kalah dengan pelaku usaha lain. 2. memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen agar tetap berlangganan 3. Memanfaatkan pengalaman berusaha untuk bersaing dengan penjual bibit kelapa ditempat lain 4. menjamin bibit yang dihasilkan adalah bibit yang berkualitas 	<p>WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tetap mempertahankan kualitas bibit yang dibuat petani 2. memberi logo atau lebel dan ciri khas yang menandakan bibit yang berasal dari Desa Sei kamah I agar orang mengenal usaha pembibitan kelapa. 3. mencari dan ikut menjadi anggota kelompok tani agar usaha dapat berkembang

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.

1. memberikan harga bibit yang terjangkau agar banyak pemesan membeli bibit dalam jumlah besar. Dengan harga bibit yang terjangkau maka pembeli akan membeli bibit dalam jumlah yang lebih besar namun tetap dengan kualitas yang terbaik
2. Memberikan pelayanan dan sosialisasi tentang keuntungan yang dapat diterima dari budidaya kelapa hibrida.
3. Menjalani kerja sama yang baik atau memperbanyak relasi dengan penjual bibit tanaman diluar Desa Sei Kamah I
4. Membuat bibit dengan kualitas sebaik mungkin
5. Menambah jumlah pohon induk agar menghasilkan bibit yang lebih banyak

2. Strategi WO

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

1. Meningkatkan pengetahuan tentang cara membuat bibit dalam waktu yang cepat untuk memenuhi pesanan bibit yang ada.
2. Membesarkan usaha dan menambah jumlah bibit yang di produksi agar dapat memaksimalkan jumlah pemesanan yang ada
3. Membuat suatu kelompok tani yang terdiri dari petani bibit kelapa hibrida dan mengusulkan bantuan untuk dapat membesarkan usaha

4. terus belajar dan berlatih dengan pihak yang berhubungan dengan pembibitan untuk memperdalam ilmu dibidang pembibitan

3. Strategi ST

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

1. Tetap menjaga kualitas bibit kelapa yang dibuat agar tidak kalah dengan pelaku usaha lain
2. memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen agar tetap berlangganan
3. Memanfaatkan pengalaman berusaha untuk bersaing dengan penjual bibit kelapa ditempat lain.
4. Menjamin bibit yang dihasilkn adalah bibit yang berkualitas

5. Strategi WT

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

1. Tetap mempertahankan kualitas bibit yang dibuat petani
2. Memberi logo atau lebel dan ciri khas yang menandakan bibit yang berasal dari Desa Sei kamah I agar orang mengenal usaha pembibitan kelapa.
3. Menncari dan ikut menjadi anggota kelompok tani agar usaha dapat berkembang

Pembahasan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada usaha bibit kelapa hibrida di Desa Sei Kamah I. Usaha pembibitan kelapa hibrida ini merupakan salah satu

usaha agribisnis yang bergerak dibidang pembibitan dan penyediaan kelapa hibrida.

1. Kondisi Lingkungan Internal dan Eksternal bibit kelapa hibrida yaitu :

Pada kondisi faktor lingkungan internalnya menurut Jatmiko (2004), yaitu :

- a) Aspek Produksi/Operasi, pada proses pembuatan bibit kelapa hibrida sangat mudah dan tidak mengeluarkan biaya yang besar, karena benih yang didapat berasal dari pohon induk sendiri..
- b) Aspek Sumber Daya Manusia, pada usaha pembibitan kelapa hibrida di Desa Sei Kamah I memiliki sumberdaya manusia / petani pembibit kelapa hibrida sebanyak 10 orang.
- c) Aspek Keuangan/Akuntansi, pada usaha pembibitan kelapa hibrida memiliki keuntungan yang sangat menjanjikan dan usaha pembibitan bibit kelapa hibrida dapat di kembangkan.
- d) Aspek Sistem Informasi, pada usaha bibit kelapa hibrida belum memiliki sistem informasi yang canggih, namun petani tidak kesulitan untuk memasarkan bibit kelapa hibrida karena pembeli datang ke petani langsung melalui agen atau dari informasi pembeli sebelumnya.

Dan menurut Jatmiko (2004), lingkungan eksternal terdiri dari dua yaitu lingkungan eksternal makro dan lingkungan eksternal mikro. Lingkungan eksternal makro terdiri dari faktor fisik, ekonomi, sosial, politik, hukum, teknologi dan demografis. Sedangkan lingkungan eksternal mikro terdiri dari ancaman pendaatang baru, kekuatan pemasok, kekuatan pembeli/pelanggan, ancaman produk pengganti dan pesaing dalam industri.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan terhadap faktor lingkungan perusahaan yaitu lingkungan internal dan lingkungan eksternal bahwa pada tabel matriks IFAS (Internal Factor Summary) hasil faktor kekuatan yaitu 2,1 dan faktor kelemahan 0,38. Sedangkan pada tabel matriks EFAS (Eksternal Faktor Summary) hasil faktor peluang yaitu 2,00 dan faktor ancaman yaitu 0,95. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha bibit kelapa hibrida pada Diagram Analisis SWOT terletak di kuadran I dengan Strategi Agresif atau Strategi Pertumbuhan.

2. Strategi yang tepat dalam upaya pengembangan usaha pembibitan kelapa hibrida yaitu :

Menurut Rangkuti (2009), Strategi agresif merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam situasi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Jadi petani bibit kelapa hibrida harus bisa memanfaatkan kekuatan yang ada untuk bisa bersaing dengan memanfaatkan kekuatan yang ada. Pantang menyerah dalam mengembangkan usaha karena kekuatan yang dimiliki petani sangat besar dan mampu bersaing dengan pengusaha lain.

1. Petumbuhan Konsentrasi

Pertumbuhan konsentrasi merupakan strategi perusahaan yang menfokuskan pada bisnis produk atau jasa tunggal atau sejumlah kecil produk yang saling berkaitan. Jadi petani hanya memfokuskan membuat bibit kelapa hibrida agar usaha ini dapat lebih dikenal oleh masyarakat lain.

2. Strategi Integrasi Vertikal

Integrasi vertikal terjadi apabila suatu bisnis bergerak ke wilayah yang melayani pasokan bahan baku atau mendekatkan produk ke pelanggan. Jadi petani harus bisa melayani jumlah permintaan bibit yang datang agar pendapatan petani lebih maksimal

3. Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi merupakan perusahaan menghasilkan produk yang berbeda dari semula. Petani harus berinovasi bagaimana membuat bibit berkualitas dan dengan cara pembibitan yang sangat simple tapi tetap menjaga kualitas misalnya dengan menanam bibit didalam polibeg sehingga mudah dalam pengangkutan dan penanaman.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian saya tentang Prospek Pengembangan Usaha Bibit Kelapa Hibrida di Desa Sei Kamah I dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Usaha bibit kelapa hibrida adalah usaha sampingan yang dilakukan oleh petani bibit kelapa di desa Sei Kamah I.
2. Diketahui bahwa jumlah pendapatan yang diterima petani bibit kelapa hibrida berbeda antara setiap petani dengan pendapatan terbesar yaitu Rp.2.000.000 /bulan dan pendapatn terendah Rp.400.000/bulan. Hal ini menunjukkan ahwa usaha ini memiliki nilai ekonomi yang sangat tinggi yang dapat meningkatkan taraf ekonomi petani bibit kelapa hibrida di Desa Sei Kamah I.
3. Usaha bibit kelapa hibrida memiliki kriteria kelayakan yang sangat tinggi dengan R/C sebesar 9,3 dan sudah melewati kriteria kelayakan usaha.
4. Strategi yang cocok untuk mengemangkan usaha bibit kelapa hibrida adalah strategi agresif yaitu strategi yang memanfaatkan peluang dan kekuatan untuk membesarkan usaha dan meminimalisir kekurangan dan ancaman yang ada.
5. Usaha bibit kelapa hibrida sangat baik untuk dikembangkan di tempat lain.

SARAN

1. Agar lebih memfokuskan usaha dan lebih meningkatkan hasil bibit kelapa hibrida agar semua pesanan bibit kelapa hibrida dapat terpenuhi.
2. Bagi peneliti selanjutnya agar lebih bagus lagi dalam penelitian dan penulisan skripsi

DAFTAR PUSTAKA

- Fredy Rangkuti. 2016. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Penerbit Gramedia Pustaka, Jakarta
- Husodo, 2004. *Pandangan Strategis Para Pakar Untuk Kemajuan Pertanian Indonesia*. Jakarta
- Haming, M dan S. Basalamah, 2003. *Studi Kelayakan Investasi*. PPM. Jakarta
- Hariyadi, 2008. *Budidaya Tanaman Kelapa*. Departemen Agronomi dan Hortikultura Fakultas Pertanian IPB. Bogor
- Husodo, S. Y., B. Saragih 2004. *Pertanian Mandiri*. Penebar Swadaya, Jakarta
- Ken Suratiyah, 2015. *Ilmu usaha tani*. Penerbit Niaga Swadaya. Jakarta
- Krisnamurthi B. dkk, 2003. *Langkah Sukses Memulai Agribisnis*. Penebar swadaya. Jakarta
- Nathalia da C, 2009. *Thermal Inactivation of Polyphenoloxidase and Peroxidase in Green Coconut (cocosnucifera) Water*. International Journal of Food Science & Technology.
- Palungkun, 1992. *Budidaya Tanaman Kelapa dan Cara Menanam Kelapa*.
- Rangkuty, 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- _____ 2015. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rosa Rolle, 2004. *Changes in Chemical Composition of Coconut (cocosnucifera) Water During Maturation of the Fruit*. International Journal of the Science of Food and Agriculture.
- Sadjad, 2001. *Agribisnis yang Membumi*. PT. Grasindo. Jakarta.
- Sa'id, dkk, 2001. *Manajemen Agribisnis*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Setyamidjaya, D. 1986. *Bertanam Kelapa Hibrida*. Penerbit Kanisius. Yogyakarta
- Smujo, 2009. *Extraction of Coconut Oil (Cocosnucifera L.) Through Fermentation System*. International Journal of Biological Diversity
- Suhardiman, 1999. *Budidaya Kelapa Hibrida*. Penerbit Kanisius. Jakarta
- Supriyantodkk. 2010. *Metode Penarikan Sampel*
- Soekartawi 1996. *Pembangunan Pertanian*. Raja Grafindo Persada. Jakarta

_____.1999. *Ilmu Usaha Tani dan Penelitian untuk Pengembangan Petani*, Penerbit Universitas Indonesia. Jakarta

_____, 2002. *AnalisisUsahatani*. UI-Press. Jakarta

TendaElsje T 2004.*Perakitan Kelapa Hibrida Intervarietas dan Pengembangannya di Indonesia*. Balai Penelitian Tanaman kelapa dan Palma lain. Manado

LAMPIRAN

Lampiran 1. Nama Petani Bibit Kelapa Hibrida Dan Jumlah Produksi

No	Nama Petani	Luas Area pohon induk (rante)	Produksi (benih)/bulan
1	Paiso	5	200
2	Wagimin	3	150
3	Amat	2	150
4	Pak ucok	2	50
5	Anita	1	40
6	Malik	2	50
7	Syawal	2	75
8	Iwan	2	60
9	Sapon	1	50
10	Pipin	1	50
	Jumlah	21	876

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

Lampiran 2. Biaya Penyusutan Alat Pertanian

No.	Uraian	Jumlah Alat	Nilai Awal (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan
1	Enggrek	1	Rp. 90.000	36	Rp. 2.500
2	Kereta Sorong	1	Rp. 450.000	36	Rp. 12.500
3	Parang	1	Rp. 80.000	36	Rp. 2.200
4	Cangkul	1	Rp. 70.000	36	Rp. 2.000
5	Solo (semprotan)	1	Rp. 250.000	36	Rp. 7.000
Total Biaya					Rp. 26.200

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Lampiran 3. Biaya Variabel

No.	Jenis bahan	Satuan	Jumlah	Harga satuan	Total
1	Pupuk NPK	Kg	1	Rp. 11.000/kg	Rp. 11.000
2	Racun Hama	Botol	1	Rp. 16.000/btl	Rp. 16.000
3	Tenaga Kerja	Orang	1	Rp. 500/bibit	-
Total Biaya					Rp. 26.000

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Lampiran 4. Jumlah Biaya yang dikeluarkan dalam Usaha Tani Bibit kelapa Hibrida

Petani	Luas Lahan (Rante)	Produksi Bibit	Biaya Yang Dikeluarkan			Jumlah Biaya
			Penyusutan	Pupuk (NPK)	Racun Hama	
1	5	200	Rp. 26.200	Rp.22.000	Rp.16.000	Rp.64.200
2	3	150	Rp. 26.200	Rp.16.500	Rp.16.000	Rp.58.700
3	2	150	Rp. 26.200	Rp.16.500	Rp.16.000	Rp.58.700
4	2	50	Rp. 26.200	Rp.5.500	Rp.8.000	Rp.39.700
5	1	40	Rp. 26.200	Rp.5.500	Rp.8.000	Rp.39.700
6	2	50	Rp. 26.200	Rp.5.500	Rp.8.000	Rp.39.700
7	2	75	Rp. 26.200	Rp.11.000	Rp.8.000	Rp.45.200
8	2	60	Rp. 26.200	Rp.11.000	Rp.8.000	Rp.45.200
9	1	50	Rp. 26.200	Rp.5.500	Rp.8.000	Rp.39.700
10	1	50	Rp. 26.200	Rp.5.500	Rp.8.000	Rp.39.700

Lampiran 5. Biaya Tenaga Kerja Dalam Keluarga

No	Nama Petani	Produksi Bibit	BiayaTenagaKerja	Jumlah Biaya
1	Paiso	200	Rp.500/benih	Rp.100.000
2	Wagimin	150	Rp.500/benih	Rp.75.000
3	Amat	150	Rp.500/benih	Rp.75.000
4	Pak ucok	50	Rp.500/benih	Rp.25.000
5	Anita	40	Rp.500/benih	Rp.20.000
6	Malik	50	Rp.500/benih	Rp.25.000
7	Syawal	75	Rp.500/benih	Rp.37.500
8	Iwan	60	Rp.500/benih	Rp.30.000
9	Sapon	50	Rp.500/benih	Rp.25.000
10	Pipin	50	Rp.500/benih	Rp.25.000

Lampiran 6. Biaya PBB lahan

No	Nama Petani	Luas lahan	PBB	Jumlah Biaya
1	Paiso	5	Rp.10.000	Rp.50.000
2	Wagimin	3	Rp.10.000	Rp.30.000
3	Amat	2	Rp.10.000	Rp.20.000
4	Pak ucok	2	Rp.10.000	Rp.20.000
5	Anita	1	Rp.10.000	Rp.10.000
6	Malik	2	Rp.10.000	Rp.20.000
7	Syawal	2	Rp.10.000	Rp.20.000
8	Iwan	2	Rp.10.000	Rp.20.000
9	Sapon	1	Rp.10.000	Rp.10.000
10	Pipin	1	Rp.10.000	Rp.10.000

Lampiran 7. Total Penerimaan Petani Kelapa Hibrida

No.	Nama Petani	Produksi Bibit / bulan	Harga Jual / bibit	Penerimaan / bulan
1	Paiso	200	Rp. 10.000	Rp. 2.000.000
2	Wagimin	150	Rp. 10.000	Rp. 1.500.000
3	Amat	150	Rp. 10.000	Rp. 1.500.000
4	Pak ucok	50	Rp. 10.000	Rp. 500.000
5	Anita	40	Rp. 10.000	Rp. 400.000
6	Malik	50	Rp. 10.000	Rp. 500.000
7	Syawal	75	Rp. 10.000	Rp. 750.000
8	Iwan	60	Rp. 10.000	Rp. 600.000
9	Sapon	50	Rp. 10.000	Rp. 500.000
10	Pipin	50	Rp. 10.000	Rp. 500.000

Sumber : Data Primer diolah, 2018

Lampiran 8. Total Pendapatan Petani Kelapa Hibrida

No.	Nama Petani	Total Penerimaan / bulan (TR)	Total Biaya / bulan (TC)	Pendapatan (I)
1	Paiso	Rp. 2.000.000	Rp.64.200	Rp. 1.935.800
2	Wagimin	Rp. 1.500.000	Rp.58.700	Rp. 1.441.300
3	Amat	Rp. 1.500.000	Rp.58.700	Rp. 1.441.300
4	Pak ucok	Rp. 500.000	Rp.39.700	Rp. 460.300
5	Anita	Rp. 400.000	Rp.39.700	Rp. 360.300
6	Malik	Rp. 500.000	Rp.39.700	Rp. 460.300
7	Syawal	Rp. 750.000	Rp.45.200	Rp. 704.800
8	Iwan	Rp. 600.000	Rp.45.200	Rp. 554.800
9	Sapon	Rp. 500.000	Rp.39.700	Rp. 460.300
10	Pipin	Rp. 500.000	Rp.39.700	Rp. 460.300

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Lampiran 9. Keuntungan Usahatani

No	Nama Petani	Pendapatan (I)	Biaya Tenaga Kerja	PBB	Keuntungan
1	Paiso	Rp. 1.935.800	Rp.100.000	Rp.50.000	Rp.1.785.800
2	Wagimin	Rp. 1.441.300	Rp.75.000	Rp.30.000	Rp.1.336.300
3	Amat	Rp. 1.441.300	Rp.75.000	Rp.20.000	Rp.1.346.300
4	Pak ucok	Rp. 460.300	Rp.25.000	Rp.20.000	Rp. 415.300
5	Anita	Rp. 360.300	Rp.20.000	Rp.10.000	Rp. 330.300
6	Malik	Rp. 460.300	Rp.25.000	Rp.20.000	Rp. 415.300
7	Syawal	Rp. 704.800	Rp.37.500	Rp.20.000	Rp. 647.300
8	Iwan	Rp. 554.800	Rp.30.000	Rp.20.000	Rp. 504.800
9	Sapon	Rp. 460.300	Rp.25.000	Rp.10.000	Rp. 425.300
10	Pipin	Rp. 460.300	Rp.25.000	Rp.10.000	Rp. 425.300

Lampiran 10. Kelayakan Usaha

No.	Nama Petani	Revenu (R)	Cost (C)	R/C	Keterangan
1	Paiso	Rp. 2.000.000	Rp. 214.000	9.3	Layak
2	Wagimin	Rp. 1.500.000	Rp. 163.700	9.1	Layak
3	Amat	Rp. 1.500.000	Rp. 153.700	9.7	Layak
4	Pak ucok	Rp. 500.000	Rp. 84.700	5.9	Layak
5	Anita	Rp. 400.000	Rp. 69.700	5.7	Layak
6	Malik	Rp. 500.000	Rp. 84.700	5.9	Layak
7	Syawal	Rp. 750.000	Rp. 102.700	7.3	Layak
8	Iwan	Rp. 600.000	Rp. 95.200	6.3	Layak
9	Sapon	Rp. 500.000	Rp. 74.700	6.6	Layak
10	Pipin	Rp. 500.000	Rp. 74.700	6,6	Layak

Sumber : Data Primer Diolah 2018

Lampiran 11. Kuisisioner penelitian

Kuisisioner Penelitian

PROSPEK PENGEMBANGAN USAHA BIBIT KELAPA HIBRIDA (*Cocos
nucifera* L)

(Studi Kasus : Desa Sei Kamah I, Kecamatan Sei Dadap,
Kabupaten Asahan)

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Muhammad Haiqal Saragih

NPM : 1404300204

Jurusan : Agribisnis/Fakultas Pertanian

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/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 :
Alamat :
Usia :
Jenis Kelamin :
Pendidikan :
Pekerjaan :
Pengalaman Bertani :
Jumlah Tanggungan :

B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/i untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (√) pada kolom yang tersedia.
3. Keterangan pilihan :
SS : Sangat Setuju (4)
S : Setuju (3)
TS : Tidak Setuju (2)
STS : Sangat Tidak Setuju (1)

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

1. Apakah usahatani bibit kelapa hibrida sebagai pekerjaan utama bapak/ibu?

Jawab :

2. Kenapa bapak/ibu memilih usahatani bibit kelapa hibrida ?

Jawab :

3. Sudah berapa lamakah bapak/ibu melakukan usahatani bibit kelapa hibrida?

Jawab :

4. Apakah usaha ini menguntungkan ?

Jawab :

5. Apakah pohon induk kelapa hibrida milik bapak/ibu ?

Jawab :

6. Berapakah banyak pohon induk usahatani bibit kelapa hibrida bapak/ibu ?

Jawab :

7. Apakah pohon induk kelapa hibrida berasal dari bantuan pemerintah ?

Jawab :

8. Sejak kapan bapak/ibu menanam bibit yang diberikan dari pemerintah?

Jawab :

9. Bagaimana cara pembuatan bibit kelapa hibrida?

Jawab :

10. Berapa lama pembuatan bibit kelapa hibrida yang dilakukan bapak/ibu ?

Jawab :

11. Perawatan seperti apa yang anda lakukan dalam usahatani bibit kelapa hibrida bapak/ibu ?

Jawab :

12. Berapa banyak penjualan bibit kelapa hibrida yang bisa terjual perbulan?

Jawab :

13. Berapa harga untuk satu bibit kelapa hibrida?

Jawab :

14. Adakah penggolongan harga berdasarkan kriteria bibit?

Jawab :

15. Biaya apa saja yang anda keluaran dalam sekali periode pembuatan bibit kelapa hibrida ?

Jawab :

16. Menurut bapak/ibu adakah keunggulan dan kekuatan dari usaha bibit kelapa hibrida yang bapak/ibu, apa saja?

Jawab :

17. Adakah kelemahan dari usaha bibit kelapa hibrida yang bapak/ibu lakukan, apa saja?

Jawab :

18. Adakah peluang untuk usaha bibit kelapa hibrida yang bapak/ibu lakukan, apa saja?

Jawab :

19. Adakah ancaman untuk usaha bibit kelapa hibrida yang bapak/ibu lakukan, apa saja?

Jawab :

20. Bagaimana strategi yang bapak/ibu lakukan untuk mengembangkan usaha bibit kelapa hibrida?

Jawab :

Analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
KEKUATAN (STRENGHT)					
1					
2					
3					
4					
KELEMAHAN (WEAKNESS)					
1					
2					
3					
4					

Analisis Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
PELUANG (OPPORTUNITIES)					
1					
2					
3					
4					
ANCAMAN (THREATS)					
1					
2					
3					
4					

Lampiran 12. Tujuan penelitian

Untuk mendapatkan penilaian para responden mengenal faktor-faktor strategi internal dan strategi eksternal pengembangan yaitu dengan cara pemberian bobot terhadap seberapa besar faktor tersebut dapat mempengaruhi atau membentuk keberhasilan pengembangan bibit kelapa hibrida di Desa Sei Kamah I.

Petunjuk pengisian kuisisioner pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman perusahaan. Pemberian nilai dari setiap variabel dilakukan berdasarkan atas perbandingan secara berpasangan antara dua faktor yang mempengaruhi usaha bibit kelapa hibrida. Metode tersebut digunakan untuk memberikan penilaian terhadap bobot setiap faktor penentu (strategi) internal dan eksternal.

Cara membaca perbandingan dimulai dari variabel pada baris 1 ((huruf cetak miring) terhadap kolom 1 (huruf cetak tegak), lalu variabel pada baris 2 terhadap kolom 1, dan seterusnya secara konsisten.

Untuk menentukan pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan usaha bibit kelapa hibrida.

1. Jika indikator horizontal kurang penting dibandingkan dengan indikator vertical.
2. Jika indikator horizontal sama penting dengan indikator vertical.
3. Jika indikator horizontal lebih penting dibandingkan dengan indikator vertikal.

Ø Pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan usaha bibit kelapa hibrida.

Faktor Strategi Internal	A	B	C	D	E	F	G	Total	Bobot
(A)									
(B)									
(C)									
(D)									
(E)									
(F)									
(G)									
Total									

Keterangan

Kekuatan

- A. Pohon induk milik sendiri
- B. Bibit berkualitas
- C. Harga bibit terjangkau
- D. Pengalaman usaha
- E. Bahapelayanan baik

Kelemahan

- F. Waktu pembuatan lama
- G. Usaha skala kecil
- H. Tidak ada lembaga pendukung

Ø Pembobotan terhadap peluang dan ancaman usaha bibit kelapa hibrida

Faktor Strategi Eksternal	A	B	C	D	E	Total	Bobot
(A)							
(B)							
(C)							
(D)							
(E)							
Total							

Keterangan

Peluang

- A. Pesanan bibit meningkat
- B. Tingginya minat pembeli
- C. Terbukanya pasar

Ancaman

- D. Adanya pelaku usaha lain yang menjadi pesaing
- E. Adanya pelaku usaha yang menjual harga bibit kelapa hibrida dengan harga lebih murah

Ø Pemberian nilai rating terhadap kekuatan usaha bibit kelapa hibrida.

Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas kekuatan usaha bibit kelapa hibrida. Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kekuatan utama usaha (mayor)

Nilai 3 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kekuatan utama usaha (minor)

Menurut bapak/ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi usaha bibit kelapa hibrida.

Kekuatan	4	3
Poon induk sendiri		
Bibit berkualitas		
Harga terjangkau		
Pengalaman berusaha sudah lama		
Pelayanan terbaik		

Ø Pemberian nilai rating terhadap kelemahan usaha kelapa hibrida

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas kelemahan usaha bibit kelapa hibrida. Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 2 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kelemahan utama usaha (mayor)

Nilai 1 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kelemahan utama usaha (minor)

Menurut bapak/ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi usaha holat.

Kelemahan	2	1
waktu pembuatan cukup lama		
Usaha dalam skala kecil		
Tidak ada lembaga pendukung		

Ø Pemberian nilai rating terhadap peluang usaha bibit kelapa hibrida

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas peluang usaha bibit kelapa hibrida.

Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut
sangat tinggi

Nilai 3 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut
tinggi

Nilai 2 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut
sedang

Nilai 1 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut
rendah

Menurut bapak/ibu bagaimana kemampuan usaha dalam merespon peluang tersebut.

Peluang	1	2	3	4
Pesanan bibit meningkat				
Tingginya minat pembeli				
Terbukanya pasar				

Ø Pemberian nilai rating terhadap ancaman usaha bibit kelapa hibrida

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas ancaman usaha bibit kelapa hibrida. Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut
sangat tinggi

Nilai 3 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut
tinggi

Nilai 2 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut
sedang

Nilai 1 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut
rendah

Menurut bapak/ibu bagaimana pengaruh faktor ancaman terhadap usaha :

Ancaman	1	2	3	4
Adanya pelaku usaha lain yang menjadi pesaing				
Adanya pelaku usaha yang menjual bibit dengan harga yang lebih murah				

Lampiran 13. Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal

Perhitungan Pembobotan Internal dari ke sepuluh petani bibit kelapa hibrida di Desa Sei kamah I

Faktor Strategi Internal	A	B	C	D	E	F	G	H	Total	Bobot
(A)		4	3	3	3	2	3	3	21	0,13
(B)	3		2	3	3	2	3	2	18	0,10
(C)	3	4		3	3	2	3	2	20	0,12
(D)	3	4	4		3	2	3	2	21	0,13
(E)	3	4	4	2		2	3	2	20	0,12
(F)	3	4	4	3	3		3	2	22	0,14
(G)	3	4	4	3	3	2		2	21	0,13
(H)	3	4	4	3	3	2	2		21	0,13
Total									164	1.00

Lampiran 14. Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal

Perhitungan Pembobotan Eksternal dari ke sepuluh petani bibit kelapa hibrida di Desa Sei kamah I.

Faktor Strategi Eksternal	A	B	C	D	E	Total	Bobot
(A)		3	3	2	2	10	0,17
(B)	4		4	2	2	12	0,20
(C)	4	3		2	2	11	0,19
(D)	4	4	3		2	13	0,22
(E)	4	4	3	2		13	0,22
Total						59	1.00