

**ANALISIS KELAYAKAN DAN STRATEGI
PEMASARAN BIBIT TANAMAN DURIAN MUSANG
KING (*Durio Zibethinus*) DI PUSAT PELATIHAN
PERTANIAN DAN PEDESAAN SWADAYA (P4S)
TANJUNG MORAWA**

SKRIPSI

Oleh :

**RISKY ADI LESMANA PURBA
NPM : 1904300078
Program Studi : Agribisnis**



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA
UTARA MEDAN
2023**

**ANALISIS KELAYAKAN DAN STRATEGI PEMASARAN
BIBIT TANAMAN DURIAN MUSANG KING (*Durio Zibethinus*)
DI PUSAT PELATIHAN PERTANIAN DAN PEDESAAN
SWADAYA (P4S) TANJUNG MORAWA**

SKRIPSI

Oleh

RISKY ADI LESMANA PURBA
NPM : 1904300078
Program Studi : Agribisnis

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

Komisi Pembimbing

Assoc. Prof. Ir. Gustina Siregar, M.Si.
Ketua

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

Disahkan oleh :
Dekan



Assoc. Prof. Dr. ~~Dani~~ ~~Maayar~~ Tarigan, S.P., M.Si

Tanggal Lulus : 10 Juni 2024

PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Risky Adi Lesmana Purba

NPM : 1904300078

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Analisis Kelayakan Dan Strategi Pemasaran Bibit Tanaman Durian Musang King (*Durio Zibethinus*) Di P4s Tanjung Morawa adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

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

Medan, 4 Juni 2024
Yang menyatakan



1000
METER
TEMPEL
784BBALX200293051
Risky
Risky Adi Lesmana Purba

RINGKASAN

Risky Adi Lesmana purba (1904300078/AGRIBISNIS) dengan judul skripsi “**Analisis Kelayakan Dan Strategi Pemasaran Bibit Tanaman Durian Musang King (*Durio Zibethinus*) Di P4s Tanjung Morawa**” Penelitian ini dibimbing oleh Assoc.Prof. Ir. Gustina Siregar, M.Si. Sebagai Ketua Komisi Pembimbing dan Dr. Muhammad Thamrin, S.P., M.Si. Anggota Komisi Pembimbing. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor internal dan eksternal yang dapat mengembangkan usaha Bibit Durian Musang king dan untuk menganalisis strategi yang terbaik dalam strategi pengembangan usaha Bibit Durian Musang King . Penelitian ini dilakukan di Desa telaga sari Kecamatan Tanjung Morawa. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT. Hasil dari penelitian menunjukkan faktor internal dan eksternal Analisis Kelayakan Dan Strategi Pemasaran Bibit Tanaman Durian Musang King (*Durio Zibethinus*) Di P4s Tanjung Morawa yaitu kekuatan (*strengths*)Sruktur permodalan, pelayanan, Kualitas Bibit Buah. Kelemahan (*weakness*) Promosi Produk, Hubungan kerjasama, Sarana angkutan. Peluang (*opportunities*) Segmen pasar, Pemilihan pelanggan, Birokrasi Pemerintah. Ancaman (*threats*) Jumlah Pelanggan,Jumlah pesaing, Sumbtitusi produk. Berdasarkan analisis SWOT strategi yang dilakukan menggunakan strategi S-O (*Strength-Opertunity*) yaitu memanfaatkan pelayanan yang baik dan memuaskan serta memiiki bibit yang berkualitas sehingga mendapatkan daya tarik konsumen dan meningkatkan modal usaha untuk mendapatkan dukungan dari birokrasi pemerintah.

Kata Kunci: Analisis Kelayakan, Strategi Pemasaran, Analisis *SWOT*

SUMMARY

Risky Adi Lesmana purba (1904300078/AGRIBISNIS) with the thesis title **"Feasibility Analysis and Marketing Strategy of Musang King Durian Plant Seeds (Durio Zibethinus) in P4s Tanjung Morawa"** This research was supervised by Assoc.Prof. Ir. Gustina Siregar, M.Si. as Chairman of the Supervisory Commission and Dr. Muhammad Thamrin, S.P., M.Si. Member of the Supervisory Commission. The purpose of this study is to analyze internal and external factors that can develop the Musang King Durian Seed business and to analyze the best strategy in the Musang King Durian Seed business development strategy. This research was conducted in Telaga Sari Village, Tanjung Morawa District. The data analysis method used is SWOT analysis. The results of the study show that the internal and external factors of the Feasibility Analysis and Marketing Strategy of Musang King Durian Plant Seeds (Durio Zibethinus) in P4s Tanjung Morawa are the strengths of capital structure, service, and quality of fruit seeds. Weaknesses in Product Promotion, Cooperation Relationships, Means of Transportation. Opportunities Market segments, Customer selection, Government Bureaucracy. Threats: Number of Customers, Number of Competitors, Product Supply. Based on the SWOT analysis, the strategy is carried out using the S-O (Strength-Opportunity) strategy, namely utilizing good and satisfactory services and having quality seeds so as to gain consumer attraction and increase business capital to get support from the government bureaucracy.

Keywords, Keywords: Feasibility Analysis, Marketing Strategy SWOT Analysis

RIWAYAT HIDUP

Risky Adi Lesmana Purba, lahir di Pematang Bandar 16 september 2001.

Anak ke empat dari empat bersaudara, putra dari Bapak Budianda Purba dan Ibu Lisda Wati Hutagalung . Jenjang pendidikan yang ditempuh hingga saat ini adalah sebagai berikut:

1. Pada tahun 2007-2013 menjalani pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SD Negeri 091655 Pematang Bandar.
2. Pada tahun 2013-2016 menjalani pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Negeri 1 Pematang Bandar
3. Pada tahun 2016-2019 menjalani Pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA Negeri 2 Bandar
4. Pada tahun 2019 melanjutkan Pendidikan Strata 1 (S1) pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Kegiatan yang pernah diikuti selama menjalani mahasiswa Fakultas Pertanian UMSU antara lain:

1. Mengikuti Perkenalan Kehidupan Kampus Bagi Mahasiswa/I (PKKMB) pada tahun 2019
2. Mengikuti kegiatan Masa Ta'aruf (MASTA) Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) pada tahun 2019
3. Mengikuti kegiatan Darul Arqam Dasar (DAD) pada tahun 2019
4. Mengikuti kegiatan seminar kewirausahaan (PK IMM) tahun 2020
5. Mengikuti Kegiatan pelatihan mubalighat mubalighot (PC IMM MEDAN) tahun 2021
6. Mengikuti Seminar Pertanian (PK IMM FAPERTA) tahun 2021

7. Mengikuti Diklat komando kesiapsiagaan angkatan muda muhammadiyah (KOKAM PDM KOTA MEDAN) tahun 2022
8. Mengikuti kegiatan Darul Arqam Madya (DAM) 2023
9. Mengikuti kegiatan (muktamar IMM Palembang) 2024
10. Mengikuti maggang di pertamanan UMSU (Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara) 2022 sampai sekarang

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal ini dengan baik. Adapun judul penulis pada penelitian ini adalah **“Analisis Kelayakan Dan Strategi Pemasaran Bibit Tanaman Durian Musang King (*Durio Zibethinus*) Di P4s Tanjung Morawa kabupaten Deli Serdang”**. Atas tersusunnya skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada :

1. Ibu Assoc. Prof .Dr. Dafni Mawar Tarigan, M.Si., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Ibu Assoc. Prof. Dr. Ir. Wan Afriani Barus, M.P., selaku Dekan I Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P., selaku Dekan III Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Mailina Harahap, S.P., M.P., selaku Ketua Prodi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Assoc.Prof.Ir.Gustina Siregar, M.Si selaku Ketua Komisi Pembimbing.
6. Bapak Dr.Muhammad Thamrin, S.P.,M.Si. Anggota Komisi Pembimbing.
7. Seluruh Staff Biro Administrasi Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah membantu penulis dalam penyelesaian Adminiatrasi selama proses perkuliahan.
8. Seluruh Dosen Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan serta nasihat selama kuliah
9. Teristimewa kedua orang tua Ayahanda Budianda Purba dan Ibunda Lisda wati Hutagalung yang telah mengasuh dan membesarkan penulis dengan rasa cinta, kasih sayang, dan selalu memberikan dukungan secara moril dan materi

10. Bapak Aswin Bancin, S.E., M.Si selaku atasan penulis di Tim Pertamanan UMSU yang telah memberikan perhatian dan arahan kepada penulis dalam pekerjaan maupun pendidikan.
11. Bapak syamsul sinaga selaku manajer/ketua kel,tani, Bapak Rajuli efendi selaku Direktur beserta jajaran serta Bapak agus yang membantu banyak dalam penelitian penulis dan seluruh Staff beserta mandor dan karyawan yang telah banyak membantu penulis dalam memberikan pengajaran pada saat penelitian
12. Teman – teman yang telah membantu penulis dalam menyusun skripsi

Penulis berharap semoga proposal ini dapat bermanfaat bagi berbagai pihak, Penulis sangat berharap kritik dan saran dari berbagai pihak yang bertujuan untuk membuat proposal ini kearah yang lebih baik lagi.

Medan, Juni 2024

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
PENDAHULUAN.....	1
Latar Belakang.....	1
Rumusan Masalah.....	2
Tujuan Penelitian.....	3
Kegunaan Penelitian.....	3
TINJAUAN PUSTAKA.....	4
Tanaman Durian.....	4
Penerimaan.....	4
Pendapatan.....	5
Kelayakan Usaha.....	6
Pemasaran.....	7
Saluran Pemasaran.....	9
Strategi Pemasaran.....	10
Analisis SWOT.....	11

Penelitian Terdahulu	12
Kerangka Pemikiran.....	15
METODE PENELITIAN	17
Metode Penelitian	17
Metode Penentuan Lokasi Penelitian.....	17
Metode Penarikan Sampel	17
Metode Pengumpulan Data.....	18
Metode Analisis Data.....	18
Definisi dan Batasan Operasional	23
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....	25
Letak dan Luas Daerah	25
Profil Perusahaan	25
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	28
Karakteristik Sampel.....	28
Analisis Usahatani Bibit durian musang king.....	29
Penerimaan.....	36
Pendapatan	37
Analisis Kelayakan Usahatani	39
Analisis SWOT	40
Evaluasi Faktot Internal	43
Evaluasi Faktor Eksternal	44

Kuadran SWOT	46
Matriks SWOT	48
KESIMPULAN DAN SARAN	51
Kesimpulan	51
Saran	52
DAFTAR PUSTAKA	55

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Matriks SWOT.....	12
2.	Bobot Setiap Indikator	20
3.	Nilai Setiap Indikator	20
4.	Indikator Kekuatan.....	20
5.	Indikator Kelemahan.....	21
6.	Indikator Peluang	21
7.	Indikator Ancaman.....	21
8.	Karakteristik Responden Menurut Jenis Kelamin	28
9.	Karakteristik Responden Menurut Usia.....	28
10.	Karakteristik Responden Menurut Pendidikan Terakhir	29
11.	Biaya Penggunaan Alat.....	30
12.	Jenis dan Besar Biaya Penyusutan Alat	30
13.	Biaya Pajak Bumi dan Bangunan	31
14.	Total Biaya Tetap Usahatani Bibit durian musang king.....	31
15.	Biaya Variabel Pupuk NPK Bibit Bibit durian musang king Bulan Agustus 2022-Agustus 2023.....	33
16.	Biaya Variabel Pupuk Urea Bibit durian musang king Bulan Agustus 2022-Agustus 2023.....	33
17.	Biaya Variabel Fungisida <i>Antracol 70 WP</i> Bibit durian musang King Bulan Agustus 2022-Agustus 2023	34
18.	Biaya Variabel Upah Karyawan Usahatani Bibit durian musang King Bulan Agustus 2022-Agustus 2023.....	34

19.	Total Biaya Variabel Usahatani Bibit durian musang king Bulan Agustus 2022-Agustus 2023.....	35
20.	Total Biaya Usahatani Bibit Bibit durian musang king Bulan Agustus 2022-Agustus 2023.....	36
21.	Data Produksi Bibit durian musang king Bulan Agustus 2022 -Agustus 2023	37
22.	Pendapatan Usahatani Bibit durian musang king bulan Agustus 2021-Februari 2023	38
23.	Matriks IFE (<i>Internal Factor Evaluation</i>).....	43
24.	Matriks EFE (<i>Eksternal Factor Evaluation</i>).....	44
25.	Matriks Penggabungan IFE dan EFE.....	45

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran	16
2.	Diagram SWOT.....	22
3.	Posisi Matriks SWOT.....	46

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Kuisisioner Penelitian.....	57
2.	Karakteristik Sampel.....	62
3.	Biaya Alat Agustus 2022-Agustus 2023... ..	63
4.	Biaya Pupuk NPK Agustus 2022-Agustus 2023.. ..	63
5.	Biaya Pupuk Urea Agustus 2022-Agustus 2023.....	63
6.	Biaya Fungisida <i>Antracol 70 WP</i> Agustus 2022- Agustus 2023.....	64
7.	Data Produksi Bibit Durian musang king Agustus 2022- Agustus 2023.....	64
8.	Dokumentasi Penelitian	65

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Durian (*Durio zibethinus* Murr.) merupakan tanaman buah tropis eksotik yang memiliki rasa dan aroma yang unik. Buah durian disebut juga the king of fruit merupakan buah tropis endemik Asia Tenggara yang sering ditemui di Semenanjung Malaysia, Thailand dan Indonesia.

Saat ini minat petani dalam mengembangkan agribisnis budidaya tanaman buah-buahan kian meningkat. Hal itu dikarenakan dukungan penuh dari pemerintah untuk memaksimalkan pengembangan dan perluasan logistik benih/bibit. Selain itu jumlah permintaan buah dalam dan luar negeri juga meningkat. Ditambah lagi masih banyaknya lahan produktif di Indonesia yang belum digunakan secara maksimal.

Durio zibethinus. Merupakan spesies durian yang paling diminati oleh masyarakat Indonesia, hal ini disebabkan karena rasa dan aroma pada buahnya yang khas. Di Indonesia telah ditemukan 18 jenis durian dan hanya sembilan jenis yang dapat di konsumsi yakni Durian montong, Durian petruk Durian Bawor, Durian Bokor, Durian Tembaga Durian Merah, Durian Cindimulyo, Durian Matahari Durian Ajimah, . Buah durian banyak mengandung kalori, vitamin, lemak dan protein.

Budidaya tanaman durian (*Durio zibethinus* L.) di Indonesia memiliki prospek tinggi karena mempunyai nilai komersial yang tinggi dan permintaan konsumen pada saat musim durian yang cukup tinggi. tingginya permintaan bibit durian disebabkan banyaknya para petani yang mencoba mencari keuntungan dengan menanam bibit durian selain harganya yang mahal buah nya juga enak di

makan merata mudah dalam perawatannya. Produksi semua jenis tanaman durian di Indonesia ternyata tidak sebanding dengan permintaan masyarakat. Kebutuhan yang tinggi terhadap durian tidak diimbangi dengan produktivitas dalam negeri sehingga terus meningkatkan impor (Pipih 2020).

Banyaknya jumlah produsen bibit durian membuat persaingan pemasaran antar produsen bibit durian semakin meningkat. Persaingan tidak hanya datang dari sesama produsen bibit durian di Kecamatan Tanjung Morawa, akan tetapi juga dari daerah lain seperti Kabupaten Serdang Bedagai. Hal ini dikarenakan produk bibit durian kelompok tani P4S sebagian besar dipasarkan diluar Kabupaten. Selain itu mulai beralihnya pemasaran ke sistem online, hal ini menjadi tantangan bagi kelompok tani P4S untuk mengikuti perkembangan teknologi. Maka penulis tertarik untuk menganalisis strategi pemasaran bibit tanaman Durian Musang King (*Durio Zibethinus*) Di P4s Tanjung Morawa dengan judul “Analisis Kelayakan dan Strategi Pemasaran Bibit Tanaman Durian Musang King (*Durio Zibethinus*) Di P4s Tanjung Morawa”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut.

1. Bagaimana pendapatan usaha bibit Durian Musang King Di P4S Tanjung Morawa?
2. Bagaimana kelayakan usaha bibit Durian Musang King Di P4S Tanjung Morawa?
3. Bagaimana strategi pemasaran bibit Durian Musang King Di P4S Tanjung Morawa?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk menganalisis pendapatan usaha bibit tanaman durian musang king di P4STanjung Morawa.
2. Untuk menganalisis Kelayakan usaha bibit tanaman durian musang king di P4S Tanjung Morawa.
3. Untuk menganalisis strategi pemasaran usaha bibit tanaman durian musang king di P4STanjung Morawa.

Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak, antara lain:

1. Para petani dan pelaku pemasaran. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai sumber informasi dan bahan pertimbangan dalam menjalankan usaha bibit dan melakukan pemasaran bibit tanaman durian musang king.
2. Pemerintah dan instansi terkait. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai sumber informasi dan tambahan masukan dalam rancangan keputusan yang berkaitan dengan bisnis pembibitan durian. Yang mana pemasaran bibit tanaman durian musang king dapat menghasilkan pemasukan bagi petani bibit tanaman durian musang, serta dapat digunakan dalam mengambil kebijakan dalam mencari alternatif pemecahan masalah pemasaran bibit tanaman durian musang king di P4S Tanjung Morawa.
3. Mahasiswa dan perguruan tinggi. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai sumber informasi dan pembanding bagi studi-studi mengenai pemasaran bibit tanaman durian musang king.

TINJAUAN PUSTAKA

Tanaman Durian Musang King

Pengelompokan dan klasifikasi dari tanaman durian secara ilmiah adalah sebagai berikut:

- Kingdom : Plantae (Tumbuh – tumbuhan)
- Devisi : spermatophyte (Tumbuhan berbiji)
- Subdivisi : Angioessparmae (Biji tertutup)
- Kelas : dicotyledonae (Biji berkeping dua)
- Ordo : bambacales
- Famili : bombacacae
- Genus : Durio
- Spesies : Durio zibethinus murr (Nursida, 2008).

Komoditi durian mempunyai prospek masa depan yang cukup baik, namun masih di perdagangan secara tradisional, peninjauan prospek komoditi tersebut merupakan hal penting terutama dari segi pemasaran. Secara empiris dapat ditemukan bahwa pada kelembagaan pemasaran formal petani pada awalnya memperoleh bagian harga yang lebih tinggi, namun dalam perkembangannya kelembagaan tersebut memperlihatkan keragaan yang kurang menggembirakan. Petani cenderung memilih saluran pemasaran tradisional melalui tengkulak walaupun dalam prakteknya menerima bagian harga yang lebih kecil (Harahap et al., 2018).

Penerimaan

Penerimaan usahatani yaitu penerimaan dari semua sumber usahatani yang meliputi hasil penjualan tanaman, ternak, ikan atau produk yang dijual, produk yang

dikonsumsi pengusaha dan keluarga selama melakukan kegiatan, dan kenaikan nilai inventaris, maka penerimaan usahatani memiliki bentuk-bentuk penerimaan dari sumber penerimaan usahatani itu sendiri (sudarsono, 2020).

Penerimaan adalah semua yang diterima petani/pengusaha dalam kaitannya dengan jumlah yang dilakukan. Penerimaan biasanya diperoleh dari jumlah produksi dikalikan harga produk yang dipasarkan. Penerimaan adalah total nilai produk yang dijalankan yang merupakan hasil perkalian antara jumlah fisik output dengan harga atau nilai uang yang diterima dari penjualan pokok usahatani tersebut. Penerimaan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR : Total revenue (penerimaan)

P : Harga produk

Q : Jumlah produksi

Pendapatan

Pendapatan merupakan perolehan yang berasal dari biaya-biaya faktor produksi atau jasa-jasa produktif. Pengertian tersebut menunjukkan bahwa pendapatan adalah seluruh perolehan baik itu yang berasal dari biaya faktor produksi maupun total output yang dihasilkan untuk seluruh produksi dalam suatu perekonomian dalam jangka waktu tertentu. Pemenuhan kebutuhan dasar manusia seperti sandang, pangan dan papan sangat tergantung pada besar kecilnya pendapatan yang diterima oleh seorang individu.

Pendapatan usahatani tidak hanya berasal dari kegiatan produksi saja tetapi dapat juga diperoleh dari hasil menyewakan atau menjual unsur-unsur produksi, misalnya menjual kelebihan alat-alat produksi, menyewakan lahan dan lain

sebagainya. Pendapatan yang diharapkan tentu saja memiliki nilai positif dan semakin besar nilainya semakin baik, meskipun besar pendapatan tidak selalu mencerminkan efisiensi yang tinggi karena pendapatan yang besar mungkin juga diperoleh dari investasi yang jumlahnya besar pula. Untuk mengukur keberhasilan usaha tani biasanya dilakukan dengan melakukan analisis pendapatan usahatani. Dengan melakukan analisis pendapatan usahatani dapat diketahui gambaran keadaan aktual usaha tani sehingga dapat melakukan evaluasi dengan perencanaan kegiatan usahatani pada masa yang akan datang.

Analisis pendapatan berfungsi untuk mengukur berhasil tidaknya suatu kegiatan usaha, menentukan komponen utama pendapatan dan apakah komponen itu masih dapat ditingkatkan, atau tidak. Kegiatan usahatani dikatakan berhasil apabila pendapatannya memenuhi syarat cukup untuk memenuhi semua sarana produksi.

Kelayakan Usaha

Kelayakan usaha adalah penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu aspek sosial budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, sampai aspek keuangan, dimana semua digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan dan hasilnya digunakan untuk mengambil keputusan apakah suatu kegiatan bisnis dapat dikerjakan atau ditunda dan bahkan tidak dijalankan, dengan kata lain kelayakan bisnis adalah penelitian tentang berhasil atau tidaknya investasi yang dilaksanakan secara tepat baik dalam penyerapan tenaga kerja, pemanfaatan akses sumberdaya, penghematan devisa, dan peluang usaha.

Studi Kelayakan Bisnis juga merupakan bidang ilmu yang lebih berorientasi pada ilmu terapan, yang digunakan oleh berbagai kalangan baik individu,

pemerintah, pelaku bisnis, investor dan masyarakat umum, guna menilai layak atau tidaknya rintisan suatu bisnis baru, yang akan memberikan sebuah implikasi. Sehingga suatu bisnis dapat dikatakan layak atau tidak, dapat dilakukan melalui studi kelayakan bisnis (laksono, 2021).

Benefit Cost Ratio atau B/C Ratio dapat digunakan untuk mengetahui apakah usahatani bibit tanaman durian musang king yang di usahakan petani layak atau tidak. Benefit Cost Ratio atau B/C Ratio merupakan suatu ukuran perbandingan antara pendapatan dengan total biaya produksi sebuah proyek usaha. Dimana “B” adalah *benefit* atau keuntungan, sementara “C” adalah *cost* atau biaya.

Pemasaran

Pemasaran adalah proses penyusunan komunikasi terpadu yang bertujuan untuk memberikan informasi mengenai barang dan jasa dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia. Ditinjau dari aspek ekonomi kegiatan pemasaran pertanian dikatakan sebagai kegiatan produktif sebab pemasaran pertanian dapat meningkatkan guna waktu (*time utility*), guna tempat (*place utility*), guna bentuk (*form utility*) dan guna pemilikan (*possession utility*). Komoditi pertanian yang sudah mengalami peningkatan guna waktu, guna tempat dan guna bentuk baru dapat memenuhi kebutuhan konsumen, apabila sudah terjadi pemindahan hak milik dari produsen atau lembaga pemasaran kepada konsumen. Definisi pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan – kegiatan bisnis yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Dari definisi tersebut di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pemasaran merupakan usaha terpadu untuk menggabungkan rencana – rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuas kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan melalui proses pertukaran atau transaksi.

Pemasaran suatu barang atau produk memiliki secara umum memiliki sasaran. Sasaran dari pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior, menetapkan harga menarik, mendistribusikan produk dengan mudah, mempromosikan secara efektif serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada dengan tetap memegang prinsip kepuasan pelanggan. Sehingga suatu manajemen pemasaran tidak hanya tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga sampai kepada konsumen. Sedangkan arti manajemen pemasaran adalah suatu usaha untuk merencanakan, mengimplementasikan (yang terdiri dari kegiatan mengorganisaikan, mengarahkan, mengkoordinir) serta mengawasi atau mengendalikan kegiatan pemasaran dalam suatu organisasi agar tercapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif. Tentu saja dalam fungsi manajemen pemasaran terdapat kegiatan menganalisis yaitu analisis yang dilakukan untuk mengetahui pasar dan lingkungan pemasarannya, sehingga dapat diperoleh seberapa besar peluang untuk merebut pasar dan seberapa besar ancaman yang harus dihadapi (Sudaryono, 2016).

Aspek lain dari mekanisme produksi pertanian adalah aspek pemasaran. Pemasaran pada prinsipnya adalah aliran barang dari produsen kepada konsumen. Aliran barang ini dapat terjadi karena adanya peranan lembaga pemasaran. Peranan lembaga pemasaran sangat tergantung dari sistem pasar yang berlaku sarat karakteristik aliran barang yang digunakan. Oleh karena itu dikenal istilah saluran

pemasaran. Fungsi saluran pemasaran ini sangat penting, khususnya untuk melihat tingkat harga masing-masing lembaga pemasaran (koeswati, 2020).

Kegiatan pemasaran perusahaan harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen bila ingin mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen. Perusahaan harus secara penuh tanggung jawab tentang kepuasan produk yang ditawarkan tersebut. Dengan demikian, maka segala aktivitas perusahaan, harusnya diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada akhirnya bertujuan untuk memperoleh laba.

Distribusi produk akan menghubungkan petani dengan konsumen yang membutuhkan produk tersebut. Proses pendistribusian tersebut terangkai dalam sistem pemasaran. Pemasaran adalah suatu runtutan kegiatan atau jasa yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk dari titik produsen ke titik konsumen. Dari definisi ini paling tidak ada tiga hal yang perlu menjadi perhatian. Yang pertama yaitu kegiatan yang disebut sebagai jasa adalah suatu fungsi yang dilaksanakan dalam kegiatan pemasaran. Fungsi ini bertujuan untuk mengubah produk berdasarkan bentuk (form), waktu (time), tempat (place) atau kepemilikan (possession). Yang kedua adalah titik produsen atau petani. Yang ketiga adalah titik konsumen. Tujuan dari suatu pemasaran adalah menyampaikan produk ke konsumen akhir sebagai transaksi akhir (Suryawan, 2022).

Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran yang baik mencakup segala upaya pemenuhan kebutuhan produk/jasa mulai dari produsen, supplier, distributor hingga konsumen dengan menciptakan dan menawarkan nilai. Dari hulu ke hilir, saluran distribusi yang efektif dibangun dengan trust dan komitmen agar target perusahaan dapat

tercapai. Pada sektor jasa, para anggota saluran pemasaran kurang mengetahui alur saluran sehingga pendistribusian selain tidak efektif tetapi proses penciptaan nilai pun tidak dapat dibangun. Saluran- saluran pemasaran memiliki peran yang sangat penting bagi perusahaan, karena banyak juga produsen yang tidak memiliki kemampuan finansial dan keahlian yang cukup untuk melakukan penjualan secara langsung yang cukup kepada konsumen (Mifta, 2022).

Saluran - saluran pemasaran memiliki peran yang sangat penting bagi perusahaan, karena banyak juga produsen yang tidak memiliki kemampuan finansial dan keahlian yang cukup untuk melakukan penjualan secara langsung yang cukup kepada konsumen. Ada beberapa tingkatan dalam saluran saluran pemasaran dan para ahli pun memiliki pengistilahan yang berbeda namun tetap satu makna dalam menjabarkannya (Primaskara, 2020).

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah suatu wujud rencana yang terurai dibidang pemasaran. Untuk memperoleh hasil yang optimal, strategi pemasaran ini mempunyai ruang lingkup yang luas di bidang pemasaran diantaranya adalah strategi dalam menghadapi persaingan, strategi harga, strategi produk, strategi pelayanan dan sebagainya (astuti, 2020).

Strategi pemasaran merupakan suatu manajemen yang disusun untuk mempercepat pemecahan persolalan pemasaran dan membuat keputusan yang bersifat strategis. Setiap fungsi manajemen memberikan kontribusi tertentu pada saat penyusunan strategi pada level yang berbeda. Pemasaran merupakan fungsi yang memiliki kontak paling besar dengan lingkungan eksternal, padahal perusahaan hanya memiliki kendali yang terbatas terhadap lingkungan eksternal.

Oleh karena itu pemasaran memainkan peranan penting dalam pengembangan strategi. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tidak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Tujuan strategi pemasaran adalah membuat penjual berlebihan dan mengetahui serta memahami konsumen dengan baik sehingga produk (*service*) cocok dengan konsumen tersebut dan laku dengan sendirinya. Dengan berkembangnya masyarakat maka keinginan masyarakat berkembang pula. Dilain pihak produsen mengambil langkah khusus dan promosi untuk menggerakkan keinginan masyarakat terhadap produk yang dipromosikan sebagai pemuas dari salah satu atau lebih kebutuhan manusia. Pemasaran mempunyai tujuan membangun hubungan jangka panjang yang saling memuaskan dengan pihak-pihak yang memiliki kepentingan pelanggan, pemasok, distributor dalam rangka mendapatkan serta mempertahankan referensi dan kelangsungan bisnis jangka panjang mereka (Sari, 2021).

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats)

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Analisis ini didasari pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada serta meminimalkan kelemahan dan ancamannya. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini memiliki dampak yang sangat besar dari rancangan suatu strategi yang berhasil.

Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) terdiri dari kolom, bobot, rating dan total nilai yang merupakan hasil perkalian dari bobot dan rating. Untuk kolom bobot dan rating diisi sesuai dengan nilai yang merupakan hasil dari pengelompokan factor – factor internal dan eksternal berdasarkan tingkat kepentingannya. Matriks IFE digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan. Matriks EFE digunakan untuk mengidentifikasi faktor – faktor eksternal perusahaan (Ratnawati, 2020).

Tabel 2. Matriks SWOT

<i>IFE</i>	<i>Strengths (S)</i>	<i>Weakness (W)</i>
<i>Threats (T)</i>	ST Memanfaatkan potensi untuk menghadapi ancaman	WT Meminimalkan kelemahan untuk menghadapi ancaman
<i>Opportunities (O)</i>	SO Memanfaatkan potensi untuk menjadi peluang	WO Mengatasi kelemahan untuk meraih peluang

Sumber : Setyowati, 2020.

Penelitian Terdahulu

Suryawan et al., (2022) dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Durian Musang King di CV. Mitra Kebun Buah Kecamatan Salaman Kabupaten Magelang Mengetahui factor internal yang mempengaruhi pengembangan produksi bibit durian musang king di CV. Mitra Kebun Buah kecamatan Salaman kabupaten Magelang. 2) Mengetahui factor eksternal yang mempengaruhi pengembangan produksi bibit durian musang king di CV. Mitra Kebun Buah kecamatan Salaman kabupaten Magelang. 3) Mengetahui strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan produksi bibit durian musang king di CV. Mitra Kebun Buah kecamatan Salaman kabupaten Magelang. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian yang bersifat kualitatif, yaitu

untuk memahami kondisi suatu konteks dengan pendiskripsian secara rinci mengenai apa yang terjadi dilapangan. Pengambilan sampel penelitian ditentukan secara purposive sampling. Sampel penelitian ini adalah CV. Mitra kebun buah kecamatan Salaman kabupaten Magelang. Responden yang diambil adalah 5 informan kunci 6 informasi pendukung. Hasil perumusan prioritas strategi yang bisa diterapkan dalam CV. Mitra kebun buah adalah 1). Memperbanyak jumlah produksi dan distribusibibit, 2). Membelibahan baku seedling yang sudah siap okulasi dalam jumlahbanyak, 3). Menjaln kerjasama investasi dan relas

Sinaga et al., (2021) dengan judul Analisis Strategi Pemasaran Bibit Unggul Durian Bintana (*Durio Zibethinus*) Di Upt. Bih Gedung Johor Dinas Tanaman Pangan Dan Hortikultura Provinsi Sumatera Utara. penelitian ini bertujuan untuk mengetahui proses dan Teknik pembibitan bibit unggul Durian Bintana (*Durio zibethinus*), faktor-faktor internal dan eksternal dalam pemasaran bibit unggul Durian Bintana (*Durio zibethinus*), mengidentifikasi faktor-faktor strategis dan alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pemasaran bibit unggul Durian Bintana (*Durio zibethinus*, dan menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pemasaran bibit unggul Durian Bintana (*Durio zibethinus*). Metode dasar penelitian yang digunakan yaitu menggunakan matriks SWOT dan secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Teknik perbanyakan pembibitan durian bintana dilakukan dengan perbanyakan vegetatif. (2) Faktor internal dan faktor eksternal di UPT. BIH Gedung Johor Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Sumatera Utara, Faktor Internal : Produk, Tenaga kerja, Harga, Promosi. Faktor Eksternal : Pemerintah, Konsumen, Pesaing, Teknologi. (3) Faktor-faktor strategis dalam pemasaran bibit unggul durian bintana di UPT. BIH

Gedung Johor Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Sumatera Utara
Kekuatan : Produk bersertifikat, Kelemahan : Keterlambatan pencairan anggaran,
Peluang : Kerjasama dengan instansi pemerintah/swasta, Ancaman : Konsumen yang lebih memilih bibit durian varietas lain. (4) Prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam pemasaran bibit unggul Durian Bintana di UPT. BIH Gedung Johor Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Sumatera Utara berdasarkan analisis QSPM ialah menjalin kemitraan dengan Pemerintah baik negeri maupun swasta dengan STAS/Sum Total Attractive Score (Jumlah Total Nilai Daya Tarik) 6,164, menjalin kerjasama dengan penangkar bibit durian lokal dengan STAS/Sum Total Attractive Score (Jumlah Total Nilai Daya Tarik) 6,065, mengoptimalkan penggunaan berbagai media untuk media promosi STAS/Sum Total Attractive Score (Jumlah Total Nilai Daya Tarik) 5,504.

Suciaty dan Setiawan (2023) dengan judul Analisis Kelayakan Usaha Bibit Durian (*Durio zibethinus*) (Kasus di Desa Teja Kecamatan Rajagaluh Kabupaten Majalengka). Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah digunakan deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada kegiatan usaha benih durian oleh para penangkar biaya produksi rata-rata sebesar Rp 113.644.819. Rata-rata pendapatan yang diterima peternak adalah Rp. 285.715.000. Pendapatan rata-rata yang diperoleh peternak adalah Rp. 172.069.466. R/C ratio 2,51 sedangkan B/C ratio 1,51 yang berarti R/C ratio > 1 dan B/C ratio > 0 menandakan bahwa usaha bibit durian layak untuk dijalankan dan dijalankan. Jumlah titik impas atau Break Event Point (BEP) Produksi sebanyak 22.729 pohon. Sedangkan harga titik impas atau Break Event Point (BEP) adalah Rp. 1.989 per pohon. Rata-rata produksi 57.000 batang > BEP produksi 22.729 pohon, sedangkan

harga jual rata-rata Rp 5.000 per batang > BEP untuk harga Rp. 1.989 per pohon. Dengan demikian, usaha bibit durian memberikan keuntungan dan layak untuk dibudidayakan dan dikembangkan.

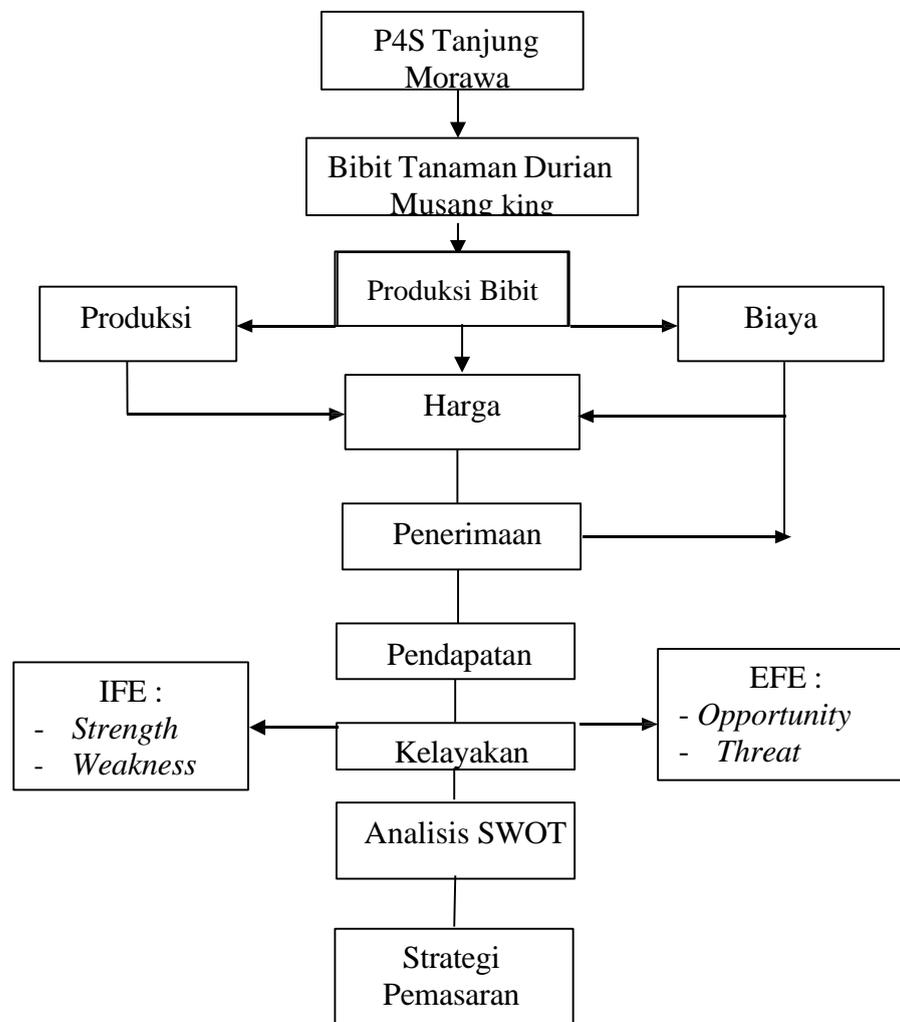
Rahayu dan Aida (2021) dengan judul Analisis Kelayakan Usaha Pemasaran Bibit Buah (Studi Kasus Pada CV. Flora Chania di Kecamatan Palaran Kota Samarinda). Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah perhitungan biaya, penerimaan, pendapatan, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Net Benefit Cost Ratio (Net B/C Ratio), dan payback period. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa rata-rata biaya operasional sebesar Rp248.945.720,00 th-1 atau Rp20.745.477,00 bln-1 , rata-rata penerimaan sebesar Rp349.900.000,00 th-1 atau Rp29.083.333,00 bln-1 , sedangkan rata-rata pendapatan sebesar Rp100.818.566,00 th-1 atau Rp8.326.547,00 bln-1 . Penelitian ini menemukan bahwa nilai NPV sebesar Rp37.464.538,00 pada tingkat diskon faktor 10%, nilai IRR sebesar 4,6%, nilai Net B/C Ratio sebesar 1,32, sedangkan nilai payback period adalah 1 tahun 4 bulan. Hasil penelitian ini menunjukkan berdasarkan penilaian aspek teknis, aspek manajemen dan hukum, aspek pasar dan pemasaran, dan aspek finansial maka usaha pemasaran bibit buah layak untuk dikembangkan.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan alur dari penelitian yang dipakai oleh seorang peneliti. Pada penelitian ini, strategi pemasaran dengan menggunakan analisis data. Dimana analisis data yang digunakan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pemasaran bibit pohon buah durian musang king. Petani harus mampu memanfaatkan sebaik mungkin agar

menghasilkan produktivitas bibit pohon buah durian musang king yang maksimal. Dalam melakukan usaha tani, tentunya petani akan mengharapkan hasil yang maksimal. Petani juga di harapkan memiliki kemampuan dan pengetahuan mengenai saluran pemasaran. Sehingga nantinya akan dapat dianalisis keuntungan dan kelayakan yang telah didapat dari hasil usahatannya.

Secara skematis, berikut adalah gambaran kerangka pemikiran tersebut :



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

Keterangan :

→ : menunjukkan hubungan.

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus (*Case Study*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan observasi langsung ke lapangan. Dalam metode studi kasus, penelitian yang akan diteliti lebih terarah pada sifat tertentu dan tidak berlaku umum. Metode studi kasus meneliti objek tertentu selama kurun waktu, dan di batasi oleh kasus, lokasi, tempat, serta waktu tertentu.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di P4S Tanjung morawa , penentuan daerah penelitian dilakukan secara sengaja (Purposive) dengan pertimbangan bahwa P4S tanjung morawa merupakan perusahaan penghasil bibit tanaman durian musang king yang ada disalah satu sentra penghasil bibit tanaman durian musang king di Kabupaten Deli Serdang. Lokasi di P4S Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang.

Metode Penarikan Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki kriteria dan karakteristik yang relatif sama dan dapat dianggap bisa mewakili populasi yang akan diteliti. Metode penarikan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik Probability Sampling, dimana teknik ini digunakan jika populasi diberikan peluang atau kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi sampel.

Tehnik pengumpulan sampel dalam penelitian ini adalah sampel acak sederhana (*simple random sampling*). Sampel acak sederhana adalah cara pengambilan sampel dengan memilih langsung dari populasi dan besar peluang setiap anggota populasi untuk menjadi sampel sangat besar.

Pelaksanaan sample random sampling disebabkan anggota populasi penelitian ini dianggap homogen karena sampel yang diambil adalah karyawan yang bekerja di P4S Tanjung Morawa. Jumlah populasi sebanyak 50 populasi. Maka sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 30 responden.

Metode Pengumpulan Data

Data kuantitatif adalah data yang dapat dihitung atau data yang berupa angka-angka meliputi penjualan, biaya-biaya dan angka-angka berdasarkan hasil kuisisioner dari responden pakar yang meliputi peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan. Data kualitatif adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara berupa tanggapan yang diberikan oleh respon pakar berupa data lisan dengan penjelasan mengenai pemasaran bibit pohon buah durian musang king.

Data yang diperlukan dalam penelitian ini meliputi metode pengumpulan data primer yang dilakukan yaitu melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Pengambilan data dilakukan melalui pimpinan, karyawan, konsumen, dan lembaga yang ada di P4S Tanjung Morawa. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini merupakan data pelengkap yang didapatkan dari pustaka, literature, skripsi dan buku relevan dengan penelitian ini, baik yang berasal dari P4S Tanjung Morawa maupun instansi lain.

Metode Analisis Data

Data yang diperoleh dilapangan di tabulasi terlebih dahulu secara sederhana dan selanjutnya di analisis dengan metode analisis yang sesuai.

- a. menjawab permasalahan pertama dapat di selesaikan dengan biaya faktor produksi maupun total output yang dihasilkan untuk seluruh produksi dalam suatu perekonomian dalam jangka waktu tertentu yaitu dengan melihat

pendapatan bibit durian yang terdapat di daerah penelitian tersebut

$$R = Q \times P$$

R = Penerimaan Total

Q = Jumlah Barang yang Terjual

P = Harga per Unit Barang

b. menjawab permasalahan kedua menghitung kelayakan usaha bibit durian

musang king di P4S Tanjung Morawa dengan menggunakan rumus:

$$B/C = PD/TC$$

$B/C > 1$, Usahatani Bibit Durian Menguntungkan

$B/C = 1$, Usahatani Bibit Durian di Titik Impas

$B/C < 1$, Usahatani Bibit Durian Tidak Menguntungkan

c. menjawab permasalahan yaitu strategi pemasaran durian musang king di P4S

Tanjung Morawa dengan menggunakan produk, harga, tempat maupun promosi.

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi usaha atau merupakan analisis situasi yang bersifat deskriptif (memberi gambaran). Analisis ini menempatkan situasi dan kondisi sebagai faktor masukan yang kemudian dikelompokkan menurut kontribusinya masing-masing.

a. Analisis faktor internal

b. Analisis faktor eksternal

c. Pembobotan

Nilai bobot yang diberikan pada setiap indikator yang dikaji dalam SWOT mempunyai tingkatan strategis yang diberikan untuk masing-masing factor adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Bobot setiap indikator

-	Kekuatan = 1	-	Peluang = 1
-	Kelemahan = 1	-	Ancaman = 1

Sumber : Jailani, 2018

d. Nilai

Nilai setiap indikator yang dikaji dalam SWOT berkala antara 1 sampai dengan tingkatan sebagai berikut.

Tabel 4. . Nilai setiap indikator

Nilai	Kekuatan / Kelemahan	Peluang / Ancaman
1	Tidak setuju	Tidak baik
2	Kurang setuju	Kurang baik
3	Setuju	Baik
4	Sangat setuju	Sangat baik

Sumber : Jailani, 2018

e. Nilai tertimbang

Pemberian nilai tertimbang berdasarkan perkalian antara bobot dan nilai yang diberikan pada setiap indikator. Pemberian bobot mengacu pada Jailani & Zaini (2018).

Faktor Internal

Kekuatan

Tabel 5. Indikator kekuatan

Indikator	Bobot	Nilai	Nilai Tertimbang
1 Struktur permodalan			
2 Luas lahan			
3 Kualitas bibit buah			
Jumlah			

Sumber : Jailani, 2018

Kelemahan

Tabel 6. Indikator kelemahan

Indikator	Bobot	Nilai	Nilai Tertimbang
1 Struktur permodalan			
2 Luas lahan			
3 Kualitas bibit buah			
Jumlah			

Sumber : Jailani, 2018

Faktor Eksternal

Peluang

Tabel 7. Indikator peluang

Indikator	Bobot	Nilai	Nilai Tertimbang
1 Kemampuan memasuki pasar/segmen pasar			
2 Pemilihan pelanggan			
3 Birokrasi pemerintah			
Jumlah			

Sumber : Jailani, 2018

Ancaman

Tabel 8.Indikator ancaman

Indikator	Bobot	Nilai	Nilai Tertimbang
1 Jumlah pelanggan			
2 Jumlah pesaing			
3 Substitusi produk			
Jumlah			

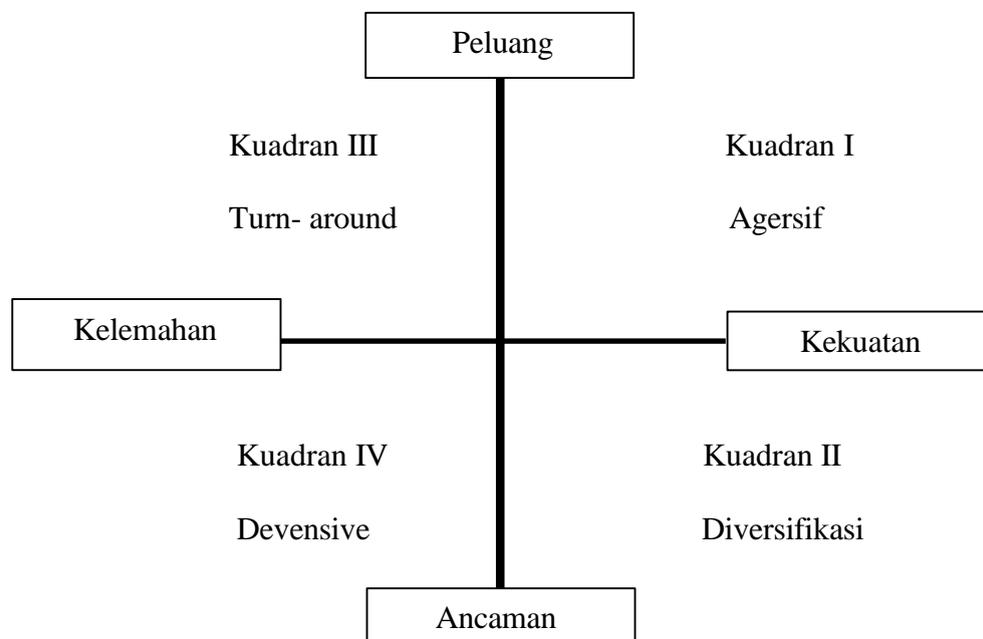
Sumber: Jailani, 2018

f. Matriks SWOT

Matriks ini menggambarkan dengan bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi diselesaikan dengan kekuatan dan kelemahan. Matrik SWOT ini dapat menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi. Strategi S-O menuntut perusahaan mampu memanfaatkan peluang melalui kekuatan internalnya.Strategi W-O menuntut perusahaan untuk meminimalkan kelemahan dalam memanfaatkan peluang. Strategi S-T merupakan pengoptimalan kekuatan dalam menghindari ancaman dan WT merupakan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Menurut Afridhal (2017) Strategi SO atau strategi kekuatan-peluang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang 20 eksternal.Strategi WO atau strategi kelemahan peluang bertujuan untuk

memperbaiki kelemahan dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi ST atau strategi kekuatan-ancaman menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Strategi WT atau strategi kelemahanancaman merupakan taktik defensif yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.



Gambar 2. Diagram SWOT

Kuadran 1: Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy).

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

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

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

Definisi dan Batasan Operasional

Penelitian ini dibatasi oleh beberapa batasan, hal itu dilakukan agar tidak terjadi kekeliruan dan salah pengertian. Maka dibuatlah beberapa Batasan operasional dalam penelitian ini. Batasan operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Usahatani yang diusahakan di daerah penelitian adalah usahatani bibit tanaman Durian musang king .
2. Kelayakan usaha mencakup penerimaan dan pendapatan.
3. Analisis SWOT mencakup faktor internal perusahaan dan factor eksternal perusahaan.
4. Faktor internal perusahaan terdiri dari kekuatan dan kelemahan. Factor eksternal perusahaan terdiri dari peluang dan ancaman.
5. Indikator kekuatan mencakup: struktur permodalan (Rp), luas lahan (Ha), dan kualitas bibit buah.
6. Indikator kelemahan mencakup: kapasitas produksi (btg), kualitas sumber daya manusia, dan sarana angkutan.
7. Indikator peluang mencakup: kemampuan memasuki pasar, pemilihan pelanggan, dan birokrasi pemerintah.

8. Indikator ancaman mencakup: jumlah pelanggan, jumlah pesaing, dan substitusi produk.
9. Matriks SWOT adalah alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategi pemasaran perusahaan.
10. Lokasi penelitian dilakukan dipusat pelatihan pertanian dan pedesaan swadaya (P4S) Desa Telaga sari pasar 5 Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang, Sumatra utara.
11. Sampel dalam penelitian adalah petani di P4S Tanjung morawa dan berjumlah 30 orang yaitu direktur utama, karyawan, konsumen, dan lembaga yang terkait.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Letak dan Luas Daerah

Penelitian dilakukan di Jl. Besar Tanjung Morawa Batang Kuis, Desa Telaga Sari Pasar 5, Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Yang menjadi daerah penelitian tepatnya di P4S (Pusat Pelatihan Pertanian dan Perdesaan Swadaya), berikut profil wilayah penelitian sebagai berikut :

Provinsi : Sumatera Utara

Kabupaten : Deli Serdang

Kecamatan : Tanjung Morawa

Desa : Telaga Sari

Luas Desa : 2.581,23 km²

Jumlah penduduk : 1.991.108 jiwa

Jumlah Dusun : Dusun V

Batas Desa :

1. Sebelah Utara berbatas dengan Desa
2. Sebelah Selatan berbatas dengan Desa
3. Sebelah Timur berbatas dengan Desa
4. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa

Profil Perusahaan

Sejarah kehadiran Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya (P4S) digagas pada saat penyelenggaraan Penas V di Lampung Tengah pada tanggal 20 – 25 Agustus Tahun 1983, saat itu tercetusnya gagasan awal mengembangkan pelatihan dan magang oleh dan untu ksesama petani-nelayan. Sejak itu sejumlah petani-nelayan mulai memelopori penyelenggaraan magang dirumah masing-

masing. Pada awal tahun 1990 an disepakati nama pelatihan/magang tersebut dengan nama Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya (P4S). Tujuan utama pembentukan P4S adalah untuk mempercepat akses dan penerapan informasi teknologi melalui proses pembelajaran petani beserta keluarganya sesuai kondisi nyata di lapangan. Selain itu, dengan berlatih dan magang di P4S, petani diharapkan mampu menolong dirinya sendiri dalam meningkatkan produktivitas, pendapatan dan kesejahteraannya.

Kewirausahaan agribisnis mempunyai posisi yang strategis dalam konteks pembangunan pertanian, yang antara lain ditempuh melalui kebijakan pengembangan sistem dan usaha agribisnis atau bisnis pertanian. Sebagian besar pelaksanaan agribisnis berada di tangan masyarakat khususnya petani. Pusat Pelatihan Pertanian dan Pedesaan Swadaya (P4S) sebagai lembaga pemagangan bagi keluarga tani yang dibangun, dimiliki dan dikelola oleh petani, baik secara perorangan maupun kelompok adalah merupakan perwujudan kemandirian di bidang pelatihan pertanian, yang juga merupakan salah satu bentuk perwujudan atas partisipasi aktif petani dalam mempercepat proses peningkatan jiwa kewirausahaan agribisnis melalui penyebaran informasi dan teknologi, khususnya dalam pembangunan pertanian dan pedesaan melalui pemagangan. Oleh karena itu lembaga P4S perlu dikembangkan secara terus menerus sehingga menjadi lembaga yang kuat dan mandiri. Melihat potensi pengembangan dan agribisnis pertanian. Petani dan Kelompok Tani Nelayan Andalan (KTNA) di Kabupaten Deli Serdang khususnya di Kecamatan Tanjung Morawa mengusulkan agar dibentuknya Pusat Pelatihan Pertanian Dan Pedesaan Swadaya (P4S) Kualanamu, P4S ini dibentuk dan resmi berdiri pada tanggal 12 Juni 2017. P4S ini diketuai oleh H.

Syamsul Sinaga yang berada di Desa Telaga Sari Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang.

Tujuan awal berdirinya organisasi ini adalah meningkatkan jejaring kerja (silaturahmi) antar P4S seluruh Indonesia, menyalurkan aspirasi anggota (P4S) kepada Pemerintah dan membantu Pemerintah dalam menumbuh kembangkan P4S di seluruh Indonesia. Untuk memperkuat organisasi FK-P4S, maka di buatlah Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga, sehingga diharapkan dapat dimanfaatkan oleh P4S di seluruh Indonesia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Sampel

Responden pada penelitian ini terdiri dari 30 sampel yang terdiri dari direktur utama, karyawan dan konsumen. Karakteristik sampel yang diambil yaitu jenis kelamin, usia, dan pendidikan terakhir.

Tabel 9. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (jiwa)	Presentase (%)
1	Laki-laki	25	83,3
2	Perempuan	5	16,7
	Jumlah	30	100

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023.

Dari tabel diatas dalap dilihat bahwa jenis kelamin laki-laki memiliki jumlah jiwa paling banyak yaitu sebesar 25 jiwa dengan presentase 83,3% sedangkan perempuan memiliki jumlah jiwa yaitu sebesar 5 jiwa dengan presentase 16,7%.

Tabel 10. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No	Usia (tahun)	Jumlah (jiwa)	Presentase (%)
1	20-30	4	13,3
2	31-40	5	16,7
3	41-50	16	53,3
4	51-60	5	16,7
	Jumlah	30	100

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023.

Dapat dilihat dari tabel diatas usia 20-30 tahun memiliki jumlah jiwa sebesar 4 jiwa dengan presentase 13,3% usia 31- 40 memiliki jumlah jiwa paling banyak yaitu sebesar 5 jiwa dengan presentase 16,7% usia 41 - 50 memiliki jumlah jiwa sebesar 16 jiwa dengan presentase 53,3% dan usia 51 - 60 memiliki jumlah jiwa sebesar 5 jiwa dengan presentase 16,7%.

Tabel 11. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

No	Pendidikan	Jumlah (jiwa)	Presentase (%)
1	SD	5	16,7
2	SMP	7	23,3
3	SMA	18	60
	Jumlah	30	100

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023.

Dapat dilihat dari data diatas pendidikan SD memiliki jumlah jiwa sebesar 5 jiwa dengan presentase 16,7% pendidikan SMP memiliki jumlah jiwa sebesar 7 jiwa dengan presentase 23,3% dan pendidikan SMA memiliki jumlah jiwa paling banyak yaitu sebesar 18 jiwa dengan presentase 60%.

Analisis Usahatani Bibit Durian Musangking

Biaya produksi dalam memproduksi bibit durian musangking di P4S Tanjung Morawa ialah terbagi menjadi dua jenis biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang tidak bertambah jika adanya perubahan volume produksi dan biaya variabel adalah biaya yang dapat berubah jika volume produksinya berubah. Biaya produksi adalah suatu hal yang harus benar-benar diperhatikan, karena hal ini berpengaruh langsung terhadap kelanjutan suatu usaha, dan biaya produksi harus dicatat secara tertulis untuk menjadi acuan perusahaan dalam mengambil keputusan-keputusan.

1. Biaya Tetap

Biaya tetap yang dikeluarkan P4S Tanjung Morawa dalam memproduksi bibit durian musangking ialah biaya alat dan pajak.

Tabel 12. Biaya Penggunaan Alat

No.	Alat	Jumlah	Harga (Rp/Unit)	Total Biaya (Rp)
1	Sungkup	2 Unit	300.000	600.000
2	Pisau Cuter	10 Unit	20.000	20.000
3	Angkong	2 Unit	450.000	900.000
4	Cangkul	5 Unit	150.000	750.000
5	Polybag	10 Kg	25.000	250.000
6	Selang	1 Unit	145.000	145.000
7	Mesin Air	1 Unit	500.000	500.000
Jumlah			1.572.000	3.165.000

Sumber: Data Biaya P4S Tanjung Morawa 2023.

Biaya penggunaan alat dalam usahatani bibit durian musangking terdiri dari biaya sungkup Rp. 600.000 biaya pisau cuter Rp. 20.000 biaya angkong Rp. 450.000 biaya cangkul Rp. 150.000 biaya polybag Rp. 250.000 biaya selang air Rp. 145.000 biaya mesin air Rp. 500.000 maka didapatkan total biaya penggunaan alat berjumlah Rp. 3.165.000.

Alat-alat yang digunakan dalam usahatani pastinya memiliki penyusutan, maka adapun penyusutan alat-alat usahatani bibit durian musangking di P4S Tanjung Morawa yaitu terdiri dari penyusutan sungkup, pisau cuter, angkong, cangkul, polybag, selang, dan mesin air ialah sebagai berikut.

Tabel 13. Jenis dan Besar Biaya Penyusutan Alat

No.	Jenis Alat	Harga Beli (Rp)	Umur Ekonomis	Penyusutan/ 12 bulan (Rp)
1	Sungkup	600.000	2	300.000
2	Pisau Cuter	20.000	1	20.000
3	Angkong	900.000	3	300.000
4	Cangkul	750.000	5	150.000
5	Polybag	250.000	2	125.000
6	Selang	145.000	4	36.250
7	Mesin Air	500.000	5	100.000
Jumlah		3.165.000		1.031.250

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023.

Dapat dilihat dari tabel diatas penyusutan alat-alat yang ada pada usahatani bibit durian musangking. Sungkup memiliki umur ekonomis 2 tahun dengan biaya

penyusutan sebesar Rp.300.000 pisau cutter memiliki umur ekonomis satu tahun dengan biaya penyusutan sebesar Rp.20.000 angkong memiliki umur ekonomis tiga tahun dengan biaya penyusutan sebesar Rp.300.000 cangkul memiliki umur ekonomis lima tahun dengan biaya penyusutan sebesar Rp.150.000 polybag memiliki umur ekonomis dua tahun dengan biaya penyusutan sebesar Rp.125.000 selang memiliki umur ekonomis empat tahun dengan biaya penyusutan sebesar Rp.36.250 mesin air memiliki umur ekonomis lima tahun dengan biaya penyusutan sebesar Rp.100.000.

Tabel 14. Biaya Pajak Bumi dan Bangunan

No	Jenis Pajak	Jangka Waktu Pembayaran	Biaya Pajak/Tahun (Rp)
1	Pajak Bumi dan Bangunan 3 ha Tahun 2023	1 tahun	450.000

Sumber: Data Biaya P4S Tanjung Morawai 2023.

Beban pajak yang dimiliki P4S dalam jangka waktu data penelitian adalah biaya pajak bumi dan bangunan selama satu tahun. Biaya pajak perhektarnya ialah Rp. 150.000 pertahun dan untuk lahan durian musang king sebesar 3 hektar maka total biaya pajak bumi dan bangunannya ialah sebesar Rp.450.000.

Tabel 15. Total Biaya Tetap Usahatani Bibit Durian Musangking Tahun Agustus 2022 – Agustus 2023

No	Uraian	Total Biaya (Rp)
1	Sungkup	300.000
2	Pisau Cutter	20.000
3	Angkong	300.000
4	Cangkul	150.000
5	Polybag	125.000
6	Selang	36.250
7	Mesin Air	100.000
8	Pajak Bumi dan Bangunan	450.000
	Jumlah	1.481.250

Sumber: Data biaya P4S Tanjung Morawa 2023.

Berdasarkan tabel diatas dijelaskan biaya tetap usahatani bibit durian musangking di P4S Tanjung Morawa tahun 2022-2023 ialah dibagi menjadi delapan bagian, yaitu biaya tetap seperti: sungkup, pisau cutter, angkong, cangkul, polybag, selang dan mesin air. Kemudian biaya tetap lainnya yaitu pajak bumi dan bangunan.

Maka berdasarkan tabel diatas, sungkup memiliki total biaya tetap sebesar Rp. 300.000, pisau cutter memiliki total biaya tetap sebesar Rp. 20.000, angkong memiliki total biaya tetap sebesar Rp. 300.000, cangkul memiliki total biaya tetap sebesar Rp. 150.000, polybag memiliki total biaya tetap sebesar Rp. 125.000, selang memiliki total biaya tetap sebesar Rp. 36.250, mesin air memiliki total biaya tetap sebesar Rp. 100.000, dan pajak bumi dan bangunan memiliki total biaya tetap sebesar Rp. 450.000. Maka keseluruhan biaya tetap tahun agustus 2022 - agustus 2023 yang dikeluarkan P4S Tanjung Morawa ialah sebesar Rp. 1.481.250.

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya-biaya yang pada limit tertentu atau kapasitas tertentu totalnya akan tetap meskipun volume perusahaan berubah-ubah, sejauh tidak melampaui kapasitas total biaya tetap tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya volume kegiatan perusahaan (Khaddafi dkk, 2019).

2. Biaya Variabel

Biaya variabel yang digunakan P4S Tanjung Morawa dalam memproduksi bibit durian musangking sejak Agustus 2022 - Agustus 2023 ialah pupuk NPK, pupuk urea, *Antracol 70 WP* dan upah karyawan.

Tabel 16. Biaya Variabel Pupuk NPK Bibit Durian Musang king Bulan Agustus 2022- Agustus 2023

No	Tahun	Bulan	Jumlah Penggunaan (kg)	Total Biaya (Rp)
1	2022	Agustus - Desember	10	180.000
2	2023	Januari - Agustus	20	360.000
Jumlah			30	540.000

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023.

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pada bulan Agustus - Desember tahun 2022 pemakaian pupuk NPK sebanyak 10 kg dengan total biaya sebesar Rp. 180.000 pada bulan Januari - Agustus tahun 2023 pemakaian pupuk NPK sebanyak 20 kg dengan total biaya sebesar Rp. 360.000. Maka pemakaian pupuk NPK mulai dari bulan Agustus 2022 - Agustus 2023 sebanyak 30 kg dengan total biaya sebesar Rp. 540.000.

Tabel 17. Biaya Variabel Pupuk Urea Bibit Durian Musang king Bulan Agustus 2022 – Agustus 2023

No	Tahun	Bulan	Jumlah Penggunaan (kg)	Total Biaya (Rp)
1	2022	Agustus - Desember	8	96.000
2	2023	Januari - Agustus	10	120.000
Jumlah			18	216.000

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023.

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pada bulan Agustus - Desember tahun 2022 pemakaian pupuk urea sebanyak 8 kg dengan total biaya sebesar Rp. 96.000 pada bulan Januari - Agustus tahun 2023 pemakaian pupuk urea sebanyak 10 kg dengan total biaya sebesar Rp. 120.000. Maka pemakaian pupuk urea mulai dari bulan Agustus 2022 - Agustus 2023 sebanyak 18 kg dengan total biaya sebesar Rp. 216.000.

Tabel 18. Biaya Variabel Fungisida *Antracol 70 WP* Bibit Durian Musang king Bulan Agustus 2022 – Agustus 2023

No	Tahun	Bulan	Jumlah Penggunaan (botol)	Total Biaya (Rp)
1	2022	Agustus - Desember	3	43.000
2	2023	Januari - Agustus	4	56.000
Jumlah			7	99.000

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023.

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa pada bulan Agustus - Desember tahun 2022 pemakaian fungisida *antracol 70 WP* sebanyak 3 botol dengan total biaya sebesar Rp. 43.000 pada bulan Januari - Agustus tahun 2023 pemakaian fungisida *antracol 70 WP* sebanyak 4 botol dengan total biaya sebesar Rp. 56.000. Maka fungisida *antracol 70 WP* mulai dari bulan Agustus 2022 - Agustus 2023 sebanyak 7 botol dengan total biaya sebesar Rp. 99.000.

Tabel 19. Biaya Variabel Upah Karyawan Usahatani Bibit Durian Musang king Bulan Agustus 2022 – Agustus 2023

No	Bulan	Tahun	
		2022 (Rp)	2023 (Rp)
1	Agustus	7.200.000	
2	September	7.200.000	
3	Oktober	7.200.000	
4	November	7.200.000	
5	Desember	7.200.000	
6	Januari	-	7.200.000
7	Februari	-	7.200.000
8	Maret	-	7.200.000
9	April	-	7.200.000
10	Mei	-	7.200.000
11	Juni	-	7.200.000
12	Juli	-	7.200.000
Jumlah		36.000.000	50.400.000

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023.

Karyawan bibit durian musangking P4S Tanjung Morawa digaji dengan sistem upah harian, jumlah karyawan dari pengolahan lahan hingga pemasaran berjumlah empat orang. Total biaya upah karyawan pada bulan Agustus – Desember 2022 sebesar Rp. 36.000.000 total biaya upah karyawan pada bulan

Januari – Juli 2023 sebesar Rp. 50.400.000. Maka total upah karyawan bulan Agustus 2022 – Agustus 2023 sebesar Rp. 86.400.000.

Tabel 19. Total Biaya Variabel Usahatani Bibit Durian Musangking Bulan Agustus 2022 – Agustus 2023

No	Uraian	Total Biaya (Rp)
1	Pupuk NPK	540.000
2	Pupuk Urea	216.000
3	<i>Antracol 70 WP</i>	99.000
4	Upah Karyawan	86.400.000
	Jumlah	87.255.000

Sumber: Data biaya variabel P4S Tanjung Morawa, 2023.

Berdasarkan tabel diatas dijelaskan biaya variabel usahatani bibit durian musangking P4S Tanjung Morawa dari bulan Agustus 2022 – Agustus 2023 terbagi menjadi empat bagian, yaitu pupuk NPK, pupuk urea, *antracol 74 WP*, dan upah karyawan. Pupuk NPK memiliki total biaya sebesar Rp.540,000 pupuk urea memiliki total biaya sebesar Rp.216.000 fungisida *antracol 74 WP* memiliki total biaya sebesar Rp.99.000 dan upah karyawan memiliki total biaya sebesar Rp.86.400.000. Maka keseluruhan biaya variabel bulan Agustus 2022 – Agustus 2023 yang dikeluarkan P4S Tanjung Morawa ialah sebesar Rp.87.255.000. Dan biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya-biaya yang totalnya selalu berubah secara proporsional (sebanding) dengan kegiatan volume perusahaan atau dikatakan biaya variabel adalah biaya yang nilainya dipengaruhi oleh besar kecilnya volume produksi atau volume penjualan secara proporsional (Khaddafi dkk, 2018).

3. Biaya Total

Biaya total yang dikeluarkan oleh P4S Tanjung Morawa dalam memproduksi bibit durian musangking dari bulan Agustus 2022 – Agustus 2023 ialah gabungan antara biaya tetap dengan biaya variabel. Rumus yang digunakan yaitu.

$$TC = FC + VC$$

Diketahui:

TC = Total Biaya (*Total cost*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed cost*)

VC = Biaya Variabel (*Variable cost*)

Tabel 21. Total Biaya Usahatani Bibit Durian Musangking dari Bulan Agustus 2022 – Agustus 2023

No	Biaya Usahatani	Total Biaya (Rp)
1	Biaya Tetap	1.481.250
2	Biaya Variabel	87.255.000
	Jumlah	88.736.250

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023.

Berdasarkan tabel diatas, dijelaskan total biaya yang dikeluarkan P4S Tanjung Morawa untuk memproduksi bibit durian musangking dari Agustus 2022 – Agustus 2023 ialah total biaya tetap sebesar Rp.1.481.250 ditambah dengan total biaya variabel sebesar Rp.87.255.000. Maka didapatkan total biaya yang dikeluarkan P4S Tanjung Morawa dari Agustus 2022 – Agustus 2023 ialah sebesar Rp. 88.736.250.

Penerimaan

Setiap perusahaan pastinya menginginkan tercapainya jumlah produksi yang diinginkan, hal ini dikarenakan jika total produksi banyak maka penerimaan perusahaan meningkat begitupula dengan pendapatannya dimana pendapatan yang tinggi pada perusahaan termasuk salah satu tujuan perusahaan. Penerimaan merupakan hasil dari perkalian antara total produksi dengan harga jual, harga jual bibit durian musangking di P4S Tanjung Morawa yaitu Rp 50.000. Untuk mengetahui jumlah total penerimaan usahatani di P4S Tanjung Morawa maka digunakan rumus sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Diketahui :

TR = Total Penerimaan

P = Harga Produksi

Q = Jumlah Produksi

Tabel 22. Data Produksi Bibit Durian Musangking Bulan Agustus 2022 - Agustus 2023

No	Tahun	Bulan	Jumlah Produksi (btg)	Nilai (Rp)
1	2021	Agustus – Desember	1.876	93.800.000
2	2022	Januari – Agustus	2.651	132.550.000
Jumlah			4.527	226.350.000

Sumber: Data primer setelah diolah, 2023.

Rincian produksi pada bulan Agustus – Desember 2022 memiliki jumlah produksi sebesar 1.876 batang dengan penerimaan sebesar Rp. 93.800.000 pada bulan Januari – Agustus 2023 memiliki jumlah produksi sebesar 2.651 batang dengan penerimaan sebesar Rp. 132.550.000. Maka total produksi bibit durian musangking bulan Agustus 2022 – Agustus 2023 sebesar 4.527 batang dengan penerimaan sebesar Rp. 226.350.000.

Pendapatan

Pendapatan bibit durian musangking di P4S Tanjung Morawa menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Diketahui:

Pd = Pendapatan usahatani

TR = Total Penerimaan (*Total revenue*)

TC = Total Biaya (*total Cost*)

$$Pd = TR - TC$$

$$= Rp. 226.350.000 - Rp. 88.736.250$$

$$= Rp. 137.613.750$$

Analisis pendapatan usahatani bibit durian musangking P4S Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang dijelaskan oleh rumus analisis pendapatan yaitu $Pd = TR-TC$, maka dari itu didapatkan nilai pendapatan usahatani bibit durian musangking di P4S Tanjung Morawa bulan Agustus 2022 – Agustus 2023 sebesar Rp. 137.613.750.

Tabel 23. Pendapatan Usahatani Bibit Durian Musangking Bulan Agustus 2022 – Februari 2023

No	Uraian		Jumlah
1	Biaya Tetap (Rp)		
	1. Sungkup	Rp.	300.000
	2. Pisau Cuter	Rp.	20.000
	3. Angkong	Rp.	300.000
	4. Cangkul	Rp.	150.000
	5. Polybag	Rp.	125.000
	6. Selang	Rp.	36.250
	7. Mesin Air	Rp.	100.000
	8. Pajak Bumi Bangunan	Rp.	450.000
	Total Biaya Tetap	Rp.	1.481.250
2	Biaya Variabel (Rp)		
	1. Pupuk NPK	Rp.	540.000
	2. Pupuk Urea	Rp.	216.000
	3. <i>Antracol 74 WP</i>	Rp.	99.000
	4. Upah Karyawan	Rp.	86.400.000
	Total Biaya Variabel	Rp.	87.255.000
3	Produksi (Btg)		
	1. 2022		1.876 btg
	2. 2023		2.651 btg
	Total Produksi		4.527 btg
	Penerimaan (Rp)		
	1. 2022	Rp.	93.800.000
	2. 2023	Rp.	132.550.000
	Total Penerimaan	Rp.	226.350.000
4	Pendapatan (Rp)		
	Total Penerimaan	Rp.	226.350.000
	Total Biaya	Rp.	88.736.250
	Total Pendapatan	Rp.	137.613.750

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2023.

Analisis Kelayakan Usahatani

Analisis kelayakan usaha sangat diperlukan oleh perusahaan karena analisis kelayakan usaha menjadi informasi bagi pemilik perusahaan bahwasannya apakah

usaha tersebut layak dijalankan atau tidak. Untuk mengetahui suatu usaha tersebut layak atau tidaknya maka pendekatan yang digunakan ialah B/C atau *Benefit Cost Ratio*. *Benefit Cost Ratio* merupakan suatu ukuran perbandingan antara pendapatan dengan total biaya produksi sebuah proyek usaha. Dimana “B” adalah *benefit* atau keuntungan, sementara “C” adalah *cost* atau biaya., maka analisis kelayakan usahatani bibit durian musang king di P4S Tanjung Morawa dituliskan sebagai berikut:

$$B/C = PD/TC$$

Diketahui:

B/C = Benefit Cost Ratio (Hasil perbandingan antara pendapatan dengan Total Biaya Produksi)

PD = Pendapatan Usaha Tani

TC = *Total cost* (Total Biaya) Dengan kriteria apabila:

$a > 1$ = Usahatani durian musangking di P4S Tanjung Morawa menguntungkan dan layak diusahakan.

$a < 1$ = Usahatani durian musangking di P4S Tanjung Morawa tidak menguntungkan dan tidak layak diusahakan.

$a = 1$ = Usahatani durian musangking di P4S Tanjung Morawa berada pada titik impas atau tidak menguntungkan juga tidak merugikan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan yaitu pada bulan Agustus 2022- Agustus 2023 diperoleh tingkat kelayakan usatani sebagai berikut:

$$\begin{aligned} B/C &= PD/TC \\ &= \text{Rp. } 137.613.750 / \text{Rp. } 88.736.250 \\ &= 1,55 \end{aligned}$$

Penerimaan usahatani bibit durian musangking P4S ialah sebesar Rp.137.613.750 dengan total biaya sebesar Rp.88.736.250 sehingga diperoleh nilai *Revenue of Cost Ratio* sebesar 1,55. Dari segi keuntungan dengan data yang diambil

dari bulan Agustus 2022 – Agustus 2023 maka diperoleh keuntungan usahatani bibit durian musang king sebesar Rp.137.613.750. Dengan demikian usahatani bibit durian musangking di P4S Tanjung Morawa masuk pada kategori $a > 1$ atau artinya ialah usahatani bibit durian musangking di P4S Tanjung Morawa menguntungkan sehingga layak dijalankan dan juga dapat dikembangkan.

Analisis SWOT

Analisis SWOT diawali dengan mengidentifikasi lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal meliputi lingkungan yang ada dalam perusahaan itu sendiri. Analisis faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) pada P4S Tanjung Morawa.

Berikut hasil survei langsung ke lapangan dan sesuai dengan beberapa metode yang dipakai, untuk mengetahui faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) dan faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) pada P4S Tanjung Morawa. yaitu:

1. Faktor Internal

Beberapa kekuatan (*Strength*) di P4S Tanjung Morawa.

a. Struktur Permodalan

Modal yang dikelola oleh P4S Tanjung Morawa sesuai dengan kebutuhan.

Ini dapat dilihat dari penggunaan modal yang digunakan untuk keperluan produksi serta biaya – biaya lainnya dan dapat meminimalisir penggunaan modal yang tidak sesuai. Sehingga tidak adanya peminjaman modal dari pihak ketiga.

b. Pelayanan

P4S Tanjung Morawa dengan kekuatan pelayanan yang baik dan memuaskan dari segi perlakuan perusahaan kepada konsumen sehingga

konsumen merasa terpuaskan dengan pelayanan yang diberi perusahaan. Ditambah lagi perusahaan sangat ramah dan sangat mengetahui kebutuhan konsumen

c. Kualitas Bibit Buah

Bibit yang dihasilkan oleh P4S Tanjung Morawa menghasilkan BDurian Musang King berkualitas baik dengan mengalami beberapa sortiran, bibit durian musang king yang berkualitas baik seperti tinggi bibit yang mencapai 50 sampai 70 cm dengan usia 1 tahun kurang dari dari tinggi yang ada dapat dikatakan kurang baik atau kerdil dengan ukuran di bawah dari 50 cm tanaman akan di musnahkan, dan biasanya bibit yang berkualitas baik memiliki daun segar dan tidak layu. sehingga bibit durian yang di jual sudah di jamin kualitasnya dan siap untuk di pasarkan ke beberapa daerah di sumatera utara.

Beberapa kelemahan (*Weakness*) di P4S Tanjung Morawa :

a. Promosi Produk

Bibit durian musang king Di P4S Tanjung Morawa tidak dipromosikan dengan efektif oleh perusahaan, sehingga produk bibit durian musang king hanya diketahui oleh konsumen – konsumen tertentu. Konsumen yang membeli bibit durian musangking tau melalui infomasi dari orang ke orang melalui komunikasi lisan.

b. Hubungan Kerjasama

Belum adanya hubungan kerja sama dengan investor lokal maupun asing.

Yang mengakibatkan mengalami kendala pada proses kerja sama.

c. Sarana Angkutan

Pengangkutan bibit yang kurang efisien sehingga sarana pengangkutan tidak dapat membawa bibit durian musang king dalam sekali angkut. Di karenakan perusahaan masih kurang dari sarana angkutan dan biasa ketika konsumen ingin membeli mereka menggunakan angkutan pribadi.

2. Faktor Eksternal

Beberapa peluang (*Opportunities*) di P4S Tanjung Morawa :

a. Segmen Pasar

Bibit durian musang king di P4S Tanjung Morawa memiliki daya tarik terhadap konsumen karena bibit yang dipasarkan memiliki buah berkualitas baik. Dengan citarasa khas dari durian musang king itu sendiri sehingga agak sedikit berbeda dengan durian lokal pada umumnya.

b. Pemilihan Pelanggan

P4S Tanjung Morawa memiliki pelanggan tetap. sehingga P4S Tanjung Morawa dalam mempromosikan produknya secara berkala.

c. Birokrasi Pemerintah

P4S Tanjung Morawa mendapat dukungan dari birokrasi pembangunan seperti dinas pertanian dan kehutanan.

Beberapa ancaman (*Threat*) di P4S Tanjung Morawa :

d. Jumlah Pelanggan

Pelanggan atau konsumen tidak memenuhi hasil produksi atau target bibit durian musang king di P4S Tanjung Morawa.

e. Jumlah Pesaing

Banyaknya pesaing dalam pemasaran bibit durian musang king di daerah tersebut.

f. Substitusi Produk

Bibit durian musang king yang dihasilkan memiliki tanaman pengganti sesuai perubahan gaya hidup masyarakat Indonesia yang cenderung memilih tanaman sawit dikarenakan tanaman durian musangking juga cenderung tidak kalah saing dengan tanaman sawit. Biasanya juga presentasi hama pada durian musangking cenderung lebih sedikit presentasinya di bandingkan tanaman kelapa sawit.

Evaluasi Faktor Internal

Di bawah ini merupakan hasil pengolahan matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE) untuk menentukan rating dan bobot merupakan hasil penelitian dan konsultasi dengan P4S Tanjung Morawa. Dan untuk penilaian skor kalikan rata-rata rating dengan rata-rata bobotnya.

Tabel 24. Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*)

Strategi Internal		Indikator	Bobot	Rating	Nilai
Strength (Kekuatan)	S1	Struktur Permodalan	0,217	3,4	0,738
	S2	Pelayanan	0,17	2,7	0,459
	S3	Kualitas Bibit Buah	0,162	2,5	0,405
Jumlah					1,602
Weakness (Kelemahan)	W1	Promosi Produk	0,149	2,3	0,343
	W2	Hubungan Kerjasama	0,145	2,3	0,334
	W3	Sarana Angkutan	0,157	2,5	0,392
Jumlah					1,069
Total			1		2,671

Sumber: Data Primer setelah diolah, 202

Berdasarkan tabel diatas diketahui hasil perhitungan Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) menunjukkan bahwa total nilai faktor internal sebesar 2,671 dengan nilai kekuatan sebesar 1,602 dan nilai kelemahan sebesar 1,069. Hal ini menunjukkan bahwa P4S Tanjung Morawa memiliki kekuatan untuk mengatasi kelemahannya.

Evaluasi Faktor Eksternal

Di bawah ini merupakan hasil pengolahan matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) untuk menentukan rating dan bobot merupakan hasil penelitian dan konsultasi dengan P4S Tanjung morawa. Dan untuk penilaian skor kalikan rata-rata rating dengan rata-rata bobotnya.

Tabel 24. Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*)

Strategi Eksternal		Indikator	Bobot	Rating	Nilai
Opportunity (Peluang)	O1	Segmen Pasar	0,22	3,5	0,77
	O2	Pemilihan Pelanggan	0,18	2,7	0,489
	O3	Birokrasi Pemerintah	0,158	2,5	0,395
	Jumlah				1,651
Threat (Ancaman)	T1	Jumlah Pelanggan	0,138	2,2	0,304
	T2	Jumlah Pesaing	0,129	2	0,258
	T3	Substitusi Produk	0,184	2,9	0,534
	Jumlah				1,095
Total			1		2,746

Sumber: Data Primer setelah diolah, 2023.

Berdasarkan tabel diatas diketahui hasil perhitungan Matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) menunjukkan bahwa total nilai faktor eksternal sebesar 2,746 dengan nilai peluang sebesar 1,651 dan nilai ancaman sebesar 1,095. Hal ini menunjukkan bahwa posisi P4S Tanjung morwa memiliki peluang untuk mengatasi ancamannya.

Berdasarkan hasil perhitungan IFE dan EFE di atas, maka :

Dari segi internal : *Strenght* > *Weakness*

$$1,602 > 1,609$$

Dari segi eksternal : *Opportunity* > *Threat*

$$1,651 > 1,095$$

Tabel 25. Matriks Penggabungan IFE dan EFE

Strategi Internal		Indikator	Bobot	Rating	Nilai
Strength (Kekuatan)	S1	Struktur Permodalan	0,217	3,4	0,738
	S2	Pelayanan	0,17	2,7	0,459
	S3	Kualitas Bibit Buah	0,162	2,5	0,405
	Jumlah				1,602
Weakness (Kelemahan)	W1	Promosi Produk	0,149	2,3	0,343
	W2	Hubungan Kerjasama	0,145	2,3	0,334
	W3	Sarana Angkutan	0,157	2,5	0,392
	Jumlah				1
Selisih Kekuatan – Kelemahan					0,533
Opportunity (Peluang)	O1	Segmen Pasar	0,22	3,5	0,77
	O2	Pemilihan Pelanggan	0,18	2,7	0,489
	O3	Birokrasi Pemerintah	0,158	2,5	0,395
	Jumlah				1,651
Threat (Ancaman)	T1	Jumlah Pelanggan	0,138	2,2	0,304
	T2	Jumlah Pesaing	0,129	2	0,258
	T3	Substitusi Produk	0,184	2,9	0,534
	Jumlah				1
Selisih Peluang – Ancaman					0,556

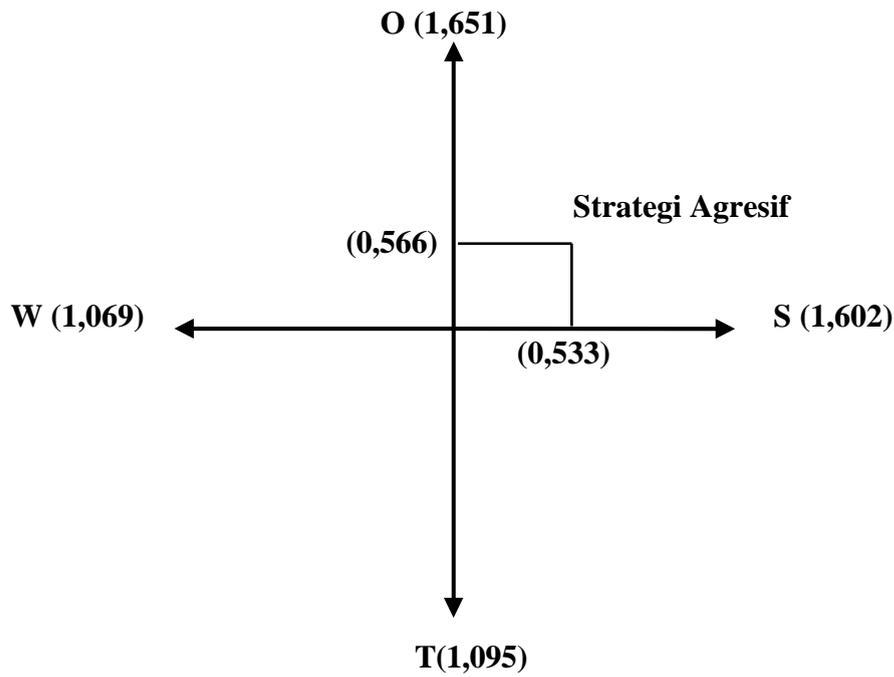
Sumber: Data Primer setelah diolah, 2023.

Berdasarkan tabel diatas, selisih antara kekuatan dan kelemahan sebesar 0,533 dan selisih antara peluang dan ancaman sebesar 0,556. Dari hasil tersebut, maka sudah dapat dipastikan bahwa strategi yang akan digunakan adalah strategi Agresif.

Kuadran SWOT

Setelah perhitungan bobot dan rating dari masing-masing faktor internal dan eksternal kemudian dilakukan analisis dengan menggunakan maktriks posisi. Matriks ini digunakan untuk melihat strategi pemasaran bibit durian musang

king(*durio zabethinus*) di P4S Tanjung morawa. Berdasarkan tabel diatas maka menghasilkan angka $X > 0$ sebesar 0,533 dan angka $Y > 0$ sebesar 0,556 keberadaan titik koordinatnya bisa diperhatikan di *koordinat cartesius* dibawah :



Gambar 5. Posisi Matriks SWOT

Hasil tersebut menunjukkan matriks internal dan eksternal didapatkan dari nilai total skor pembobotan terhadap P4S Tanjung Morawa adalah untuk internal, bernilai (0,533) yang artinya jumlah tersebut merupakan selisih antara kekuatan dan kelemahan dimana kekuatan lebih besar dibandingkan dengan kelemahan. Pada faktor eksternal sebesar (0,566) artinya angka tersebut adalah selisih antara peluang dan ancaman bahwa angka ancaman lebih kecil lebih kecil dari peluang.

Dari gambar diatas menunjukkan bahwa P4S Tanjung Morawa terdapat pada kuadran I (*Strategi Agresif*). Kondisi kuadran I tersebut adalah kondisi menguntungkan. P4S Tanjung Morawa mempunyai kekuatan juga peluang maka, bisa memanfaatkan peluang yang dimiliki. Dalam mendukung kebijakan pertumbuhan agresif (*Growth Oriented Strategy*), harus menggunakan kekuatan

untuk memanfaatkan peluang yang dimiliki itulah strategi yang cocok untuk diterapkan dalam kondisi tersebut.

Matriks SWOT

<p style="text-align: right;">IFE</p> <p style="text-align: left;">EFE</p>	<p style="text-align: center;">STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stuktur permodalan 2. pelayanan 3. kualitas bibit buah 	<p style="text-align: center;">WEAKNESS (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Promosi produk 2. Hubungan kerjasama 3. Sarana angkutan
<p style="text-align: center;">OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Segmen pasar 2. Pemilihan pelanggan 3. Birokrasi pemerintah 	<p style="text-align: center;">STRATEGI (SO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan pelayanan yang baik dan memuaskan serta memiliki bibit yang berkualitas sehingga mendapatkan daya tarik konsumen (S2,S3-O1) 2. Meningkatkan modal usaha untuk Mendapatkan dukungan dari birokrasi pemerintahan(S1-O3) 	<p style="text-align: center;">STRATEGI (WO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan daya tarik bibit dan pelanggan tetap untuk mempromosikan bibit dari konsumen ke konsumen lainnya(O1,O2-W1) 2. Meningkatkan dukungan birokrasi pemerintahan untuk membantu hubungan kerjasama dan pengangkutan bibit(O3-W2,W3)
<p style="text-align: center;">THREATS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah pelanggan 2. Jumlah pesaing 3. Subtitusi produk 	<p style="text-align: center;">STRATEGI (ST)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pelayanan yang baik dan memuaskan agar unggul dalam persaingan pasar (S2-T2) 2. Mengoptimalkan bibit yang berkualitas sehingga pelanggan memenuhi produksi (S3-T1) 	<p style="text-align: center;">STRATEGI (WT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan pengangkutan bibit agar memenuhi hasil produksi(W3-T1) 2. Mengoptimalkan hubungan kerjasama agar memperkecil persaingan serta memasarkan bibit ke daerah lain(W2-T2)

1. Strategi (SO)

Strategi ini dengan memanfaatkan dan meningkatkan peluang sebesar-besarnya.

- a. Memanfaatkan pelayanan yang baik dan memuaskan serta memiliki bibit yang berkualitas sehingga mendapatkan daya tarik konsumen (S2,S3–O1).
- b. Meningkatkan modal usaha untuk mendapatkan dukungan dari birokrasi pemerintahan(S1–O3).

2. Strategi (WO)

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

- a. Memanfaatkan daya tarik bibit dan pelanggan tetap untuk mempromosikan bibit dari konsumen ke konsumen lainnya(O1,O2- W1).
- b. Meningkatkan dukungan birokrasi pemerintahan untuk membantu hubungan kerjasama dan pengangkutan bibit(O3-W2,W3).

3. Strategi (ST)

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

- a. Meningkatkan pelayanan yang baik dan memuaskan agar unggul dalam persaingan pasar (S2-T2).
- b. Mengoptimalkan bibit yang berkualitas sehingga pelanggan memenuhi produksi (S3-T1).

4. Strategi (WT)

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

- a. Mengoptimalkan pengangkutan bibit agar memenuhi hasil produksi (W3-T1).
- b. Mengoptimalkan hubungan kerjasama agar memperkecil persaingan serta memasarkan bibit ke daerah lain (W2-T2).

Hasil penelitian matriks SWOT yaitu, memanfaatkan pelayanan yang baik dan memuaskan serta memiliki bibit yang berkualitas sehingga mendapatkan daya tarik konsumen dan meningkatkan modal usaha untuk mendapatkan dukungan dari birokrasi pemerintahan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Kelayakan Dan Strategi Pemasaran Bibit Tanaman Durian Musang King (*Durio Zibethinus*) DI P4S Tanjung morawa kabuparen Deli serdang disimpulkan bahwa:

1. Dari hasil analisis didapatkan penerimaan sebesar Rp.226.350.000 dan total biaya sebesar Rp. 88.736.000 pendapatan yang didapat sebesar Rp. 137.613.000/ 12 bulan, didapat hasil sebesar 1,55 / 12 bulan dan dapat dikatakan bahwa usahatani bibit durian musang king di P4S Tanjung morawa kabupaten Deli serdang layak.
2. Faktor internal kekuatan dan kelemahan. Kekuatan terdiri dari : modal sudah dikelola sesuai kebutuhan sehingga modal yang dimiliki sangat baik, pelayanan yang baik dan memuaskan, dan bibit menghasilkan buah yang berkualitas baik. Sedangkan kelemahan terdiri dari : promosi produk belum secara efektif dikarenakan kurangnya hubungan kerjasama antara pihak lain, dan pengangkutan bibit yang belum memadai sehingga konsumen cenderung kerap sekali membawa angkutan pribadi.
3. Faktor eksternal peluang dan ancaman. Peluang terdiri dari : bibit memiliki daya tarik terhadap konsumen, dengan bentuk bibit yang sudah mengalami penyortiran, memiliki pelanggan tetap, dan mendapat dukungan dari birokrasi pemerintah. Sedangkan ancaman terdiri dari : pelanggan memenuhi hasil produksi, banyaknya pesaing dalam pemasaran bibit durian musang king, dan bibit yang dipasarkan sudah ada penggantinya, yang mengakibatkan peminat terbagi menjadi beberapa peminat.

4. Strategi yang akan digunakan adalah strategi agresif. Strategi agresif ini lebih fokus SO (Strengths-Opportunities), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Dari segi internal perusahaan memiliki kekuatan lebih besar daripada kelemahan. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan yaitu nilai kekuatan 1,602 dan nilai kelemahan 1,069. Kemudian dari segi eksternal perusahaan memiliki peluang lebih besar daripada ancaman. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan yaitu nilai peluang 1,651 dan nilai ancaman 1,095.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran yang penulis sampaikan kepada beberapa pihak yaitu:

1. Kepada pihak manajemen P4S Tanjung morawa dapat memakai laporan penelitian ini untuk menjadi bahan pertimbangan pengeluaran biaya-biaya agar perusahaan untuk kedepannya dapat meningkatkan pendapatannya dengan cara membuang atau mengurangi biaya-biaya yang tidak terlalu mendesak, seperti kebutuhan yang tidak terlalu mendesak agar dapat di manimalisir dengan cara menggunakan biaya secukupnya saja.
2. Kepada karyawan Durian musang king P4S Tanjung morawa agar dapat memaksimalkan kinerjanya dengan cara menguatkan kerja sama antara karyawan dengan pemilik P4S Tanjung Morawa sehingga terjalin kerjasama yang baik agar perusahaan terus tumbuh dan berkembang sehingga jika produksi dan juga penjualan meningkat perusahaan dapat menaikkan upah karyawannya, dengan ada nya kerjasama itu pula karyawan dengan pemilik P4S Tanjung Morawa terjalin dengan baik.

3. Kepada perusahaan P4S Tanjung morawa dapat mengembangkan Kepada pemerintah kota Medan agar lebih sering melakukan penyuluhan lapangan terhadap hasil produk yang berkualitas, dan memberikan pengetahuan terhadap P4S Tanjung Morawa ataupun petani Durian Musangking desa telaga sari agar desa ini menjadi lebih maju dalam segi perekonomian dan harapan saya pula dengan melakukan penyuluhan tersebut kita lebih paham akan potensi potensi bibit durian musangking di Kota Medan Pula.
4. Kepada pemerintah kota Medan agar lebih sering melakukan penyuluhan lapangan terhadap hasil produk yang berkualitas, dan memberikan pengetahuan terhadap ataupun petani Durian musangking desa telaga sari agar desa ini menjadi lebih maju dalam segi perekonomian, dan juga tidak hanya petani anak solah juga di berikan pelajaran tentang pertanian khususnya durian musang king untuk memberikan wawasan lebih kepada mereka.
5. Perusahaan dengan lebih maju dengan adanya hasil produk dari buah itu sendiri, sehingga dapat menjadikan P4S Tanjung morawa sebagai salah satu penghasil buah segar serta produk dari Durian musang king yang berkualitas terbaik di Sumatera Utara. Harapan saya pula agar para P4S Tanjung Mora lebih giat dan bersemangan mengembangkan kualitas durian musangking di Tanjung Morawa.
6. Kepada pemerintah kota Medan agar lebih sering melakukan penyuluhan lapangan terhadap hasil produk yang berkualitas, dan memberikan pengetahuan terhadap P4S Tanjung morawa ataupun petani Durian musang

king di desa Telaga sari agar desa ini menjadi lebih maju dalam segi perekonomian di tambah lagi P4S Tanjung Morawa Memiliki peluang di masa depan menjadi sentra pembibitan terbaik di Tanjung morawa.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, R., Malik, E., Adan, L. H., & Dja'wa, A. (2021). Penerapan Strategi Pemasaran Sebagai Upaya Meningkatkan Usaha Kecil Dan Menengah Di Desa Wawoangi Kec. Sampoiawa Ditengah Pandemic Covid-19. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 76–80. <https://doi.org/10.31004/cdj.v2i1.1455>
- Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(2), 58–70. journal.uny.ac.id/index.php/jim/article/viewFile/34175/14289
- Harahap, J., Sriyoto, & Yuliarti, E. (2018). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan Petani Salak Dalam Memilih Saluran Pemasaran. *Jurnal AGRISEP*, 17(1), 95–106. <https://doi.org/10.31186/jagrisep.17.1.95-106>.
- Hartono, Y., Oklima, A. M., & Wartinarsih, A. (2019). Pemberdayaan dan Pengolahan Produk Durian di Desa Juru Mapin, Kecamatan Buer, Kabupaten Sumbawa. *Agrokreatif Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 115–122. <https://doi.org/10.29244/agrokreatif.5.2.115-122>
- Jailani, M. A. A., & Zaini, A. (2018). STRATEGI PEMASARAN SALAK PONDOH (*Sallacca zalacca*) DI DESA PADANG PENGGRAPAT KECAMATAN TANAH GROGOT KABUPATEN PASER KALIMANTAN TIMUR (Marketing Strategy of Salak Pondoh (*Sallacca zalacca*) in Padang Pengrapat Village Tanah Grogot Subdistrict Paser District. *JURNAL AGRIBISNIS DAN KOMUNIKASI PERTANIAN (Journal of Agribusiness and Agricultural Communication)*, 1(2), 89. <https://doi.org/10.35941/akp.1.2.2018.1710.89-97>
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2022). *Produksi Buah-buahan Di Indonesia 2015-2019*.
- Koeswandi, T. A. L., & Primaskara, E. A. (2020). Analisis Saluran Pemasaran Terintegrasi UMKM Badii Farm Purwakarta dalam Meningkatkan Volume Penjualan. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 11(1), 75–80. <https://doi.org/10.17509/jimb.v11i1.23784>
- Laksono, A. B., & Adianita, H. (2021). Analisis strategi pemasaran kopi biji salak di Bojonegoro. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Sosial*, 4(1), 1–8. <http://ojs.ejournalunigoro.com/index.php/JEMeS/article/view/253>

- Miftah, H., Ramadhani, N. L., Masithoh, S., Yoesdiarti, A., Qodri Pramarta, I., & Lestari, T. A. (2022). *Analisis Rantai Nilai Keripik Salak Pondoh Di Kelompok Tani (Poktan) Bangun Suruhan Value Chain Analysis of Snakefruit Pondoh Chips in the Farmer Group (Poktan) Bangun Suruhan*. 13.
- Pipih, Aliudin, A., & Saleh, K. (2020). Efisiensi Penggunaan Input Produksi Usahatani Padi Sawah Antara Sistem Irigasi Teknis Dan Sistem Pompanisasi. *Jurnal Agribisnis Terpadu*, 13(1), 68. <https://doi.org/10.33512/jat.v13i1.6898>
- Rahayu, F.K., & Aida, S. (2021). Analisis Kelayakan Usaha Pemasaran Bibit Buah (Studi Kasus Pada CV. Flora Chania di Kecamatan Palaran Kota Samarinda). *Jurnal Agribisnis. Komun. Pertan*, 4(1),51-60.
- Sinaga, N. M., Lubis, A. E., & Pradila, M. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Bibit Unggul Durian Bintana (Durio Zibethinus) Di Upt. Bih Gedung Johor Dinas Tanaman Pangan Dan Hortikultura Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Agrilink: Kajian Agribisnis dan Rumpun Ilmu Sosiologi Pertanian (Edisi Elektronik)*, 3(1), 64-77.
- Suciaty, T., & Setiawan, I. (2023, May). Analisis Kelayakan Usaha Bibit Durian (Durio zibethinus)(Kasus di Desa Teja Kecamatan Rajagaluh Kabupaten Majalengka). In *Prosiding Seminar Nasional Fakultas Pertanian UNS* (Vol. 7, No. 1, pp. 898-907).
- Sudarsono, H. (2020). *Manajemen Pemasaran*. CV. Pustaka Abadi.
- Sudaryono, H. (2016). *Manajemen Pemasaran. Teori dan Implementasi*.
- Suryawan, F., Wicaksono, I. A., & Kusumaningrum, A. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Durian Musang King di CV. Mitra Kebun Buah Kecamatan Salaman Kabupaten Magelang. *SURYA AGRITAMA*, 11(2), 77–87.
- Zuliatin, I., & Faizah, M. (2021). Identifikasi Karakteristik Morfologi Dan Hubungan Kekerbatan Salak Pondoh, Salak Madu, Salak Gula Pasir Di Desa Sumber Kecamatan Wonosalam Jombang. *Agrifor*, 20(2), 247. <https://doi.org/10.31293/agrifor.v20i2.5610>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner penelitian

ANALISIS KELAYAKAN DAN STRATEGI PEMASARAN BIBIT TANAMAN DURIAN MUSANGKING (*Durio Zibethinus*) DI P4S TANJUNG MORAWA

Kepada Yth:

Bapak/Ibu/Saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh Selamat siang,

Dengan hormat

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Risky Adi Lesmana Purba

NPM 1904300078

Prodi : Agribisnis

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

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

Hormat saya,

Risky Adi Lesman

Kuesioner Penelitian

I. Karakteristik Responden

Nama :
 Jenis kelamin :
 Alamat :
 Usia :
 Pendidikan terakhir :
 Jumlah tanggungan :
 Nomor telepon :

II. Penentuan Bobot

Tujuan: Mendapatkan penilaian para responden mengenai faktor-faktor strategis internal maupun eksternal pemasaran yaitu dengan cara pemberian bobot terhadap seberapa besar faktor tersebut dapat mempengaruhi atau membentuk keberhasilan dari Strategi Pemasaran Bibit Durian Musangking (*Durio Zibethinus*) di P4S Tanjung Morawa.

Petunjuk Umum:

1. Pengisian kuesioner dilakukan secara tertulis oleh responden
2. Jawaban merupakan pendapat pribadi dari masing-masing responden
3. Dalam pengisian kuesioner, responden diharapkan untuk melakukan secara langsung (tidak menunda) untuk menghindari ketidakkonsistenan atas jawaban.
4. Responden berhak untuk menambahkan atau mengurangi hal-hal yang tercantum dalam kuesioner ini, memiliki pandangan berbeda dengan responden lainnya atau dengan peneliti. Hal ini dibenarkan jika dilengkapi dengan alasan yang kuat.

Petunjuk Khusus:

1. Bobot mengindikasikan tingkat kepentingan relatif dari setiap faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam bisnis.
2. Alternatif pemberian bobot terhadap faktor-faktor strategi internal dan eksternal yang tersedia:
 - 1 = tidak setuju
 - 2 = kurang setuju

3 = setuju

4 = sangat setuju

FAKTOR-FAKTOR INTERNAL					
No	KEKUATAN (STRENGHT)	BOBOT			
		1	2	3	4
1	Apakah anda mengeluarkan modal yang dikelola sesuai dengan kebutuhan ?				
2	Apakah anda sudah memberikan pelayanan yang baik dan memuaskan kepada konsumen ?				
3	Apakah anda memberi jaminan bibit yang anda jual menghasilkan buah yang berkualitas ?				
No	KELEMAHAN (WEAKNESS)	BOBOT			
		1	2	3	4
1	Apakah anda sudah mempromosi produk secara efektif ?				
2	Apakah anda bekerjasama dengan pihak lain ?				
3	Apakah anda memiliki fasilitas pengangkutan bibit yang memadai ?				

FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL					
NO	PELUANG (OPPORTUNITY)	BOBOT			
		1	2	3	4
1	Apakah bibit yang anda jual memiliki daya tarik terhadap konsumen?				
2	Apakah anda memiliki pelanggan tetap dalam penjualan bibit?				
3	Apakah anda mendapat dukungan dari birokrasi pembangunan?				
NO	ANCAMAN (THREAT)	BOBOT			
		1	2	3	4
1	Apakah anda sudah berusaha memenuhi hasil produksi bibit pelanggan?				
2	Apakah anda memiliki banyak pesaing dalam pemasaran bibit ?				
3	Apakah bibit yang anda pasarkan sudah ada penggantinya ?				

III. Penentuan Peringkat

Tujuan: Mendapatkan penilaian para responden mengenai faktor-faktor strategis internal maupun eksternal pemasaran yaitu dengan cara pemberian peringkat terhadap seberapa besar faktor tersebut dapat mempengaruhi atau membentuk keberhasilan dari Strategi Pemasaran Bibit Durian Musangking (*Durio Zibethinus*) di P4S Tanjung Morawa.

Petunjuk Umum:

1. Pengisian kuesioner dilakukan secara tertulis oleh responden
2. Jawaban merupakan pendapat pribadi dari masing-masing responden
3. Dalam pengisian kuesioner, responden diharapkan untuk melakukan secara langsung (tidak menunda) untuk menghindari ketidakkonsistenan atas jawaban.
4. Responden berhak untuk menambahkan atau mengurangi hal-hal yang tercantum dalam kuesioner ini, memiliki pandangan berbeda dengan responden lainnya atau dengan peneliti. Hal ini dibenarkan jika dilengkapi dengan alasan yang kuat.

Petunjuk Khusus :

1. Alternatif pemberian peringkat terhadap faktor-faktor strategi internal yang tersedia:

Kekuatan : Kelemahan:
 1 = sangat baik : 4 = sangat baik
 2 = baik : 3 = baik
 3 = kurang baik : 2 = kurang baik
 4 = tidak baik : 1 = tidak baik

2. Alternatif pemberian peringkat terhadap faktor-faktor strategi eksternal yang tersedia:

1 = sangat baik : 4 = sangat baik
 2 = baik : 3 = baik
 3 = kurang baik : 2 = kurang baik
 4 = tidak baik : 1 = tidak baik

FAKTOR-FAKTOR INTERNAL					
NO	KEKUATAN (STRENGHT)	RATING			
		1	2	3	4
1	Modal sudah dikelola sesuai kebutuhan				
2	Pelayanan yang baik dan memuaskan				
3	Bibit menghasilkan buah yang berkualitas				
NO	KELEMAHAN (WEAKNESS)	RATING			
		1	2	3	4
1	Promosi produk secara efektif				
2	Hubungan kerjasama antara pihak lain				
3	Pengangkutan bibit yang memadai				

FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL					
NO	PELUANG (OPPORTUNITY)	RATING			
		1	2	3	4
1	Bibit memiliki daya tarik terhadap konsumen				
2	Memiliki pelanggan tetap dalam penjualan bibit				
3	Mendapat dukungan dari birokrasi pembangunan				
NO	ANCAMAN (THREAT)	RATING			
		1	2	3	4
1	Pelanggan memenuhi hasil produksi bibit				
2	Banyaknya pesaing dalam pemasaran bibit				
3	Bibit yang dipasarkan sudah ada penggantinya				

Lampiran 2. Karakteristik Sampel

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan
1	Syamsul	Laki-Laki	55	SMA
2	Lusben	Laki-Laki	51	SMA
3	Era	Perempuan	33	SMA
4	Nuraini	Perempuan	32	SMA
5	Johan	Laki-Laki	45	SMA
6	Ramli	Laki-Laki	57	SMA
7	Fider	Laki-Laki	27	SMP
8	Darmo	Laki-Laki	49	SD
9	Rajuli	Laki-Laki	54	SMP
10	Hartono	Laki-Laki	52	SMA
11	Jamin	Laki-Laki	48	SD
12	Nursiah	Perempuan	42	SMA
13	Jailani	Laki-Laki	46	SMP
14	Andreas	Laki-Laki	29	SMA
15	Baginda	Laki-Laki	26	SMA
16	Dian	Perempuan	24	SMP
17	Irawadi	Laki-Laki	45	SD
18	Efendi	Laki-Laki	47	SMP
19	Supardi	Laki-Laki	49	SMA
20	Miswat	Laki-Laki	42	SMA
21	Eka	Perempuan	35	SMA
22	Wahyudi	Laki-Laki	39	SMP
23	Wanda	Laki-Laki	34	SMA
24	Budi	Laki-Laki	41	SMA
25	Andi	Laki-Laki	48	SMP
26	Syahrin	Laki-Laki	45	SMA
27	Kristopel	Laki-Laki	47	SMA
28	Anto	Laki-Laki	42	SD
29	Sutoyo	Laki-Laki	44	SMA
30	Jumadi	Laki-Laki	49	SD

Sumber : Data Primer setelah diolah 2023.

Lampiran 3. Biaya Alat Bulan Agustus 2022 - Agustus 2023

Jenis Alat	Tahun Pembelian Alat	Umur Ekonomis	Harga Satuan	Jumlah	Harga Total	Penyusutan/ 12 bulan
Sungkup	agu-22	2 tahun	Rp.300.000	2 unit	Rp. 600.000	Rp.300.000
Pisau Cuter	agu-22	1 tahun	Rp.2.000	10 unit	Rp. 20.000	Rp.20.000
Angkong	agu-22	3 tahun	Rp.450.000	2 unit	Rp. 900.000	Rp.300.000
Cangkul	agu-22	5 tahun	Rp.150.000	5 unit	Rp. 750.000	Rp.150.000
Polybag	agu-22	2 tahun	Rp.25.000	10 kg	Rp. 250.000	Rp.125.000
Selang	agu-22	4 tahun	Rp.145.000	1 unit	Rp. 145.000	Rp.36.250
Mesin Air	agu-22	5 tahun	Rp.500.000	1 unit	Rp. 500.000	Rp.100.000
Jumlah					Rp.3.165.000	Rp.1.031.250

Sumber : Data P4S Tanjung Morawa, 2023.

Lampiran 4. Biaya Pupuk NPK Bulan Agustus 2022 – Agustus 2023

No	Tahun	Bulan	Jumlah Penggunaan (kg)	Harga/Kg	Total Biaya (Rp)
1	2022	Agustus	5	Rp. 18.000	Rp. 90.000
2	2022	Desember	5	Rp. 18.000	Rp. 90.000
3	2023	Maret	4	Rp. 18.000	Rp. 72.000
4	2023	Juni	6	Rp. 18.000	Rp. 108.000
5	2023	Agustus	10	Rp. 18.000	Rp. 180.000
Jumlah			30		Rp. 540.000

Sumber : Data P4S Tanjung Morawa, 2023.

Lampiran 5. Biaya Pupuk Urea Bulan Agustus 2022 – Agustus 2023

No	Tahun	Bulan	Jumlah Penggunaan (kg)	Harga/Kg	Total Biaya (Rp)
1	2022	Agustus	4	Rp. 12.000	Rp. 48.000
2	2022	November	4	Rp. 12.000	Rp. 48.000
3	2023	Februari	3	Rp. 12.000	Rp. 36.000
4	2023	juli	3	Rp. 12.000	Rp. 36.000
5	2023	Agustus	4	Rp. 12.000	Rp. 48.000
Jumlah			18		Rp. 216.000

Sumber : Data P4S Tanjung Morawa, 2023.

Lampiran 6. Biaya Fungisida *Antracol 70 WP* Bulan Agustus 2022 – Agustus 2023

No	Tahun	Bulan	Jumlah Penggunaan (botol)	Harga/Botol	Total Biaya (Rp)
1	2022	Agustus	1	Rp. 14.000	Rp. 14.000
2	2022	Oktober	2	Rp. 14.000	Rp. 28.000
3	2023	Jan	1	Rp. 14.000	Rp. 14.000
4	2023	Mei	1	Rp. 14.000	Rp. 14.000
5	2023	Agustus	2	Rp. 14.000	Rp. 28.000
Jumlah			7		Rp. 98.000

Sumber : Data P4S Tanjung Morawa, 2023.

Lampiran 7. Data Produksi Bibit Durian Musangking Bulan Agustus 2022 - Agustus 2023

No	Tahun	Bulan	Total Produksi (Btg)	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1	2022	Agustus	474	Rp50.000	Rp23.700.000
2	2022	September	238	Rp50.000	Rp11.900.000
3	2022	Oktober	386	Rp50.000	Rp19.300.000
4	2022	Nopember	469	Rp50.000	Rp23.450.000
5	2022	Desember	309	Rp50.000	Rp15.450.000
6	2023	Januari	378	Rp50.000	Rp18.900.000
7	2023	Februari	267	Rp50.000	Rp13.350.000
8	2023	Maret	425	Rp50.000	Rp21.250.000
9	2023	April	339	Rp50.000	Rp16.950.000
10	2023	Mei	431	Rp50.000	Rp21.550.000
11	2023	Juni	482	Rp50.000	Rp24.100.000
12	2023	Juli	329	Rp50.000	Rp16.450.000
Jumlah			4.527		Rp226.350.000

Sumber : Data P4S Tanjung Morawa, 2023.

Lampiran 8. Dokumentasi Penelitian









