

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI SALAK
PAKKAT (*Salacca Zalacca*) Studi Kasus: Desa Purba
Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten
Humbang Hasundutan**

SKRIPSI

OLEH :

SEPRINDO SIMATUPANG

16.822.0085



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2022**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 21/6/22

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)21/6/22

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHATANI SALAK
PAKKAT (*Salacca Zalacca*) Studi Kasus: Desa Purba
Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten
Humbang Hasundutan**

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satusyarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana di Fakultas Pertanian
Universitas Medan Area*



**OLEH :
SEPRINDO SIMATUPANG
16.822.0085**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2022**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

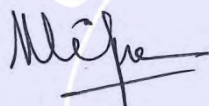
1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 21/6/22

Access From (repository.uma.ac.id)21/6/22

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usahatani Salak Pakkat (*Salacca Zalacca*) Studi Kasus : Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan.
Nama : Seprindo Simatupang
Npm : 168220085
Prodi/Fakultas : Agribisnis/Pertanian

Disetujui Oleh :
Komisaris Pembimbing




Mitra Musika Lubis, S.P, M.Si
Pembimbing I



Drs. Khairul Saleh, M.MA
Pembimbing II

Diketahui Oleh :



Zulheri Noer, M.P
Dekan Fakultas Pertanian



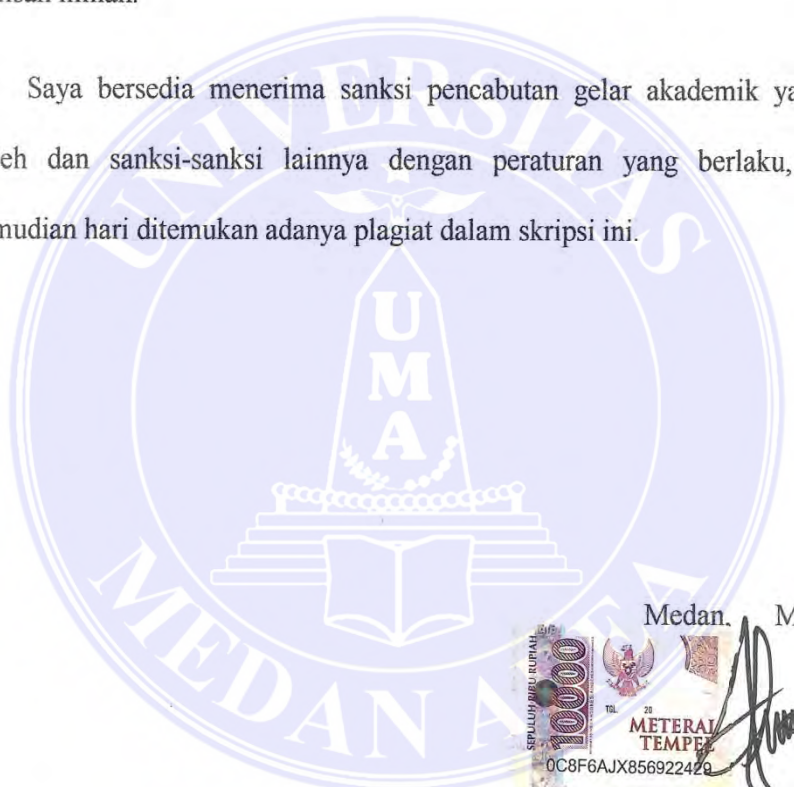
Fastabiqul Khairad, S.P, M.Si
Ketua Program Studi

Tanggal Lulus: 08 April 2022

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.



Medan, Mei 2022



Seprindo Simatupang
16.822.0085

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan
di bawah ini :

Nama : Seprindo Simatupang

Npm : 16.822.0085

Program Studi : Agribisnis

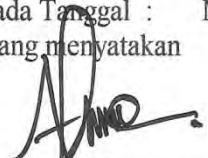
Fakultas : Pertanian

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalti-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : “Strategi Pengembangan Usahatani Salak Pakkat Studi Kasus Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan”. Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih, media/formatkan, mengelola dalam bentuk pengkalan data (*database*), merawat, penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan
Pada Tanggal : Mei 2022
Yang menyatakan


Seprindo Simatupang

ABSTRAK

Penelitian dengan judul “ Strategi Pengembangan Usahatani Salak Pakkat (*Salacca Zalacca*) Studi Kasus : Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Haundutan”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor internal apa saja yang dihadapi khususnya para petani salak dalam pengembangan usahatani salak pakkat di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan, untuk mengetahui factor-faktor eksternal apa saja yang dihadapi khususnya para petani salak dalam pengembangan usahatann salak pakkat di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan dan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usahatani salak pakkat di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan. Metode pengambilan sampel dilakukan secara *purposiv sampling*. Sampel dalam penelitian ini adalah petani salak pakkat. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder. Metode analisis data yang digunakan untuk Perumusan strategi pengembangan usahatani Salak Pakkat di Desa Purba Bersatu dilakukan melalui tiga tahap, yaitu tahap masukan (*input stage*), tahap pencocokan (*matching stage*) dan tahap pengambilan keputusan (*decision stage*) dengan menggunakan rumus Matriks IFE (*Internal Faktor Evaluation*) dan EFE (*External Faktor Evaluation*). Hasil penelitian menunjukkan Hasil analisis SWOT pada penelitian berada pada kuadran I yang artinya *grand strategy* utama adalah strategi agresi. Berdasarkan matriks internal – eksternal berada pada kuadran I yang artinya strategi pengembangan salak pakkat di desa purba bersatu kecamatan pakkat kabupaten humbang hasundutan merupakan srategi pertumbuhan dimana posisi ini menandakan sebuah usaha yang kuat dan berpeluang untuk dikembangkan. Strategi pengembangan usahatani salak Pakkat dalam kondisi baik sehingga sangat memungkinkan untuk terus berkembang, memperbesar pertumbuhan dan mencapai kemajuan yang maksimal, dimana salak Pakkat dapat menjadi salah satu produk unggulan daerah dan dapat diterima oleh pasar di wilayah Kabupaten Humbang Hasundutan dan pasar di luar wilayah Kabupaten Humbang Hasundutan.

Kata Kunci : Analisis SWOT, Strategi Agresi, Usahatani Salak

ABSTRACT

The research is entitled "Strategy for Farming Development of Salak Pakkat (Salacca Zalacca) Case Study: Purba Bersatu Village, Pakkat District, Humbang Haundutan Regency". The purpose of this study was to find out what internal factors were faced, especially the salak farmers in the development of pakkat salak farming in Purba Bersatu Village, Pakkat District, Humbang Hasundutan Regency, to find out what external factors were faced, especially the salak farmers in developing zalacca pakkat farming in Purba Bersatu Village, Pakkat Subdistrict, Humbang Hasundutan Regency and to find out how the strategy for developing pakkat salak farming is in Purba Bersatu Village, Pakkat Subdistrict, Humbang Hasundutan Regency. The sampling method was carried out by purposive sampling. The sample in this study were farmers of salak pakkat. The data collected in this study are primary data and secondary data. The data analysis method used to formulate the strategy for developing Salak Pakkat farming in Purba Bersatu Village was carried out in three stages, namely the input stage, the matching stage and the decision stage using the IFE (Internal Matrix formula. Factor Evaluation) and EFE (External Factor Evaluation). The results showed that the results of the SWOT analysis in this study were in quadrant I, which means that the main grand strategy is the strategy of aggression. Based on the internal-external matrix, it is in quadrant 1, which means that the development strategy of salak pakkat in the ancient village of Pakkat sub-district, Humbang hasundutan district is a growth strategy where this position indicates a strong business and has the opportunity to be developed. The strategy of developing Pakkat salak farming is in good condition so that it is very possible to continue to grow, enlarge growth and achieve maximum progress, where Pakkat salak can be one of the regional superior products and can be accepted by markets in Humbang Hasundutan Regency and markets outside Humbang Regency.

Keywords: Analisis SWOT, Grand Strategy, Farming Salak

RIWAYAT HIDUP



Seprindo Simatupang lahir di Aeksihim Kecamatan Sosorgadong Kabupaten Tapanuli Tengah Provinsi Sumatera Utara pada tanggal 11 September 1996. Penulis lahir dari pasangan Seri Simatupang dan Jumina Rambe dan merupakan anak kedua dari lima bersaudara yakni Yenni Anisa Simatupang, Jonathan Sopater Simatupang, Esy Rolita Simatupang, dan Abner Aldian Simatupang.

Pada tahun 2003 penulis masuk Sekolah Dasar SD Negeri 155706 Muara Bolak 3 Kecamatan Sosorgadong Kabupaten Tapanuli Tengah dan lulus pada tahun 2010. Kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Pertama SMP Negeri 2 Sosorgadong dan lulus tiga tahun. Kemudian pada tahun 2013 selanjutnya saya masuk Sekolah Menengah Kejuruan SMK Bina Warga 1 Sorkam dan lulus pada tahun 2016.

Pada tahun yang sama penulis diterima menjadi Mahasiswa Jurusan Agibisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area. Pada Tahun 2019 penulis telah melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN IV Kebun Sei Kopas Kabupaten Asahan Sumatera Utara.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Karunia-Nya kepada kita semua sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul **”Strategi Pengembangan Usahatani Salak Pakkat (*Salacca Zalacca*) Studi Kasus : Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan.**” Skripsi ini merupakan salah satu syarat kelulusan strata satu pada program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih dan rasa hormat kepada:

1. **Dr. Ir. Zulheri Noer, M.P** Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.
2. **Fastabiqul Khairad, S.P, M.Si** Selaku Ketua Prodi Studi Agrinisnis Universitas Medan Area.
3. **Mitra Musika, S.P, M.Si** selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan skripsi ini.
4. **Drs. Khairul Saleh, M.MA** selaku Anggota Komisi pembimbing yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan memotivasi penulis dan para staf pegawai Fakultas Pertanian Universitas Medan Area yang turut memperlancar proses penyelesaian administrasi kuliah dan tugas akhir penulis.

6. Ayahanda dan Ibunda tercinta Seri Simatupang dan Jumina Rambe yang telah membesarkan penulis serta memberikan motivasi dan materi serta doa demi kesuksesan penulis dalam menempuh bangku perkuliahan Universitas Medan Area.
 7. Kakak dan Adik yang tercinta Yenni Anisa Sianturi dan Jonathan Simatupang, Esi Simatupang, Abner Simatupang yang telah memberikan semangat dan dorongan terhadap penulis serta doa demi hasil skripsi yang baik.
 8. Teman – teman seperjuangan Penronardo Tambunan, S.P, Yanuarius Simanullang, Desmon Tambunan, Andi Munthe, Rapi Simanullang, Leo Damanik, Yanti Pardede, Novi Purba, Junardi Simbolon, Abu Rizal Bakhri Samosir, serta teman angkatan AGB 2016 dan teman – teman seangkatan AGB 2017 yang tidak dapat disebutkan satu persatu
 9. Terima kasih juga kepada kekasih tersayang yang selalu memotivasi dan memberi semangat dalam penyusunan skripsi ini yaitu Inu Redlin Habeahan,
 10. Bapak Ibu serta staf Pegawai yang ada di Kantor Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat yang telah menerima penulis untuk melakukan penelitian dan seluruh jajarannya yang telah membantu memberikan informasi kepada penulis.
- Sege nap pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan bantuan dan dukungan selama penulis menempuh pendidikan dan penulisan skripsi ini.

Medan, 04 April 2022



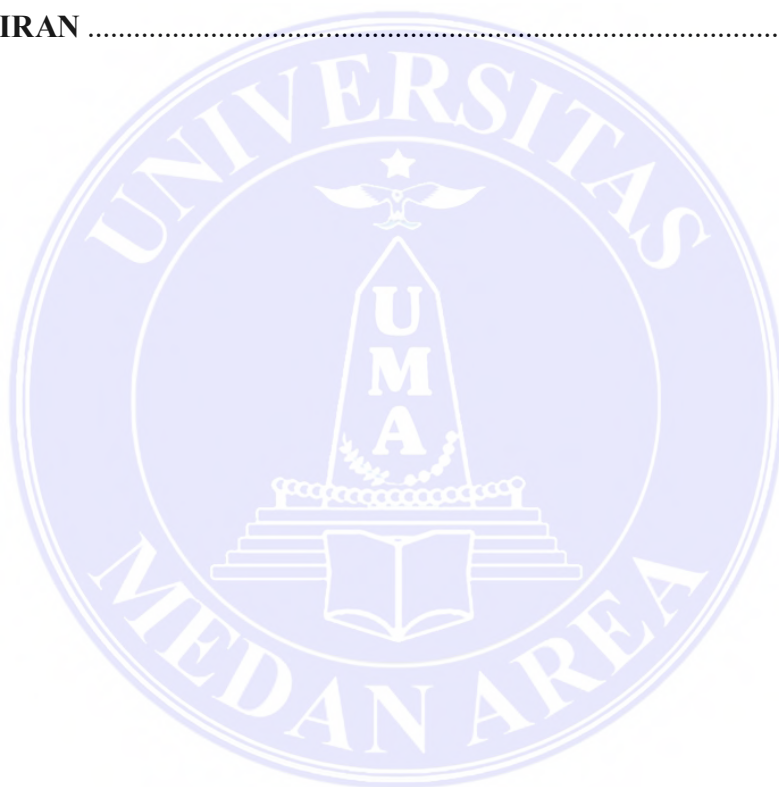
Seprindo Simatupang

v

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
RIWAYAT HIDUP	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	7
1.5. Kerangka Pemikiran	7
II. TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Salak (<i>Salacca zalacca</i>)	10
2.2 Karakteristik Salak (<i>Salacca zalacca</i>)	12
2.3 Strategi Pengembangan Usahatani	14
2.3.1 Usahatani	14
2.3.2 Strategi Pengembangan	17
2.4 Teori Analisis SWOT	18
2.4.1 Matriks SWOT	21
2.4.2 Pendekatan Kuantitatif SWOT	24
2.5 Penelitian Terdahulu	25
III. METODE PENELITIAN	31
3.1 Lokasi Penelitian	31
3.2 Metode Pengambilan Sampel	31
3.3 Metode Pengambilan Data	32
3.4 Metode Analisis Data	33
3.5 Defenisi Operasional Variabel	36
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	38
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	38
4.1.1 Letak Geografis Kecamatan Pakkat	39
4.2 Karakteristik Sampel Penelitian	39
4.2.1 Jenis Kelamin	39
4.2.2 Umur	40
4.2.3 Tingkat Pendidikan	40
4.2.4 Luas Lahan	41

V. HASIL DAN PEMBAHASAN	42
5.1 Analisis SWOT.....	42
5.2 Evaluasi Faktor Internal (IFE).....	43
5.3 Evaluasi Faktor Eksternal (EFE).....	48
5.4 Matriks IE	53
5.5 Matriks SWOT	55
5.6 Pendekatan Kuantitatif Analisis SWOT	60
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	66
6.1 Kesimpulan	66
6.2 Saran.....	67
DAFTAR PUSTAKA	68
LAMPIRAN	71



DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Jumlah Produksi Salak Sumatera Utara Tahun 2014-2018	3
2. Luas Panen dan Produksi Salak Humbang Hasundutan Tahun 2014-2018	3
3. Luas Tanam Panen, dan Produksi Tanaman Buah-Buahan Kecamatan Pakkat Menurut Jenis Tanaman Tahun 2016-2019	4
4. Luas Lahan Salak Pakkat dan Produksi di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan (2016-2019)..	5
5. Berdasarkan Jenis Kelamin Responden	40
6. Berdasarkan Umur Responden	40
7. Berdasarkan Pendidikan Responden	41
8. Berdasarkan Luas Lahan Responden	41
9. Identifikasi Evaluasi Faktor Internal (IFE)	46
10. Identifikasi Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)	49
11. Identifikasi Evaluasi Faktor Internal (IFE)	61
12. Identifikasi Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)	61

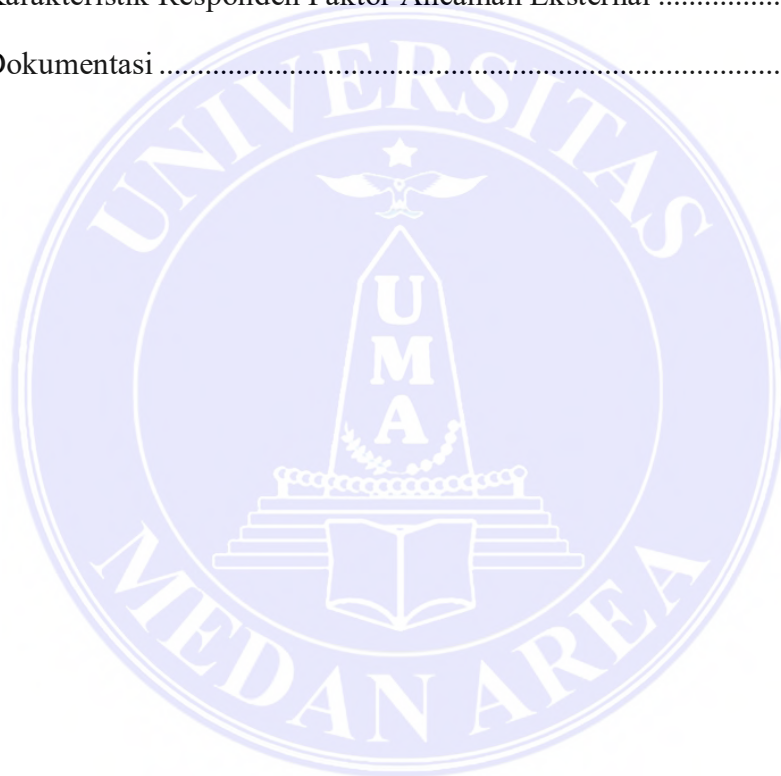
DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Sketsa Kerangka Pemikitan	9
2. Matriks SWOT.....	22
3. Matriks IE	54
4. Diagram Analisis SWOT	56



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Kuisisioner	71
2. Karakteristik Nama Petani Salak	81
2. Karakteristik Responden Faktor Kekuatan Internal	82
3. Karakteristik Responden Faktor Kelemahan Internal	83
4. Karakteristik Responden Faktor Peluang Eksternal	84
5. Karakteristik Responden Faktor Ancaman Eksternal	85
6. Dokumentasi	86



I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan satu negara pertanian dimana sektor pertanian sebagai sumber dari matapencaharian mayoritas penduduk. Salah satu tujuan dari pembangunan pertanian adalah untuk meningkatkan pendapatan petani. Tujuan tersebut dapat terlaksana dengan baik apabila disertai perubahan berbagai segi kehidupan masyarakat. Dengan demikian, pembangunan juga meniadakan ketimpangan, mengurangi ketidak merataan dan mengurangi kemiskinan petani pada khususnya (Delawaty Sinyo, 2013).

Setiap daerah di Indonesia memiliki potensi yang tinggi untuk dapat dikembangkan dari sektor pertanian. Keberadaan sektor pertanian selama ini telah terbukti mampu memperbaiki taraf hidup masyarakat, meskipun hal ini belum merata menyentuh pedesaan secara keseluruhan. Hortikultura sebagai salah satu subsektor pertanian juga memiliki peranan yang cukup berarti bagi pemenuhan gizi masyarakat Indonesia. Komoditas hortikultura yang banyak dikembangkan di Indonesia diantaranya adalah sayuran, buah-buahan, tanaman obat-obatan, serta tanaman hias. Usaha atau pengolahan hortikultura juga harus dilakukan dengan baik agar dapat menghasilkan produk hortikultura yang berkualitas dan bernilai jual tinggi. Hal ini juga perlu disertai dengan pemberian perhatian bagi petani hortikultura karena di Indonesia hingga saat ini masih kurang mendapatkan perhatian. Peluang pertumbuhan ekonomi yang bersumber dari agribisnis tanaman hortikultura diyakini sangat besar, baik untuk pasar domestik maupun ekspor (Wiji Dinda S 2018).

Salah satu produk subsektor hortikultura yang cukup potensial adalah buah-buahan. Indonesia merupakan negara tropik yang kaya akan buah-buahan. Iklim di Indonesia memungkinkan mudahnya berbagai jenis buah-buahan tumbuh dan berkembang. Selain itu buah-buahan telah lama dikenal masyarakat sebagai sumber serat, vitamin dan mineral untuk memenuhi asupan gizi masyarakat. Buah-buahan yang ada di Indonesia memiliki ragam yang bermacam-macam yang terbesar di setiap daerah. Setiap daerah yang ada di Indonesia memiliki buah yang menjadi ciri tersendiri, salah satu komoditi buah yang ada di Indonesia adalah buah salak.

Menurut Departemen Pertanian (2013), Komoditas salak merupakan salah satu jenis buah tropis asli Indonesia yang merupakan komoditas unggulan dan salah satu tanaman yang cocok untuk dikembangkan. Di Indonesia ada berbagai macam salak, antara lain: salak pondoh, salak swaru, salak enekang, salak gula, salak sidempuan, salak gadingayu, salak sibaku, salak Sangat, salak bali, salak condet, salak manonjay, salak kesik, salak pangu, salak bungkuk dan salak pakkat.

Sumatera Utara merupakan salah satu Provinsi terbesar yang ada di Indonesia dengan hasil pertanian yang cukup besar, baik dari sektor hortikultura maupun perkebunan. Salah satu komoditi yang berpotensi menjadi komoditi unggulan di Sumatera utara dalam sektor hortikultura adalah buah salak, dengan banyaknya daerah Kabupaten/Kota yang menghasilkan salak di Sumatera Utara tidak juga mampu untuk mendukung peningkatan jumlah produksi salak di Sumatera Utara, melainkan setiap tahun dalam 5 tahun terakhir produksi salak Sumatera Utara mengalami naik-turun, hal demikian terjadi dikarenakan curah hujan yang tidak menentu setiap tahunnya sehingga kualitas dan jumlah produksi menurun. Berdasarkan penjelasan tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.1 Jumlah Produksi Salak Sumatera Utara Tahun 2014 – 2018.

Tahun	Jumlah Produksi (Ton)
2014	354.087.00
2015	19.258.00
2016	118.619.00
2017	162.621.60
2018	194.454.60

Sumber : Badan Pusat Statistik dan Kementerian Pertanian

Pada Tabel 1. menunjukkan bahwa produksi salak terbanyak di Sumatera Utara adalah pada tahun 2014 dengan jumlah produksi 354.087,00/ton, kemudian produksi salak di Sumatera Utara tahun 2015 sampai tahun 2018 mengalami penurunan yang signifikan.

Tabel 1.2 Luas Panen, dan Produksi Salak Humbang Hasundutan tahun 2014-2018.

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
2014	267.01	5.368.80
2015	286.38	7.264.50
2016	286.22	5.861.80
2017	285.50	11.328.00
2018	281.44	26.913.80

Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS)

Berdasarkan Tabel diatas dapat kita lihat produksi salak yang dihasilkan Kabupaten Humbang Hasundutan selama jenjang waktu 5 tahun terakhir. Pada tahun 2017 dan 2018 produksi salak Kabupaten Humbang Hasundutan mengalami peningkatan yang signifikan dimana pada tahun 2017 jumlah produksi salak mencapai 11.328,00/ton dengan memiliki luas panen 285.50/Ha, dan pada tahun 2018 jumlah produksi salak mencapai 26.913.80/ton, dengan memiliki luas panen 281.44/Ha.

Kabupaten Humbang Hasundutan di bagi menjadi 10 (Sepuluh) kecamatan. Setiap kecamatan penghasil Salak Pakkat dengan skala yang berbeda. Kecamatan Pakkat adalah salah satu kecamatan penghasil Salak terbesar. Kecamatan Pakkat berada di Kabupaten Humbang Hasundutan, Sumatra Utara,

yang mayoritas penghasilan masyarakat bersumber dari sektor pertanian Salak (*Salacca Zalacca*). Berikut Data tentang Luas, Produksi dan Rata-rata produksi Tanaman Buah Salak di Kecamatan Pakkat Humbang Hasundutan.

Tabel 1.3 Luas Panen, dan Produksi, Tanaman Buah-buahan Kecamatan Pakkat Menurut Jenis Tanaman Tahun 2016 – 2019.

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)
2016	523	3.185,07
2017	523	3.185,07
2018	523	3.185,07
2019	523	3.185,07

Sumber : Badan Pusat Statistik Kecamatan Pakkat/BPS

Berdasarkan tabel di atas Luas Panen, Produksi dan Rata-rata Produksi tanaman buah Salak pada tahun 2016-2019 tidak terjadi penurunan maupun peningkatan produksi di Kecamatan Pakkat Humbang Hasundutan.

Kecamatan Pakkat terletak di Kabupaten Humbang Hasundutan, Provinsi Sumatera Utara. Daerah ini terletak antara 20°09' - 20°11,1' Lintang Utara dan 98°28' - 98°21,3' Bujur Timur, luas wilayah 38.168 ha dengan ketinggian tempat berkisar antara 300 - 1500 mdpl.

Salak merupakan tanaman yang paling banyak dibudidayakan di Kecamatan Pakkat. Iklim di Kecamatan Pakkat memudahkan tanaman salak untuk tumbuh dan berkembang. Selain itu, buah salak telah lama dikenal masyarakat sebagai sumber serat, vitamin dan mineral untuk memenuhi asupan gizi masyarakat (Badan Pusat Statistika/BPS).

Salah satu tanaman pangan potensial, salak harus mampu memberikan kontribusi ekonomi yang cukup tinggi bagi para petaninya. Namun kenyataannya, petani salak belum mampu meningkatkan pendapatannya dari usahatani salak. Hal ini dikarenakan harga salak di tingkat petani cenderung menurun, sedangkan biaya produksi cenderung tetap atau bahkan meningkat (Bagas, 2019).

Tabel 1.4 Luas lahan salak Pakkat dan Produksi di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan (2016 - 2019)

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (ton)
2016	80 Ha	340	4,24
2017	80 Ha	300	3,76
2018	80 Ha	293	3,66
2019	80 Ha	260	3,26

Sumber : kantor Kepala Desa Purba Bersatu

Berdasarkan Tabel 1.4 mulai dari tahun 2016 sampai tahun 2019 jumlah produktivitas Salak Pakkat di Desa Purba Bersatu mengalami penurunan yang sangat signifikan. Ditahun 2016 produktivitas salak di desa Purba Bersatu sekitar 4,2/ton, dari tahun 2017 sampai tahun 2019 jumlah produktivitas salak sangat menurun hal ini disebabkan karena kurangnya pengalaman/pengetahuan para petani salak tersebut, dimana setiap tahunnya produksi salak pakkat mengalami penurunan yang signifikan. Hasil panen dan pendapatan produksi petani salak pakkat mengalami penurunan dimana banyak ditemukan pohon salak yang rusak dan mengakibatkan produksi buah yang jarang atau kurang baik, dan banyak petani yang belum berpengalaman dalam mengelola salak pakkat. Dari data BPS Indonesia, yang masih permasalahan di Desa Purba Bersatu seperti keterbatasan modal menjadi masalah bagi petani salak di Kecamatan Pakkat Desa Purba Bersatu sehingga kemampuan untuk membeli pestisida atau pupuk masih rendah hal ini menyebabkan pengendalian hama penyakit belum bisa teratasi dengan baik, selain itu masalah manajemen budidaya seperti perawatan tanaman masih menjadi masalah Karena kurangnya sentuhan pemahaman dari penyuluh pertanian daerah setempat yang masih kurang di optimalkan.

Permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh petani salak di Desa Purba Bersatu memerlukan strategi pemecahan masalah yang tepat untuk pengembangan salak di desa Purba Bersatu agar produksi salak Kecamatan Pakkat khususnya

Desa Purba Bersatu tiap tahunnya bertambah bahkan salak menjadi salah satu komoditi unggulan di kecamatan Pakkat. Analisis SWOT merupakan salah satu metode analisis yang digunakan untuk merumuskan alternatif strategi sesuai dengan kondisi internal dan eksternal yang ada. Maka dari itu penulis tertarik untuk meneliti tentang Strategi Pengembangan Usahatani Salak di Kecamatan Pakkat Desa Purba Bersatu.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang atau data yang telah tersajikan diatas maka dirumuskan dengan pertanyaan-pertanyaan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor internal apa saja yang dihadapi para petani salak dalam pengembangan usahatani salak pakkat di Desa Purba Bersatu.
2. Faktor-faktor eksternal apa saja yang dihadapi para petani salak dalam pengembangan usahatani salak pakkat di Desa Purba Bersatu.
3. Bagaimana strategi pengembangan usahatani salak pakkat di Desa Purba Bersatu.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah yang dikemukakan di atas, maka penelitian diarahkan untuk mencapai tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor internal apa saja yang dihadapi para petani salak dalam pengembangan usahatani salak pakkat di Desa Purba Bersatu.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor eksternal apa saja yang dihadapi para petani salak dalam pengembangan usahatani salak pakkat di Desa Purba Bersatu.

3. Untuk mengetahui strategi pengembangan usahatani salak pakkat di Desa Purba Bersatu.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sebagai bahan pertimbangan pemerintah bagi seluruh komponen yang terlibat di dalam pengembangan usahatani salak.
2. Menjadi bahan referensi atau bacaan, khususnya bagi pihak yang mengadakan penelitian selanjutnya.

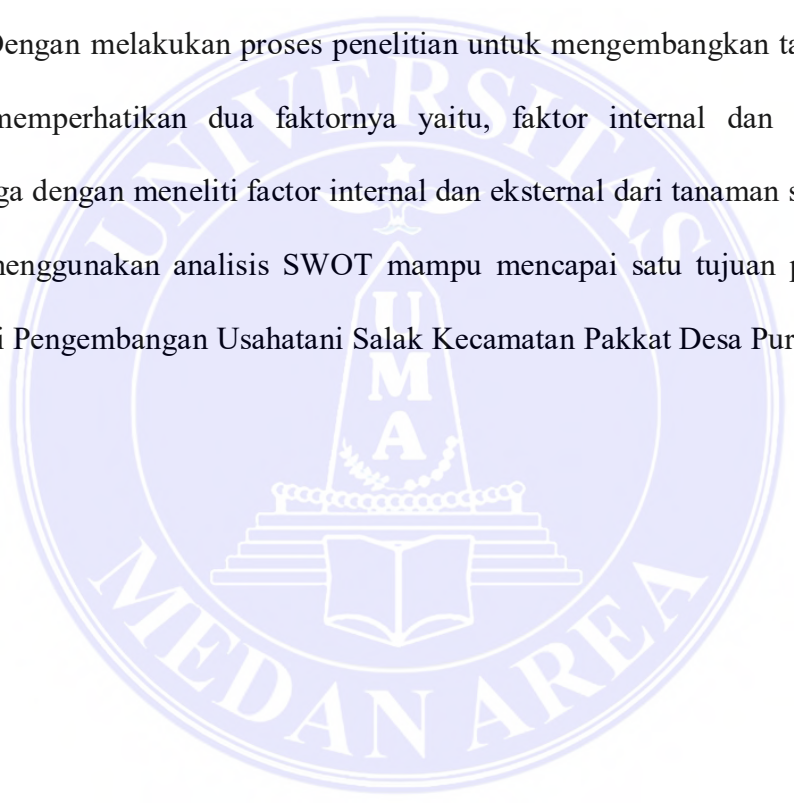
1.5 Kerangka Pemikiran

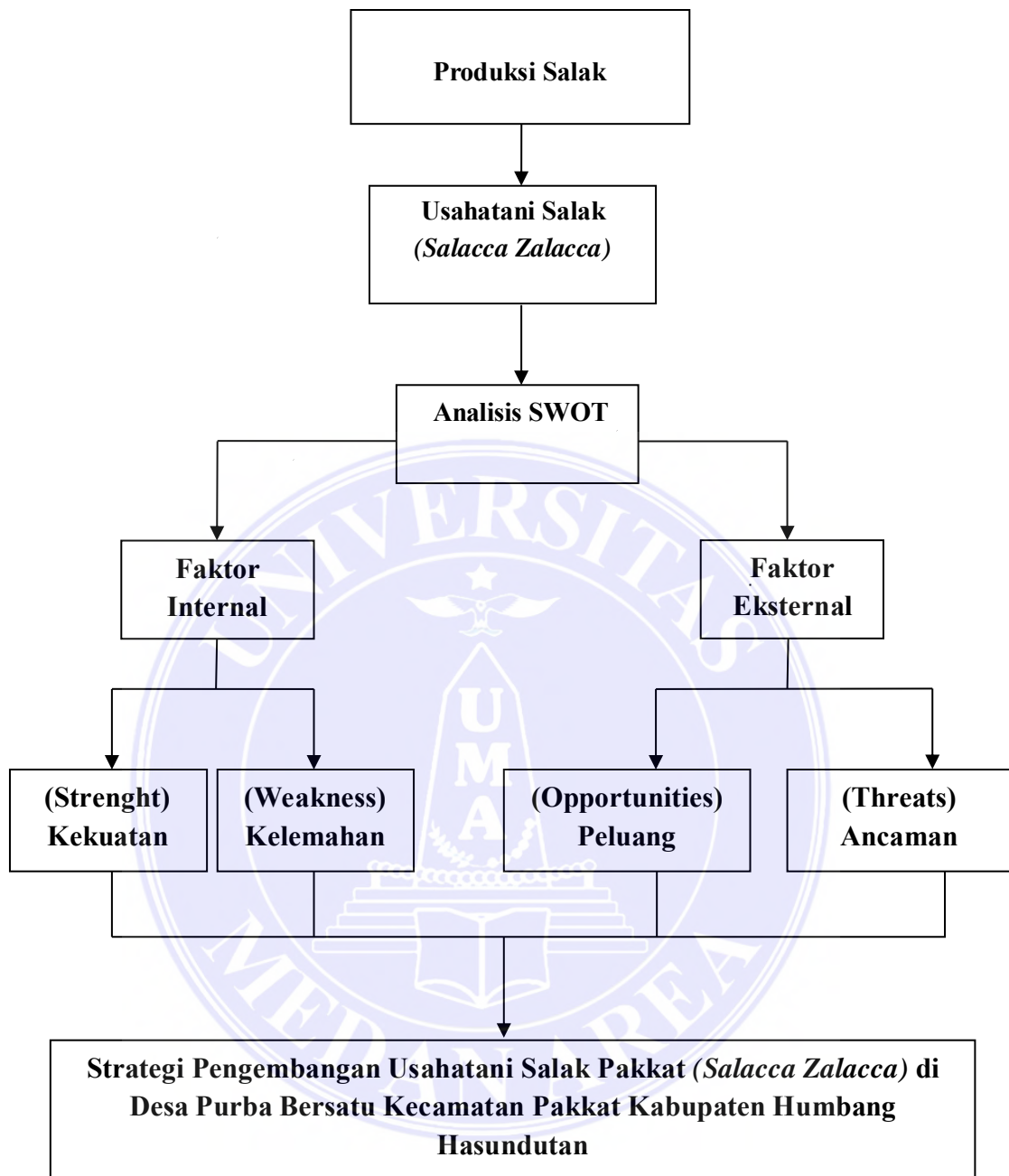
Salak merupakan salah satu komoditi unggulan yang terdapat di kecamatan Pakkat, Namun produktivitas salak di Purba Bersatu kurang optimal, hal ini terlihat bahwa produktivitas di Desa Purba Bersatu pada Tabel 4. produksi salak Pakkat setiap tahunnya mengalami penurunan dimana pada tahun 2016 produktivitas salak Pakkat sebanyak 5 ton dan sedangkan pada tahun 2019 hasil produksi salak Pakkat sebanyak 3,26 ton dimana tiap tahun nya hasil produksi salak Pakkat mengalami penurunan atau fluktuasi. Dimana yang masih permasalahan di Desa Purba bersatu seperti keterbatasan modal menjadi masalah bagi petani salak di Kecamatan Pakkat Desa Purba Bersatu sehingga kemampuan untuk membeli pestisida atau pupuk masih rendah hal ini menyebabkan pengendalian hama penyakit belum bisa teratasi dengan baik, selain itu masalah manajemen budidaya seperti perawatan tanaman masih menjadi masalah Karena kurangnya sentuhan pemahaman dari penyuluh pertanian daerah setempat yang masih kurang di optimalkan. Berlandaskan data tersebut maka tanaman salak yang ada di Desa Purba Bersatu perlu diperhatikan dan dikembangkan sehingga mampu meningkatkan nilai dan mutu dari tanaman salak tersebut, dengan demikian

diperlukan metode analisis SWOT yang bertujuan untuk menggambarkan keadaan lingkungan dan potensi sumber daya yang akan di teliti dalam menetapkan sasaran dan merumuskan strategi untuk mencapai visi dan misi yang di harapkan.

Dalam metode analisis SWOT membahas tentang dua faktor dari tanaman salak itu sendiri, factor yang pertama yaitu factor internal yang meliputi dua bagian yaitu, kekuatan dan kelemahan. Faktor yang kedua yaitu factor eksternal meliputi dua bagian pula yaitu peluang dan ancaman.

Dengan melakukan proses penelitian untuk mengembangkan tanaman salak yang memperhatikan dua faktornya yaitu, faktor internal dan eksternalnya. Sehingga dengan meneliti factor internal dan eksternal dari tanaman salak tersebut yang menggunakan analisis SWOT mampu mencapai satu tujuan penting yaitu Strategi Pengembangan Usahatani Salak Kecamatan Pakkat Desa Purba Bersatu.





Gambar 1. Sketsa Kerangka Pemikiran

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Salak (*Salacca Zalacca*)

Salak merupakan tanaman asli Indonesia yang sampai saat ini belum diketahui secara pasti sejak kapan tanaman tersebut pertama kali dibudidayakan. Tanaman salak tak bisa hidup sembarangan, dalam artian harus tumbuh di lahan yang sesuai. Tanah adalah tanah yang subur dan gembur, jika perlu pada daerah tanah yang memiliki banyak pori-pori. Kondisi seperti ini memungkinkan tanaman ini tumbuh optimal dan mudah berbuah dalam jumlah banyak.

Salak merupakan tanaman tropis yang hanya terdapat di kawasan Asia (Ashari, 1992). Indonesia memiliki beberapa jenis tanaman salak unggul, diantaranya adalah tanaman salak gula dari Bali. Bali memiliki 12 jenis salak antara lain: Salak Gula, Nyuh, Cengkih, Boni, Sepet, Gondok, Putih, Maong, Nangka, Nanas, Pada dan Injin. (Darmadi dkk., 2002). Salak Gula Pasir merupakan salak yang digemari masyarakat karena memiliki rasa yang sangat manis meskipun dagingnya masih muda. Tingkat kemanisan Salak Gula Pasir mendekati tingkat kemanisan gula pasir, oleh karena itu salak ini diawali dengan Gula Salak (Agromedia, 2007).

Tanaman salak adalah sejenis palma dengan buah yang biasa dimakan, termasuk serumpun dengan kelapa, kelapa sawit, aren (enau), palem, pakis yang bercabang rendah dan tegak, dalam bahasa Inggris disebut salak atau *snake fruit*, karena kulitnya mirip dengan sisik ular, sementara nama ilmiahnya adalah *Salacca zalacca*. (<https://ml.scribd.com/doc/208645079/Biologi-Tugas-Salak>)
Klasifikasi ilmiah tanaman salak, yaitu : Kerajaan : Plantae, Divisi : Magnoliophyta, Kelas : Liliopsida, Ordo : Arecales, Famili : Areaceae, Genus :

Salacca, Spesies: *S. Zalacca*, Nama binomial :*Salacca zalacca*

Tanaman salak memiliki akar serabut dengan sistem perakaran dangkal sampai sedang, atau dengan kata lain penetrasi akar salak hanya mencapai kedalaman 10 cm sampai 50 cm (Purnomo, 2010). Tanaman salak memiliki batang yang pendek dan hampir tidak terlihat jelas, karena selain memiliki ruas-ruas yang rapat juga ditumbuhi oleh pelepah daun yang tumbuh memanjang. Salak menyerupai pohon palem yang seolah-olah tidak berbatang, rendah dan tegak dengan tinggi tanaman salak antara 1,5-7 meter, tergantung jenisnya (Steenis, 1975 dalam Sulastri, 1986; dan Harsoyo, 1999)

Batang tanaman salak dan batangnya yang lemah hampir tidak terlihat karena tertutup oleh pelepah daun yang rapat, pelepah dan tangkai daun yang panjang berduri pada batangnya dapat menumbuhkan tunas yang berakar sendiri, jika dibiarkan tumbuh pada batang, tunas ini dapat tumbuh menjadi rumpun tanaman salak yang besar. Salak memiliki daun majemuk menyirip, panjang 3-7 m, tangkai daun, pelepah dan panjang, daun tipis dan banyak berduri, warna duri abu-abu sampai hitam. Daunnya lanset dengan ujung runcing, berukuran hingga 8 x 85 cm, bagian bawah berwarna keputihan dengan lapisan lilin. Kebanyakan dioesis, susunan bunganya terletak pada tongkol majemuk yang muncul di ketiak daun, bertangkai. Tongkol bunga jantan terdiri dari panjang 50–100 cm, pada 4-12 paku silindris, masing-masing sepanjang 7–15 cm, dengan banyak bunga terletak di ketiak sisik yang tersusun rapat. Tongkol bunga betina 20-30 cm, batang panjang, terdiri dari 1-3 paku yang panjangnya mencapai 10 cm. Salak memiliki buah jenis batu buah berbentuk segitiga agak membulat atau telur terbalik, runcing di pangkal dan di ujungnya, 2,5 - 10 cm, ditutupi oleh sisik kuning hingga

coklat mengkilap yang tersusun seperti ubin, dengan banyak duri kecil yang pecah. dengan mudah di akhir setiap skala. Biji 1-3 butir, berwarna coklat sampai kehitaman, keras, panjang 2-3 cm. Setelah dibungkus dengan kulit buah yang agak kasar berwarna coklat, ternyata lapisan tipis dari inti buahnya bisa langsung dimakan tanpa harus dikupas kulitnya. Karena memiliki kandungan serat yang tinggi (<https://id.wikipedia.org/wiki/Salak.>)

2.2 Karakteristik Salak (*Salacca Zalacca*)

Indonesia merupakan negara tropis yang kaya akan buah-buahan, beberapa di antaranya merupakan buah-buahan unggulan yang rasa dan aromanya memenuhi selera banyak orang. Prioritas penelitian tanaman buah unggulan asli Indonesia adalah manggis, duku, durian, rambutan, pisang, jeruk dan salak. Salak (*Salacca Zalacca*) sangat digemari masyarakat, baik dimakan segar, maupun diolah menjadi manisan dan asinan (Suskendriyati et al, 2000). Salak juga merupakan buah tropis yang saat ini banyak diminati oleh orang Jepang, Amerika dan Eropa, selain Indonesia sendiri. Buah salak memiliki kandungan nutrisi yang cukup tinggi yang juga dapat digunakan sebagai antioksidan (Aralas et al, 2009)

Salak (*Salacca zalacca*), (Gaertner Voss) merupakan tanaman asli Indonesia. Buahnya banyak digemari masyarakat karena rasanya manis, renyah dan kandungan gizi yang tinggi. Salak mempunyai nilai ekonomis dan peluang pasar yang cukup luas, baik didalam negeri maupun ekspor.

Pulau Jawa sebagai salah satu sentra keanekaragaman kultivar salak, memiliki potensi yang cukup besar untuk menghasilkan varietas unggul yang lebih bernilai ekonomis dan berdaya saing. Salak ditemukan tumbuh liar di

alam Jawa bagian barat daya dan Sumatera bagian selatan. Namun, asal pasti dari kulit kayu tidak diketahui. Salak dibudidayakan di Thailand, Malaysia dan Indonesia, timur hingga Maluku. Salak juga diperkenalkan ke Filipina, Papua Nugini, Australia dan Fiji. beberapa ahli berpendapat bahwa salak yang tumbuh di Sumatera utara berasal dari jenis yang berbeda, yaitu *S. sumatrana beccari*. *S. salak* sendiri dibagi lagi menjadi 2 varietas, yaitu *Var. Zalacca* dari Jawa dan *Var. amboinensis (Becc) Mogeia* dari Bali dan Pulau Ambon (Schuling dan Mogeia, 1992).

Salak merupakan tanaman dataran rendah yang dapat tumbuh di hampir semua jenis tanah, tetapi salak paling baik ditanam di tanah yang gembur dan berventilasi baik dengan kadar pasir berkisar antara 45-85%, yaitu tanah dengan struktur berlempung sampai berpasir. Tanaman salak akan tumbuh baik pada pH 6-7, namun dapat juga tumbuh pada tanah dengan fasilitas sedang atau sedikit basa (Backer dan Bakhuizen v.d. Brink, 1968).

Tanaman salak yang merupakan tanaman dua rumah penyerbukan terjadi bila ada pohon salak betina dan pohon salak jantan. Dan biasanya petani salak yang melakukan penyerbukan dengan cara menyebarkan bunga jantan ke bunga betina kemudian terjadi perkawinan silang yang menyebabkan munculnya banyak kultivar salak. Hal ini sesuai dengan pendapat Sukewijaya, dkk (2009) bahwa sejak sebelum budidaya salak tidak ada perubahan dimana petani salak melakukan budidaya secara tradisional sehingga buahnya memiliki kualitas sebagai buah organik. Di Indonesia, berdasarkan pertumbuhan kultivar yang tepat, orang mengenali 20 hingga 30 spesies di bawah spesies. Varietas salak dibedakan berdasarkan tekstur daging

buah, warna kulit buah, ukuran buah, aroma dan rasa daging buah. Beberapa yang terkenal antara lain salak Padang Sidempuan dari Sumatera Utara, salak condet dari Jakarta, salak pondoh dari Jogjakarta dan salak Bali dari Bali. Salak pondoh dan salak bali merupakan varietas yang memiliki nilai komersial tinggi (Schuling dan Moge, 1992).

2.3 Strategi Pengembangan Usahatani

2.3.1 Usahatani

Usahatani merupakan suatu kegiatan yang meliputi kegiatan produksi dan distribusi dengan menggunakan tenaga, pikiran dan tubuh untuk mencapai suatu tujuan. Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses perbaikan kerja di masa yang akan datang dengan cara meningkatkan perluasan usaha dan kualitas serta kuantitas produksi dalam kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan tubuh untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Menurut Humaizar (2010), berdasarkan caranya pengembangan usaha dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:

- 1) Ekspansi hulu atau hilir. Arah pengembangan bisnis disesuaikan dengan posisi bisnis Anda saat ini, jika bisnis hilir, maka pengembangannya ke hulu. Kelebihan: pengembangan di posisi ini lebih mudah, karena Anda sudah mengetahui pasar, sumber bahan, dan teknologi. Kekurangan: jika ada permintaan yang lemah untuk produk dalam bisnis ini, maka tingkat penjualan akan menurun.
- 2) Diversifikasi bisnis. Diversifikasi usaha adalah memperluas usaha ke berbagai jenis usaha. Kelebihan: jika salah satu jenis usaha mengalami penurunan permintaan pasar (rugi), maka usaha lain masih dapat menutupi kerugian tersebut. Kekurangan: mengembangkan metode ini cukup sulit

karena harus belajar dari awal, baik pasar, sumber materi, atau teknologinya dan sebagainya.

- 3) Menjual usaha (waralaba). Arti menjual bisnis di sini adalah menjual paten. Hal ini dilakukan ketika bisnis sudah memiliki hak paten atas produk atau jasa dan konsep pemasarannya.

Bertani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana seorang petani membuka dan mengatur produksi seefisien mungkin sehingga nantinya dapat memberikan manfaat bagi petani (Suratiah, 2015). Ilmu bertani adalah ilmu yang memuat tata cara petani memanfaatkan sumber daya seefektif dan seefisien mungkin dengan tujuan memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya. Efektif berarti produsen atau petani dapat memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya dengan sebaik-baiknya, sedangkan efisien berarti penggunaan sumber daya tersebut nantinya dapat menghasilkan output yang lebih kecil dari inputnya (Luntungan, 2012).

Bertani adalah kegiatan mengatur atau mengelola aset dan metode dalam pertanian. Bertani juga dapat diartikan sebagai kegiatan yang menyelenggarakan sarana produksi dan teknologi dalam suatu usaha yang berhubungan dengan pertanian (Moehar, 2001). Ilmu bertani juga diartikan sebagai ilmu tentang bagaimana petani memperoleh kesejahteraan (keuntungan), sesuai dengan pemahamannya tentang kesejahteraan. Jadi ilmu pertanian mempelajari bagaimana petani mengatur pertanian (Tohir, 1991).

Menurut Suratiah (2015) Faktor yang sangat mempengaruhi kegiatan usahatani adalah faktor alam. Faktor alam dibagi menjadi dua yaitu:

- a) Faktor tanah. Tanah merupakan faktor yang sangat penting dalam kegiatan usahatani karena tanah merupakan tempat tumbuhnya tanaman. Tanah

merupakan faktor produksi yang istimewa karena tanah tidak dapat diperbanyak dan tidak dapat berubah tempat.

- b) Faktor iklim. Iklim sangat menentukan komoditas yang akan diusahakan, baik ternak maupun tanaman. Iklim dengan jenis komoditas yang akan diusahakan harus sesuai agar dapat memperoleh produktivitas yang tinggi dan manfaat yang baik. Faktor iklim juga dapat mempengaruhi penggunaan teknologi.

Usahatani adalah kegiatan yang menyelenggarakan sarana dan teknologi produksi dalam suatu usaha yang berhubungan dengan pertanian (Ir. Moehar Danial, M.S.). Usahatani merupakan proses bisnis pertanian dalam arti sempit yang bertujuan untuk menghasilkan suatu komoditas pertanian. Teori, historiografi dan bukti empiris menunjukkan bahwa pertanian memiliki peran utama dalam pembangunan ekonomi suatu negara. Sektor industri dapat secara substansial tidak berkembang atau bahkan mati ketika produktivitas pertanian berada pada tingkat terendah. Sejarah global menunjukkan bahwa sektor industri hanya dapat berkembang ketika sistem pertanian tradisional telah diubah menjadi sistem pertanian modern dengan menerapkan teknologi modern. negara (Ang, 2013).

Kemampuan sektor pertanian dalam peningkatan produksi dan pengentasan kemiskinan akan ditentukan oleh tiga faktor yaitu:

- a) Kemampuan mengatasi kendala pengembangan produksi.
- b) Kapasitas dalam melakukan reorientasi dan implementasi arah dan tujuan pengembangan agribisnis.
- c) Keberhasilan pelaksanaan program diversifikasi usahatani dengan mempertimbangkan komoditas alternatif.

Kebijakan strategis yang perlu dipertimbangkan antara lain adalah:

- 1) Memfasilitasi pengembangan infrastruktur fisik dan kelembagaan, perbaikan sistem insentif usahatani, dan mendorong pengembangan agroindustri padat tenaga kerja di pedesaan.
- 2) Reorientasi arah dan tujuan pengembangan agribisnis padi dengan sasaran peningkatan pendapatan dan ketahanan pangan rumah tangga petani padi, serta sebagai wahana dinamisasi perekonomian desa.
- 3) Pengembangan infrastruktur (fisik dan kelembagaan), teknologi, permodalan, kebijakan stabilisasi, dan penyuluhan untuk komoditas alternatif nonpadi yang bernilai ekonomi tinggi tetapi memiliki risiko yang besar (Sudaryanto, 2006).

Perbaikan signifikan dari waktu ke waktu diyakini dapat meningkatkan kualitas pembangunan di sektor manufaktur di suatu negara. Pertanian di banyak negara merupakan sumber pendapatan yang dapat membiayai pembangunan infrastruktur negara. Peningkatan produktivitas pertanian dapat memberikan efek positif bagi pertumbuhan ekonomi negara. Hal ini tentunya dapat dilakukan dengan menciptakan keunggulan kompetitif dari komoditas pertanian yang dihasilkan (Chang, 2006).

2.3.2 Strategi Pengembangan

Pengembangan strategi merupakan rencana tindakan yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dalam pengembangan bisnis untuk mewujudkannya. Strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, setidaknya selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat pengembangan strategi adalah pengembangan masa depan. Pengembangan

strategi memiliki fungsi merumuskan dan mempertimbangkan faktor internal dan eksternal yang dihadapi perusahaan (David, 2004).

Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk pengelolaan peluang dan ancaman lingkungan, dalam hal kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi yang dirumuskan lebih spesifik tergantung pada aktivitas fungsional manajemen (Hunger dan Wheelen, 2003). Perumusan strategi yang meliputi pengembangan visi dan misi bisnis, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, menetapkan tujuan organisasi jangka panjang, membuat berbagai strategi untuk organisasi, dan memilih strategi tertentu secara pasti. (David, 2004).

Narulita dkk. (2014) menyatakan bahwa dalam merumuskan strategi pengembangan agribisnis salak Indonesia, alat analisis yang digunakan adalah Matriks SWOT. Strategi yang dihasilkan dari strategi SO Matriks SWOT adalah memanfaatkan kekuatan usahatani salak Indonesia untuk memanfaatkan peluang yang ada, strategi WO memanfaatkan peluang untuk melawan usahatani salak Indonesia, strategi ST menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, dan strategi WT adalah memanfaatkan kelemahan dan menghindari ancaman.

2.4 Teori Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan analisis berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat menghadapi kelemahan dan ancaman. Menurut Freddy Rangkuti (2013). Analisis SWOT menurut Philip Kotler didefinisikan sebagai evaluasi menyeluruh terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT adalah salah satu instrumen yang dikenal luas untuk menganalisis lingkungan internal dan eksternal

perusahaan. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa strategi yang efektif akan menghadapi kelemahan dan ancaman. Ketika diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini memiliki dampak besar pada desain strategi yang sukses.

Analisis SWOT merupakan berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan (Strengths) dan peluang (Opportunities), secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu terkait dengan pengembangan misi, tujuan, dan strategi, serta kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi saat ini. Ini disebut analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT. Sedangkan menurut (Sondang P. Siagian) ada pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT yaitu:

- 1) Faktor kekuatan yang disebut sebagai faktor kekuatan (Streng) yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk unit bisnis di dalamnya antara lain persaingan khusus dalam organisasi yang berdampak pada keunggulan komparatif unit bisnis di pasar. Dikatakan demikian karena unit tersebut memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pesaing dalam memenuhi kebutuhan pasar yang telah direncanakan dan akan dilayani oleh unit usaha yang bersangkutan.
- 2) Faktor kelemahan, yang dimaksud dengan kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber daya, keterampilan, dan kemampuan

yang menjadi penghambat utama munculnya kinerja organisasi yang memuaskan.

- 3) Faktor peluang Peluang hanyalah menemukan berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi unit bisnis.
- 4) Ancaman merupakan kebalikan dari faktor peluang, yaitu faktor lingkungan yang tidak menguntungkan bagi suatu unit usaha, jika tidak diatasi maka ancaman tersebut akan menjadi bahaya bagi unit usaha yang bersangkutan, baik saat ini maupun di masa yang akan datang.

Dengan menggunakan metode penelitian ini dengan metode analisis SWOT, kami ingin menunjukkan bahwa kinerja perusahaan diperoleh dari kombinasi faktor internal dan eksternal, kedua faktor ini harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Bagaimana membuat penelitian analisis SWOT menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Faktor kedua harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT.

SWOT merupakan akronim dari lingkungan internal kekuatan dan kelemahan serta lingkungan peluang dan ancaman yang dihadapi dalam dunia bisnis eksternal. Analisis SWOT membandingkan peluang dan ancaman eksternal dengan kekuatan dan kelemahan internal. Menurut matriks swot merupakan matriks yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dihadapi perusahaan. Perumusan strategi SWOT dilakukan melalui matrik SWOT menghasilkan 4 (empat) set alternatif strategi sebagai berikut:

- a) Strategi SO, yaitu pemanfaatan seluruh kekuatan yang dimiliki untuk merebut peluang sebesar – besarnya.
- b) Strategi ST, yaitu menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi segala ancaman.
- c) Strategi WO, yaitu pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang dimiliki.
- d) Strategi WT, yaitu meminimalkan kelemahan dengan menghindari ancaman.

2.4.1 Matriks SWOT

Menurut Afridhal (2017) Matriks SWOT merupakan alat yang digunakan untuk faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini digambarkan dengan bagaimana peluang dan ancaman eksternal diselesaikan dengan kekuatan dan kelemahan. Matriks SWOT ini dapat menghasilkan empat kemungkinan strategi. Strategi SO menuntut perusahaan untuk dapat memanfaatkan peluang melalui kekuatan internalnya. Strategi WO mengharuskan perusahaan menghadapi kelemahan dalam memanfaatkan peluang. Strategi ST mengoptimalkan kekuatan dalam menghindari ancaman dan WT adalah kelemahan dan menghindari ancaman.

Menurut Afridhal (2017) strategi SO atau strategi kekuatan-peluang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang 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 kelemahan ancaman adalah taktik defensif yang diarahkan secara eksternal untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman.

Matriks SWOT terdiri dari sembilan sel. Ada empat faktor kunci, empat sel strategi, dan satu sel selalu dikosongkan (sel kiri atas). Strategi empat sel bernama SO, WO, ST, dan WT, dikembangkan setelah menyelesaikan empat faktor kunci, bernama S, W, O, T. Ada delapan langkah yang terlibat dalam pembuatan matriks SWOT.

INTERNAL FAKTOR		STRENGTHS (Kekuatan)					WEAKNESSES (Kelemahan)					
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
EKSTERNAL FAKTOR	OPPORTUNITIES (Peluang)	1	STRATEGI SO Gunakan Kekuatan, memanfaatkan Peluang					STRATEGI WO Atasi Kelemahan, memanfaatkan Peluang				
		2										
3												
4												
5												
THREATS (Ancaman)	THREATS (Ancaman)	1	STRATEGI ST Gunakan Kekuatan, menghindarkan Ancaman					STRATEGI WT Minimalkan Kelemahan, dan menghindarkan Ancaman				
		2										
3												
4												
5												

Gambar 2. Matriks SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

Sumber : David (2009)

Ada banyak faktor dalam matriks SWOT yang menjadi bagian dari dimensi strategi internal perusahaan. Kekuatan finansial antara lain meliputi investasi, likuiditas, modal kerja, arus kas, dan lain-lain. Sedangkan faktor keunggulan bersaing misalnya kecepatan inovasi oleh perusahaan, posisi ceruk pasar, loyalitas pelanggan, kualitas produk, pangsa pasar, siklus hidup produk, dan lain-lain. Strategi kuadran 1-4 menurut Rangkuti (2004) sebagai berikut :

(a) Strategi S-O = Kuadran 1

Kuadran ini adalah situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan memiliki peluang dan kekuatan, sehingga dapat memanfaatkan peluang secara maksimal. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah dengan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy).

(b) Strategi S-T = Kuadran 2

Kuadran 2 merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ini digunakan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan memanfaatkan strategi (produk/pasar). strategi yang harus ditetapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara

(c) Strategi W-O = Kuadran 3

Strategi kuadran 3 diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara kelemahan yang ada. Perusahaan menghadapi peluang pasar yang besar, di sisi lain harus menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Cara yang efektif adalah dengan mendesain ulang teknologi yang digunakan untuk atau dengan menawarkan produk baru. Fokus strategi perusahaan ini adalah masalah internal perusahaan sehingga dapat menangkap peluang pasar yang lebih baik.

(d) Strategi W-T = Kuadran 4

Kuadran 4 strategi ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, dimana perusahaan harus menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Kegiatan ini bersifat defensif dan berusaha mencari kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

2.4.2 Pendekatan Kuantitatif Analisis SWOT

Data SWOT kualitatif dapat dikembangkan secara kuantitatif melalui perhitungan Analisis SWOT yang dikembangkan oleh Pearce dan Robinson (1998) agar diketahui secara pasti posisi organisasi yang sesungguhnya. Perhitungan yang dilakukan melalui tiga tahap, yaitu:

1. menghitung skor (a) dan bobot (b) poin faktor serta jumlah total skor perkalian dan bobot ($c = a \times b$) pada setiap faktor S-W-O-T; Penghitungan skor (a) setiap faktor poin dilakukan secara independen (penilaian faktor poin tidak boleh mempengaruhi atau mempengaruhi penilaian faktor lain. Pilihan rentang besaran skor menentukan penilaian tetapi yang umum digunakan adalah dari 1 sampai 10, dengan asumsi nilai terendah 1 dan 10 berarti skor tinggi. Perhitungan bobot (b) masing-masing faktor diterapkan secara interdependen, yaitu penilaian satu faktor dengan membandingkan kepentingannya dengan faktor lainnya. nilai yang telah diperoleh (nilai range sama dengan jumlah poin) dibagi dengan jumlah faktor poin).
2. melakukan pengurangan antara jumlah total faktor S dengan W (d) dan faktor O dengan T (e) Perolehan suatu bilangan ($d = x$) kemudian menjadi suatu nilai atau titik pada sumbu X, sedangkan perolehan suatu bilangan ($e = y$) kemudian menjadi nilai atau titik pada sumbu Y
3. Mencari posisi organisasi yang ditunjukkan oleh titik (x,y) pada kuadran SWOT.

2.5 Penelitian Terdahulu

Nazri Arisman Surya Nasution (2019), dalam penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Usahatani Salak Sidempuan Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat di Desa Parsalakan Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usahatani salak Sidempuan di Desa Parsalakan Kecamatan Angkola Barat berdasarkan kondisi sosial ekonomi. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh petani salak dengan karakteristik memiliki luas lahan 0,5 - 2 ha, dengan lama usahatani salak 5 tahun, populasi petani salak di desa Parsalakan terkumpul 560 petani salak, kemudian 28 salak. petani diambil 5% dari total populasi. Penelitian ini menggunakan metode simple random sampling. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis data deskriptif dengan melakukan analisis SWOT dengan mengevaluasi faktor internal (IFE) dan mengevaluasi faktor eksternal (EFE), dilanjutkan dengan mencari strategi yang tepat melalui matriks IE dan matriks SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usahatani salak Sidempuan di Desa Parsalakan Kecamatan Angkola Barat Kabupaten Tapanuli Selatan yang menjalankan strategi progresif menunjukkan usaha yang kuat dan tangguh untuk dikembangkan.

Hastuti (2013), dalam penelitian yang berjudul “Strategi Pengembangan Salak Pondoh Pronojiwo Kabupaten Lumajang”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perkembangan salak Pronojiwo Lumajang dan peluang pengembangan salak Pronojiwo Lumajang di era Free Trade Area ASEAN-China, untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan salak

Pronojiwo Lumajang ditinjau dari kekuatan dan kelemahan serta peluangnya. . (Peluang) dan Ancaman (Threats), serta menentukan strategi yang tepat untuk pengembangan salak Pronojiwo Lumajang. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan April sampai Mei 2011, penelitian ini dilakukan di kecamatan Pronojiwo, lokasi penelitian ditentukan dengan pertimbangan bahwa kecamatan Pronojiwo merupakan daerah pertama yang mengembangkan salak pondoh di kabupaten Lumajang. Dalam penelitian ini, populasi responden adalah petani salak di Kecamatan Pronojiwo, pedagang salak, petugas pertanian kecamatan dan petugas pertanian kabupaten. Dari jumlah petani yang ada, sampel ditentukan dengan menggunakan metode Sample Random Sampling (acak sederhana) sebanyak 40 petani yang diharapkan dapat mewakili dan menjelaskan seluruh populasi. Metode yang digunakan adalah data survei yang digunakan adalah data survei yang dikumpulkan melalui analisis dokumen, observasi dan wawancara. Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan 2 (dua) jenis data sebagai bahan pembahasan, yang meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari jawaban responden dan kondisi fisik di lapangan yang diperoleh selama penelitian yang melibatkan faktor internal dan eksternal objek penelitian. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis situasi dengan model yang sedang populer saat ini yaitu analisis SWOT. Dalam lima tahun terakhir 2006-2010 menunjukkan bahwa perkembangan luas tanam, luas panen, produktivitas, produksi Salak Pondoh di Kecamatan Prono jiwo Kabupaten Lumajang mengalami perkembangan yang cukup signifikan yaitu rata-rata meningkat 21,25% per tahun. Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perkembangan salak di Kabupaten Lumajang antara lain: faktor internal yang

terdiri dari kekuatan dan kelemahan serta faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman. Berdasarkan analisis diagram SWOT, posisi pengembangan salak di Kecamatan Pronojiwo berada pada kuadran I yang artinya grand strategy atau strategi utama adalah strategi agresif. Sedangkan berdasarkan matriks internal eksternal berada pada kuadran I yang artinya strategi pengembangan salak di Kabupaten Pronojiwo merupakan strategi pertumbuhan.

Penelitian sebelumnya oleh Treysia Agnes Ambu, (2015) mengenai Strategi Pengembangan Usahatani Salak (Salacca Zalacca) di Desa Pangu Kecamatan Ratahan Timur Kabupaten Minahasa Tenggara, penelitian ini menggunakan metode analisis SWOT, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Strategi yang digunakan dalam usahatani salak adalah strategi yang dijabarkan dalam matriks strategi, yaitu strategi penetrasi pasar, strategi pengembangan pasar dan strategi pengembangan produk. Strategi penetrasi pasar dilakukan untuk meningkatkan produksi dan penjualan yang lebih besar ketika produk sejenis mengalami penurunan penjualan. Strategi pengembangan pasar ini diperlukan ketika salak pangu diperkenalkan di daerah atau wilayah distribusi baru. Strategi pengembangan produk yang baik yang dihasilkan dengan memperbaiki atau memodifikasi produk salak dari jajanan olahan yang dapat memberikan kontribusi peningkatan pendapatan bagi masyarakat dan pemerintah daerah sentra penghasil salak.

Penelitian Muhammad Azmi (2016) tentang Analisis dan Strategi Analisis Kelayakan Keuangan Usahatani Salak Pondoh Usahatani di Desa Wonoharjo Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus. Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus, diperoleh hasil kajian Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi

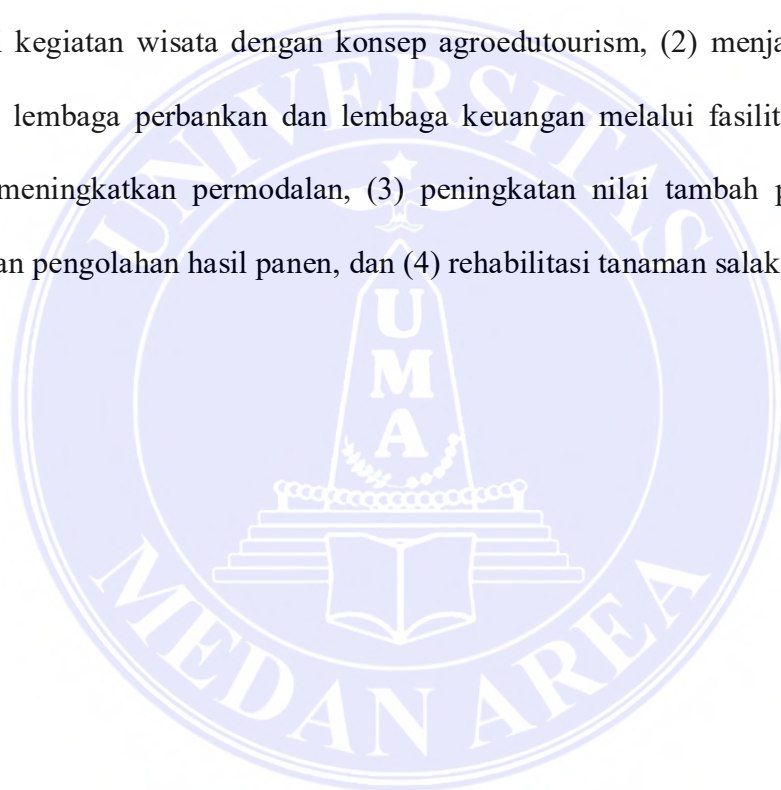
Pengembangan Usahatani Salak Pondoh. Dari hasil penelitian ini, strategi pengembangan usahatani salak pondoh (a) memanfaatkan lahan yang subur untuk meningkatkan produksi sehingga mampu menguasai pasar; (b) memanfaatkan fasilitas produksi yang mudah didapat untuk meningkatkan produksi; (c) meningkatkan kualitas produksi salak pondoh; (d) memanfaatkan lokasi tambak sebagai sentra salak salak pondoh; (e) menggunakan tenaga kerja secara efektif dan memanfaatkan persaingan di antara petani untuk meningkatkan kualitas dan hasil panen; (f) memanfaatkan peluang pasar dan meningkatkan infrastruktur; (g) mengatur produksi salak pondoh dengan memanfaatkan lahan secara optimal; (h) meningkatkan produksi untuk memenuhi permintaan konsumen.

Hapsari (2008) melakukan penelitian tentang nilai tambah dan strategi pengembangan usaha pengolahan salak Manonjaya. Hasil dari strategi penelitian pengembangan usaha pengolahan buah salak Manonjaya adalah mempertahankan dan mempertahankan pasar serta diversifikasi produk olahan. Winarno (1996), mengemukakan bahwa dengan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat akan meningkatkan referensi masyarakat terhadap buah-buahan, antara lain melalui kualitas. Pengembangan buah-buahan tersebut melalui pendirian sentra dengan menciptakan kawasan sentra produksi yang diwujudkan merupakan salah satu upaya yang bermanfaat dalam upaya menuju industri hortikultura di masa depan.

Sitompul (2013), dengan judul penelitian “Strategi Pengembangan Agroindustri Salak”. Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan responden menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang

telah dibuat sebelumnya. Sedangkan data sekunder adalah data lengkap yang diperoleh dari instansi atau lembaga yang terkait dengan penelitian. Metode analisis data yang digunakan untuk permasalahan 1 adalah metode analisis deskriptif dengan melihat faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam mengembangkan agroindustri salak di daerah penelitian. Untuk masalah kedua, metode analisis SWOT usaha salak di daerah penelitian adalah menentukan strategi pengembangan usaha. Kekuatan agroindustri salak dalam pengembangannya di daerah penelitian adalah ketersediaan bahan baku yang melimpah, ketersediaan tenaga kerja yang banyak, produk yang beragam, memiliki sertifikat produk, jumlah produksi yang terus bertambah, dan produk yang dihasilkan semakin dikenal masyarakat. Kelemahan agroindustri salak dalam perkembangannya adalah pada bidang riset pemasaran produk yang cukup luas, dukungan dari pemerintah daerah, sarana dan prasarana pendukung (jalan, listrik, telekomunikasi), sistem yang baik dan keamanan yang kondusif, nilai jual produk salak yang tinggi, dan ketersediaan lahan yang luas. Ancaman agroindustri salak dalam pengembangannya di daerah penelitian adalah ketidakstabilan harga salak, kurangnya partisipasi petani dalam pelatihan, kurangnya koordinasi antar instansi pemerintah kabupaten. Strategi pengembangan agroindustri salak berada dalam strategi atau strategi SO (Strengths-opportunities) (Growth oriented strategy) dengan ini harus melakukan kegiatan dengan meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi olahan salak dan memasarkan produk ke luar negeri dan memanfaatkan dukungan dari Pemerintah Kabupaten, sarana dan prasarana untuk mempromosikan berbagai produk yang telah bersertifikat.

Cahyani (2017) dalam skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Salak Di Kabupaten Tapanuli Selatan” hasil penelitian menunjukkan bahwa Menemukan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman serta merumuskan strategi pengembangan agribisnis salak di Kabupaten Tapanuli Selatan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian diperoleh strategi pengembangan agribisnis salak di Tapanuli Selatan yaitu: (1) mengintegrasikan kegiatan budidaya, pengolahan, dan pemasaran melalui kegiatan wisata dengan konsep agroedutourism, (2) menjalin kerjasama dengan lembaga perbankan dan lembaga keuangan melalui fasilitas pemerintah untuk meningkatkan permodalan, (3) peningkatan nilai tambah petani melalui pelatihan pengolahan hasil panen, dan (4) rehabilitasi tanaman salak tua.



III. METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan. Penentuan lokasi atau desa dilakukan secara sengaja (*Purposive Sampling*). Adapun sebagai pertimbangan bahwa Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat merupakan desa yang daerahnya sentra salak terbesar di kecamatan Pakkat kabupaten Humbang Hasundutan. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Agustus – September 2021 Berikut adalah luas lahan dan Produksi Salak di Desa Purba Bersatu.

3.2 Metode Pengambilan Sampel

Metode pengumpulan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *metode purposive sampling*. Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah petani salak yang berada di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan sebanyak 40 orang, dari jumlah populasi yang ada sebanyak 383 petani. Berdasarkan Pra-survei di Desa Purba Bersatu tepatnya Kantor Kepala Desa Purba Bersatu menyatakan bahwa, jumlah petani di Desa Purba Bersatu sebanyak 383 petani salak. Maka metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *metode purposive sampling*, sebagaimana ciri-ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga dapat menjawab permasalahan yang ada dalam penelitian ini, mayoritas petani salak di desa Purba Bersatu menyewa lahan dan memiliki lahan sendiri dengan luas lahan sebesar 1 Ha sehingga dengan alasan ini peneliti membatasi kriteria responden yaitu memiliki luas lahan 1 Ha, dengan lama bertani salak selama 4 tahun.

Sebagian penelitian mengatakan bahwa ukuran sampel tidak boleh kurang dari 10% dari ukuran populasi tetapi sebagian lagi mengatakan tidak boleh kurang dari 5%, akan tetapi patokan ini juga tidaklah kaku, karena besarnya ukuran contoh yang diambil banyak ditentukan oleh faktor-faktor lain (Lubis Zulkarnain, 2009).

Berdasarkan penelitian di atas maka sampel dalam penelitian ini diambil sebanyak 10% dari populasi petani yang berjumlah 383, sehingga didapati sampel sebanyak 40 petani salak yang memiliki luas 1 Ha yang dijadikan sampel dalam penelitian ini sesuai dengan ciri-ciri yang telah ditentukan.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada dasarnya menyangkut cara dan alat yang digunakan untuk menghimpun data yang berkenaan dengan tujuan penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan dalam berbagai sumber dan cara. Dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat menggunakan sumber primer dan sekunder. Sumber primer adalah sumber yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Sedangkan sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung, misalnya melalui orang lain atau dokumen. Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui 3 (tiga) cara, yaitu:

1. Studi lapangan (observasi), dilakukan untuk mengumpulkan data primer melalui penyebaran kuesioner untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dalam melakukan kegiatan pengembangan salak Pakkat Desa Purba Bersatu.
2. Wawancara mendalam dilakukan dengan menggunakan pengumpulan data dengan melakukan tanya-jawab secara langsung dengan informan terpilih agar memperoleh informasi yang lebih dalam yang tidak terakomodasi dari

kuesioner.

3. Kuisisioner adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan kepada orang lain yang dijadikan responden untuk dijawabnya. Kuisisioner merupakan Teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang akan bisa diharapkan dari responden.

3.4 Metode Analisa Data

Perumusan strategi pengembangan usahatani Salak Pakkat di Desa Purba Bersatu dilakukan melalui tiga tahap, yaitu tahap masukan (*input stage*), tahap pencocokan (*matching stage*) dan tahap pengambilan keputusan (*decision stage*). Tahap masukan adalah menyimpulkan informasi dasar permasalahan usahatani yang di sesuaikan untuk merumuskan strategi deskriptif dengan menggunakan matriks IFE (*Internal Faktor Evaluation*) dan EFE(*External Faktor Evaluation*).

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan menggunakan alat analisis SWOT dengan menentukan kekuatan dan kelemahan (internal) serta peluang dan ancaman (eksternal) untuk merumuskan Strategi Pengembangan Usahatani Salak Pakkat Di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan.

Berikut faktor internal usaha Salak Pakkat

KEKUATAN (STRENGTH)

1. Terdapat luas lahan dan iklim yang memadai
2. Sudah memiliki brand/terkenal
3. Berpotensi sebagai produk unggulan daerah
4. Daya tahan buah cukup lama

5. Tempat yang strategis dekat pasar

KELEMAHAN (WEAKNESSES)

1. Sebagian petani masih menggunakan teknologi sederhana
2. Petani kurang modal
3. Tidak ada penyuluhan pertanian salak dari pemerintah setempat
4. Insfrastruktur jalan yang kurang baik
5. Proses pemasaran lebih dikuasai tengkulak
6. Kurangnya pengetahuan penanaman dan pengolahan salak Pakkat

Berikut faktor eksternal usahatani Salak:

ANCAMAN (*THREATS*)

1. Cuaca ekstrim yang sulit ditebak
2. Persaingan produksi dari salak sejenis dari wilayah lain
3. Dinas pertanian tidak aktif dalam memberikan penyuluhan mengatasi serangan hama dan penyakit tanaman salak
4. Saluran pemasaran belum efektif
5. Perubahan harga salak yang tidak stabil
6. Susahnya proses peminjaman uang penambahan modal usaha

PELUANG (*OPPORTUNITES*)

1. Permintaan salak Pakkat yang semakin meningkat
2. Mulai tumbuhnya organisasi petani salak Pakkat
3. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi
4. Usaha menghasilkan keuntungan yang potensial
5. Kerjasama petani lokal salak pakkat semakin besar

Matriks IE

Matriks Internal-Eksternal (Matriks IE) merupakan alat perumusan strategi pada tahap pencocokan yang berfokus pada penciptaan strategi alternatif yang logis dengan memadukan hasil pembobotan Matriks IFE dan Matriks EFE. Sumbu X dari Matriks IE merupakan skor bobot total matriks IFE dan sumbu Y dari matriks IE merupakan skor bobot total matriks EFE. Matriks IE memiliki sembilan sel yang masing-masing sel-nya mengimplikasikan strategi tertentu. Berikut langkah - langkah menentukan nilai faktor internal dan eksternal.

1. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak pada faktor strategis.
2. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.
3. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).

4. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

3.5 Defenisi Operasional Variabel

- 1 Usahatani merupakan kegiatan usaha manusia yang mengusahakan tanahnya untuk mendapatkan hasil yang lebih baik.
- 2 Responden adalah subjek atau orang yang dipanggil untuk memberikan tanggapan jawaban dari suatu penelitian seseorang. Petani Salak yang berdomisili di desa Desa Purba Bersatu kabupaten Humbang Hasundutan.
- 3 SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu, pekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (*strengths, Weaknesses, opportunities, dan threats*).
- 4 Faktor internal adalah faktor dari dalam sumber daya itu sendiri yang menggambarkan tentang keadaan lingkungannya, meliputi dua bagian yaitu kekuatan dan kelemahan.
- 5 Kekuatan adalah karakteristik yang memberikan kelebihan/ keuntungan dibandingkan dengan yang lainnya.
- 6 Kelemahan adalah karakteristik yang berkaitan dengan kelemahan pada sumber daya dibandingkan dengan yang lainnya.

- 7 Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar sumber daya yang ada, meliputi dua bagian yaitu peluang dan ancaman.
- 8 Peluang adalah peluang dapat dimanfaatkan untuk dapat berkembang di kemudian hari.
- 9 Ancaman adalah ancaman yang akan dihadapi dalam mengembangkan dan menghambat perkembangan sumber daya.



IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Deli Serdang merupakan salah satu Kabupaten yang berada dikawasan dataran tinggi Sumatera Utara. Kabupaten Humbang Hasundutan adalah sebuah Kabupaten di Provinsi Sumatera Utara, Indonesia. Ibu kota Kabupaten Humbang Hasundutan berada di Dolok Sanggul. Kabupaten Humbang Hasundutan dikenal sebagai salah satu daerah dari 33 Kabupaten/Kota di Provinsi Sumatera Utara. Secara geografis Kabupaten Humbang Hasundutan berada 2°1' Lintang Utara sampai 2°28' Lintang Utara dan 98°10' Bujur Timur sampai 99°58' Bujur Timur dengan ketinggian 330–2.075 m di atas permukaan laut.

Kabupaten Humbang Hasundutan adalah daerah yang beriklim tropis dengan dua musim yaitu musim hujan dan musim kemarau. Musim hujan dan musim kemarau biasanya ditandai dengan jumlah hari hujan pada tiap bulan terjadinya musim. Kabupaten Humbang Hasundutan menempati area seluas 2.503 km² yang terdiri dari 10 Kecamatan dan 154 Desa/Kelurahan. Batas-batas wilayah Kabupaten Humbang Hasundutan :

- a. Utara : Kabupaten Samosir
- b. Selatan : Kabupaten Tapanuli Tengah
- c. Barat : Kabupaten Pakpak Bharat
- d. Timur : Kabupaten Tapanuli Utara

4.1.1. Letak Geografis Kecamatan Pakkat

Secara geografis Kecamatan Pakkat berada 2°09' Lintang Utara sampai 2°11,1' Lintang Utara dan 98°28' Bujur Timur sampai 98°21,3' Bujur Timur dengan Ketinggian 300–1.500 m diatas permukaan laut. Kecamatan Pakkat menempati area seluas 38.168 Ha yang terdiri dari 22 Desa. Lokasi Penelitian berada di Desa Purba Bersatu yang terdapat petani salak yang berjumlah 383 yang memiliki luas 1-2 Ha. Batas-batas wilayah Kecamatan Pakkat :

Utara : Kecamatan Tarabintang
Selatan : Kabupaten Tapanuli Tengah
Barat : Kabupaten Tapanuli Tengah
Timur : Kecamatan Onan Ganjang

4.2. Karakteristik Sampel Penelitian

Sampel dalam penelitian ini adalah petani salak yang berada di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan sebanyak 40 orang sebagaimana ciri-ciri khusus yang sesuai dengan tujuan penelitian sehingga dapat menjawab permasalahan yang ada dalam penelitian ini, mayoritas petani salak di desa Purba Bersatu yang memiliki luas lahan 1-2 Ha, dengan lama bertani salak selama 4 tahun.

4.2.1. Jenis Kelamin

Gambaran keadaan jenis kelamin sampel petani salak di Desa Purba Bersatu, Kecamatan Kabupaten Humbang Hasundutan dapat dilihat pada Tabel 5 sebagai berikut :

Tabel 5. Berdasarkan Jenis Kelamin Responden.

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1.	Laki-Laki	27	67,50%
2.	Perempuan	13	32,5%
	Total	40	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 5 dapat dilihat bahwa responden petani salak di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan terbanyak adalah laki-laki dengan persentase 67,5% dan jumlah petani salak yang terendah adalah perempuan dengan persentase sebesar 32,5%.

4.2.2. Umur

Responden petani salak di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan berdasarkan umur dapat dilihat pada Tabel 6 berikut ini :

Tabel 6. Berdasarkan Umur Responden

No	Umur	Jumlah	Persentase
1.	26-35	20	50,00%
2.	36-45	15	37,50%
3.	46-55	5	12,50%
	Total	40	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 6 dapat dilihat bahwa umur responden petani salak di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan terbanyak adalah 26-35 tahun dengan persentase 50,00% dan jumlah petani salak yang terendah pada umur 46-55 tahun dengan persentase sebesar 12,50%

4.2.3. Tingkat Pendidikan

Responden petani salak di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada Tabel 7 berikut ini :

Tabel 7. Berdasarkan Pendidikan Responden

No	Pendidikan	Jumlah	Persentase
1.	SD	5	12,50%
2.	SMP	15	37,50%
3.	SMA	20	50,00%
	Total	40	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2021.

Berdasarkan Tabel 7 dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan responden petani salak di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan terbanyak adalah SMA dengan persentase 50,00% dan jumlah petani salak yang terendah pada tingkat SD dengan persentase sebesar 12,50%

4.2.4. Luas Lahan

Responden petani salak di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan berdasarkan luas lahan dapat dilihat pada Tabel 8 berikut ini :

Tabel 8. Berdasarkan Luas Lahan Respon

No	Luah Lahan	Jumlah	Persentase
1.	1 Ha	25	62,50%
2.	1,5 Ha	10	25,00%
3.	2 Ha	5	12,50%
	Total	40	100%

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 7 dapat dilihat bahwa luas lahan responden petani salak di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan terbanyak adalah 1 Ha dengan persentase 62,50% dan jumlah petani salak yang terendah pada luas lahan 2 Ha dengan persentase sebesar 12,50%.

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Analisis SWOT

Rangkuti (1997) yang menyatakan bahwa pengertian SWOT adalah proses mengetahui berbagai faktor yang dilakukan secara sistematis dalam rangka merumuskan strategi organisasi secara tepat. Analisis dilakukan berdasarkan logika yang dapat mengoptimalkan kekuatan atau peluang dan peluang. Namun pada saat yang sama, analisis ini juga harus mampu menghadapi ancaman atau ancaman dan kelemahan atau kelemahan. Proses pengambilan keputusan strategis diketahui berhubungan langsung dengan kebijakan, strategi, tujuan dan pengembangan misi perusahaan. Artinya para perencana strategis harus menganalisis berbagai faktor strategis organisasi atau perusahaan mulai dari kekuatan, peluang, ancaman dan kelemahan. Tidak mengherankan jika analisis swot juga dikenal sebagai Analisis Situasi. Tujuan dan manfaat dari analisis SWOT adalah untuk menggabungkan 4 faktor atau komposisi secara tepat tentang bagaimana mempersiapkan kekuatan (*Strengths*), mengatasi kelemahan (*Weaknesses*), mencari peluang (*Opportunities*) dan strategi menghadapi berbagai ancaman (*Threats*). Jika teknik ini dapat dilaksanakan dengan baik dengan memadukan keempat unsur tersebut, kesempurnaan visi dan misi program yang direncanakan akan berjalan lebih baik dengan hasil yang optimal.

Berikut langkah-langkah yang dilakukan setelah memperoleh hasil analisis mengenai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada usahatani salak di Desa Purba Bersatu, Kecamatan Pakkat, Kabupaten Humbang Hasundutan.

5.2. Evaluasi Faktor Internal (IFE)

Langkah yang akan di lakukan dalam mengevaluasi faktor-faktor internal yang mempengaruhi usahatani salak adalah matriks IFE, yang mana dilakukan identifikasi terhadap faktor-faktor strategi internal yang meliputi aspek kekuatan dan aspek kelemahan. Sebelum membuat matriks faktor strategi internal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara-cara dalam membuat Tabel IFE.

Menentukan faktor-faktor yang menjadi aspek kekuatan dan aspek kelemahan usahatani salak Pakkat pada kolom 1.

1. Memberi bobot (kolom 2) pada setiap faktor-faktor berkisar dari 0,0 (tidak penting) sampai 1,0 (sangat penting). Berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap strategi pengembangan usahatani salak Pakkat, semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh lebih dari skor total 1,0.
2. Menghitung rating (kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala 4 (*outstanding*) sampai 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor-faktor terhadap strategi pengembangan usahatani salak Pakkat. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang termasuk kekuatan) diberi rating mulai dari 1 (tidak setuju) sampai 4 (sangat setuju), sedangkan variabel yang bersifat negatif (semua variabel yang termasuk dalam kelemahan) kebalikan dari variabel positif diberi rating mulai dari 1 (sangat setuju) sampai 4 (tidak setuju).
3. Mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan pada kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai 1,0 (*poor*).

4. Menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4) untuk memperoleh total skor pembobotan strategi pengembangan usahatani salak Pakkat yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana usahatani bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya, skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan strategi pengembangan usahatani salak Pakkat.

Berdasarkan hasil wawancara kepada petani salak Pakkat beberapa faktor internal yang menjadi bagian dari faktor kekuatan adalah sebagai berikut :

1. Terdapat luas lahan yang tersedia dan iklim yang sesuai. Luas lahan tanaman salak yang ada di Desa Purba sebesar 80 Ha. Berdasarkan hasil wawancara rata-rata petani salak di Desa Purba Bersatu memiliki luas lahan 1-2 Ha/petani Desa Purba Bersatu yang merupakan dataran tinggi (+ 300 mdpl), memiliki curah hujan tinggi (rata-rata bulan basah 8-10 bulan) dan kelembapan yang tinggi sudah sesuai untuk tanaman salak.
2. Sudah memiliki brand/terkenal. Memiliki *brand name* yang cukup kuat dipasaran dan sudah dikenal baik di Kabupaten Humbang Hasundutan dan daerah lainnya. Salak Pakkat sudah dikenal konsumen sejak lama dan memiliki pasar sendiri. Usaha salak merupakan sumber pendapatan utama bagi masyarakat setempat, karena sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani salak. Salak merupakan salah satu ciri khas kecamatan pakkat, dimana terdapat tugu salak di pasar pakkat dan mayoritas masyarakat memiliki kebun salak.
3. Berpotensi sebagai produk unggulan desa. Berdasarkan badan pusat statistik kecamatan Pakkat, produksi jenis tanaman buah-buahan terbesar di Desa Purba

Bersatu adalah salak. Pada tahun 2020 menurut data dari Desa Purba Bersatu, produksi salak mencapai 200 ton.

4. Daya tahan buah salak yang dapat bertahan lama ini akan mendukung pemasaran yang mudah dan penetrasi pasar ke pasar regional dan luar negeri.
5. Tempat yang strategis dekat pasar. Pada lokasi penelitian di Desa Purba Bersatu terdapat pasar pekan yang menjual berbagai produk pertanian dan produk olahan dari pertanian. Berdasarkan jaraknya, Desa Purba Bersatu dengan pasar Pakkat memiliki jarak 6,7 km yang dapat ditempuh dalam waktu 20-30 menit, hal ini memudahkan pemasaran salak Pakkat.

Adapun faktor internal yang menjadi bagian dari faktor kelemahan adalah sebagai berikut :

1. Sebagian petani masih menggunakan teknologi sederhana. Para petani menggunakan sistem budidaya yang masih menggunakan sistem tradisional dengan peralatan yang sederhana.
2. Petani kurang modal. Petani di Desa Purba Bersatu masih belum sejahtera, terlihat dari beberapa petani masih memiliki pinjaman yang belum terbayar, sehingga penambahan modal untuk usahatani salak terbatas.
3. Sumber daya petani salak tergolong rendah, hal ini dapat dilihat dari data responden, tingkat pendidikan petani salak Pakkat yaitu SD, SMP dan SMA. Dengan rendahnya tingkat pendidikan petani salak Pakkat, berdampak pada penerapan teknologi informasi yang rendah. Produksi salak Pakkat masih dapat ditingkatkan jika sumber daya petani salak dapat diberikan pelatihan dengan penerapan teknologi informasi yang *up to date*.

4. Infrastruktur jalan yang kurang baik. Akses jalan yang masih belum permanen banyak kendala untuk melaluinya khususnya pada musim hujan yang tinggi mengakibatkan jalan desa mengalami kerusakan dan tergenang air.
5. Proses pemasaran lebih dikuasai tengkulak. Para petani di Desa Purba Bersatu yang sebagian besar memiliki luas lahan di bawah 1 H, mengakibatkan petani sulit untuk mencari pasar sendiri. Petani lebih sering menjual pada tengkulak/agen yang mengambil harga lebih murah.
6. Kurangnya pengetahuan penanaman dan pengolahan salak Pakkat. Sumber daya manusia yang rendah dan minim pengetahuan, mengakibatkan petani salak masih menggunakan cara lama untuk budidaya salak. Kegiatan budidaya yang kurang tepat berdampak pada potensi produksi yang tidak tercapai.

Untuk mengetahui mana faktor kekuatan dan faktor kelemahan yang mempengaruhi strategi pengembangan usahatani salak Pakkat, dilakukan analisis strategi IFE dengan memberi penilaian terhadap faktor-faktor kekuatan dan kelemahan tersebut. Hal ini dapat dilihat secara lengkap pada Tabel 9.

Tabel 9. Identifikasi Evaluasi Faktor Internal (IFE)

No	Kekuatan	Rating	Bobot	Skor
1	Terdapat luas lahan yang tersedia dan iklim yang sesuai	3,68	0,132	0,49
2	Sudah memiliki brand/terkenal	3,23	0,115	0,37
3	Berpotensi sebagai produk unggulan daerah	3,58	0,109	0,39
4	Daya tahan buah cukup lama	3,48	0,112	0,39
5	Tempat yang strategis dekat pasar	3,55	0,109	0,39
Total				2,02
Kelemahan				
1	Sebagian petani masih menggunakan teknologi sederhana	2,55	0,066	0,17
2	Petani kurang modal	2,82	0,072	0,20
3	Sumber daya manusia petani salak rendah	2,60	0,076	0,20
4	Sarana prasarana infrastruktur yang baik	2,67	0,069	0,18
5	Proses pemasaran lebih dikuasai tengkulak	2,55	0,069	0,18
6	Kurangnya pengetahuan penanaman dan pengolahan salak Pakkat	2,62	0,072	0,19
Total				1,12
Total Faktor Kekuatan dan Kelemahan				3,14

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2021.

Setelah dilakukan penelitian dengan memberikan pertanyaan pada responden dalam bentuk kuisioner faktor internal kekuatan dan kelemahan seperti di atas, maka dapat dilihat pada Tabel 9, faktor kekuatan yang memiliki rating paling tinggi adalah poin nomor 1 yaitu : terdapat luas lahan dan iklim yang memadai, dengan jumlah rating 3,68, bobot sebesar 0,132, dan memiliki skor sebesar 0,49. Faktor kekuatan yang memiliki rating paling rendah adalah poin nomor 2 yaitu : sudah memiliki brand/terkenal, dengan jumlah rating sebesar 3,23, jumlah bobot 0,115, dan memiliki skor sebesar 0,37. Dari hasil yang telah didapat bahwa salak berpotensi sebagai matapecaharian utama masyarakat daerah yang didukung dengan rata-rata luas lahan 1-2 Ha/petani dan iklim yang sesuai dengan syarat tumbuh tanaman salak, maka diharapkan pihak pemerintah daerah Kabupaten Humbang Hasundutan, agar lebih memperhatikan atau lebih aktif dalam melakukan penyuluhan tentang bagaimana upaya untuk mengembangkan usahatani salak Pakkat ini agar petani salak juga mendapatkan dampak yang positif dan mampu meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Purba Bersatu khususnya petani salak. Tanaman salak merupakan komoditi utama dari Desa Purba Bersatu, terlihat dari data kantor Desa Bangun Purba, yang menyatakan bahwa salak merupakan produk buah terbesar di Desa Bangun Purba dengan produksi 200 ton pada tahun 2020. Produk salak pakkat yang dijual tidak hanya buah segar, namun berupa olahan keripik dan dodol mampu meningkatkan minat konsumen membeli salak pakkat.

Adapun yang termasuk faktor kelemahan ada 5 poin, dimana yang menjadi rating tertinggi adalah poin nomor 2 yaitu : petani kurang modal, dengan jumlah rating 2,82, jumlah bobot 0,072, dan memiliki skor sebesar 0,20. Kemudian yang

menjadi faktor kelemahan dengan rating terendah adalah poin nomor 1 yaitu : sebagian petani masih menggunakan teknologi sederhana, dengan jumlah rating 2,55, jumlah bobot 0,066, dan memiliki jumlah skor sebesar 0,17. Dari tahapan matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) di atas diperoleh hasil jumlah skor untuk faktor kekuatan sebesar 2,02, sementara jumlah skor faktor kelemahan diperoleh sebesar 1,12, jadi jumlah keseluruhan dari faktor kekuatan dan faktor kelemahan adalah sebesar 3,14. Persalahan utama petani salak dalam melakukan usahatani salak di Desa Purba Bersatu adalah keterbatasan modal dalam usahatani salak. Selain itu rendahnya sumber daya manusia yang masih rendah dan belum menguasai teknik budidaya tanaman salak dengan benar sehingga produksi salak di Desa Purba Bersatu belum optimal.

5.3. Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

Faktor lingkungan eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan usahatani salak Pakkat yang dilihat dari faktor peluang dan faktor ancaman, sebelum membuat matriks EFE, kita perlu mengetahui cara-cara untuk menentukan pembuatan tabel matriks EFE.

1. Menentukan faktor-faktor yang menjadi aspek peluang dan ancaman dari usahatani salak Pakkat dalam rangka mengembangkan usahatani salak Pakkat (kolom 1).
2. Beri bobot pada masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (100%) yang menunjukkan sangat setuju sampai dengan 0,0 (0%) yang menunjukkan hal yang tidak setuju. Namun dalam prakteknya nilai-nilai akan terletak diantara dua nilai ekstrim teoritis tersebut. Hal ini dikarenakan dalam melakukan analisis faktor-faktor internal dan analisis faktor-faktor eksternal

perencana strategi akan memperhitungkan banyak faktor, sehingga masing-masing faktor diberi bobot yang besarnya diantara kutub 0 dan 1, dimana hal tersebut menunjukkan tingkat kepentingan masing-masing faktor.

3. Berikan rating pada kolom 3 untuk masing-masing faktor dengan skala 4 (sangat tinggi) sampai dengan 1 (sangat rendah) berdasarkan pada pengaruh faktor tersebut terhadap strategi pengembangan usahatani salak Pakkat. Pemberian rating untuk faktor eksternal yang bersifat positif, dalam hal ini faktor peluang, jika faktor peluang besar maka di beri rating 4 dan jika faktor peluang kecil maka diberi rating 1. Faktor eksternal yang bersifat negatif, dalam hal ini faktor ancaman dari usahatani salak Pakkat, diberi rating kebalikan dari faktor peluang, jika faktor ancaman besar maka diberi rating 1, dan jika faktor ancaman kecil diberi rating 4.
4. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3 untuk memperoleh faktor pembobotan pada kolom 4. Maka akan dihasilkan pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi.
5. Jumlahkan skor pembobotan pada kolom 4 untuk menghasilkan total skor pembobotan. Hal tersebut dapat dilihat pada Tabel 10 matriks EFE.

Tabel 10. Identifikasi Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

No	Peluang	Rating	Bobot	Skor
1	Permintaan salak Pakkat yang semakin meningkat	3,25	0,110	0,36
2	Mulai tumbuhnya organisasi petani salak Pakkat	3,27	0,107	0,35
3	Pekembangan teknologi informasi dan komunikasi	3,47	0,100	0,35
4	Usaha menghasilkan keuntungan yang potensial	3,67	0,134	0,49
5	Kerja sama petani lokal salak Pakkat semakin besar	2,97	0,114	0,34
Total				1,88
Ancaman				
1	Cuaca ekstrim yang sulit ditebak	1,67	0,067	0,11
2	Persaingan produksi dari salak sejenis dari wilayah lain	1,65	0,070	0,12
3	Dinas pertanian tidak aktif dalam memberikan penyuluhan	1,92	0,080	0,15
4	Saluran pemasaran belum efektif	1,72	0,070	0,12
5	Perubahan harga salak yang tidak stabil	1,72	0,074	0,13
6	Susahnya proses peminjaman uang untuk penambahan modal usaha	1,85	0,074	0,14
Total				0,77
Total Faktor Peluang dan Ancaman				2,65

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2021

Setelah dilakukan identifikasi evaluasi faktor eksternal (EFE), maka dapat dilihat faktor mana yang memiliki nilai rating dan nilai bobot paling tinggi maupun paling rendah pada faktor peluang dan ancaman. Berdasarkan hasil wawancara kepada petani salak Pakkat beberapa faktor eksternal yang menjadi bagian dari faktor peluang adalah sebagai berikut.

1. Salak merupakan salah satu komoditi buah-buahan dengan kandungan manfaat yang tinggi. Hal ini lah yang menyebabkan permintaan akan tanaman salak pakkat cukup tinggi. Dengan tingkat konsumsi yang cukup tinggi tersebut tentunya membuka peluang yang cukup besar bagi para petani salak pakkat dalam memasarkan produknya.
2. Organisasi petani yang mulai terbentuk dalam lingkungan petani dapat menjadi wadah bertukar informasi dalam hal budidaya maupun pemasaran salak Pakkat. Dari data kantor Desa Purba Bersatu, pada tahun 2018-2020 ada 2 organisasi/kelompok tani yaitu Karya Mandiri dan Sidomakmur. Organisasi tersebut secara rutin berkumpul untuk bertukar informasi dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi petani salak secara umum mulai dari teknis budidaya hingga pemasaran produk. Anggota organisasi tersebut berasal dari petani yang ada di Desa Purba Bersatu
3. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang mudah dimanfaatkan dapat memperluas pasar salak Pakkat secara online. Saat ini salak Pakkat sudah tersedia di pasar online *Tokopedia* (Lampiran 6).
4. Usahatani salak Pakkat memiliki keuntungan yang dapat dijadikan sebagai sumber penghasilan tambahan petani salak.

5. Petani salak di Desa Purba Bersatu memiliki kerja sama yang baik dalam mengembangkan usahatani salak Pakkat.

Adapun faktor eksternal yang menjadi bagian dari faktor ancaman adalah sebagai berikut :

1. Perubahan iklim memicu perubahan lingkungan yang menyebabkan berubahnya kondisi tanaman salak. Kualitas hasil panen suatu tanaman dipengaruhi oleh banyak faktor, salah satunya yaitu faktor lingkungan selama musim tanam dan faktor budidaya pada saat *on farm*.
2. Persaingan produksi dari salak sejenis dari wilayah lain, Ancaman persaingan sesama petani salak dari desa lain tidak terlalu mempengaruhi permintaan salak di Desa Purba Bersatu, walaupun kehadiran produk dari luar ini bisa saja dapat merebut konsumen.
3. Dinas pertanian tidak aktif dalam memberikan penyuluhan mengatasi serangan hama dan penyakit tanaman salak. Salah satu penyebab penurunan produksi tanaman salak Pakkat adanya serangan hama dan penyakit yang mengakibatkan gangguan pada pertumbuhan dan perkembangannya. Pada tingkat serangan yang tinggi hama tanaman salak dapat mengakibatkan kematian yang mempengaruhi gagalnya panen. Minimnya pengetahuan petani salak Pakkat di Desa Purba Bersatu mengakibatkan tingkat serangan hama dan penyakit tanaman salak cukup tinggi sehingga produksi kurang optimal.
4. Saat ini petani salak Pakkat di Desa Purba Bersatu menjual hasil panen ke pedagang pengumpul desa kemudian pedagang agen pasar dan pengecer yang akhirnya ke konsumen.

5. Perubahan harga salak yang tidak stabil ini dipengaruhi ketersediaan salak dipasar. Jumlah panen salak Pakkat yang melimpah yang juga bersamaan dengan panen buah-buahan yang lainnya secara bersama sama akan berpengaruh pada turunya harga salak Pakkat. Karena di satu pihak ada pilihan buah lainnya yang harganya relatif tidak mahal, disamping itu juga jumlah panen salak Pakkat melimpah berarti *supply* di pasar bertambah sehingga harga salak menurun.
6. Susahnya proses peminjaman uang untuk penambahan modal usaha, keterbatasan modal petani salak di desa Purba Bersatu menjadikan sulitnya berkembang usahatani salak Pakkat.

Faktor peluang yang memiliki nilai skor paling tinggi adalah nomor 4 yaitu : usaha menghasilkan keuntungan yang potensial, dengan nilai rating 3,67, nilai bobot 0,134, dan skor 0,049. Sedangkan nilai skor paling rendah pada faktor peluang adalah nomor 5 yaitu : kerja sama petani local salak Pakkat semakin besar dengan rating 2,97, nilai bobot 0,114, dan skor sebesar 0,34. Dari hasil yang didapat bahwa usahatani salak yang menguntungkan petani di Desa Purba Besatu. Usahatani salak di Desa Purba Bersatu telah lama dijalani oleh petani dan produksinya telah dikenal baik oleh pasar.

Faktor ancaman ada 6 poin yang diidentifikasi yaitu : poin yang pertama (cuaca ekstrim yang sulit ditebak) dengan jumlah rating sebesar 1,67, nilai bobot sebesar 0,067, dan skor sebesar 0,11. Poin yang kedua (persaingan produksi dari salak sejenis dari wilayah lain) dengan jumlah rating sebesar 1,65, nilai bobot sebesar 0,070, dan skor sebesar 0,12. Poin yang ketiga (dinas pertanian tidak aktif memberikan penyuluhan mengendalikan hama dan penyakit tanaman sakal Pakkat),

dengan jumlah rating 1,92, nilai bobot sebesar 0,080, dan skor sebesar 0,15. Poin yang keempat (persaingan produksi dari salak tidak sejenis dari wilayah lain), dengan nilai rating sebesar 1,72, nilai bobot sebesar 0,070, dan skor sebesar 0,12. Poin yang kelima (perubahan harga salak yang tidak stabil) dengan nilai rating sebesar 1,72, nilai bobot sebesar 0,074, dan skor sebesar 0,13. Poin keenam (susahnya proses peminjaman uang untuk penambahan modal usaha) dengan nilai rating sebesar 1,85, nilai bobot sebesar 0,074 dan skor sebesar 0,14. Berdasarkan hasil evaluasi faktor-faktor eksternal dengan menggunakan matriks EFE (*eksternal factor evaluation*), diperoleh jumlah skor pada faktor peluang sebesar 1,88 dan jumlah skor pada faktor ancaman sebesar 0,77. Maka didapat hasil untuk total skor bobot adalah sebesar 2,65.

5.4 Matriks IE

Matriks Internal-Eksternal (IE Matrix) adalah alat perumusan strategi pada tahap yang berfokus pada pembuatan strategi logistik alternatif dengan menggabungkan hasil pembobotan dari Matriks IFE dan Matriks EFE. Sumbu X Matriks IE adalah skor bobot total matriks IFE dan sumbu Y matriks IE adalah skor bobot total matriks EFE. Matriks IE memiliki sembilan sel, yang masing-masing menyiratkan strategi tertentu. Menurut Rangkuti (2001), parameter yang digunakan dalam matriks ini meliputi parameter kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan model ini adalah untuk mendapatkan strategi bisnis tingkat korporasi yang lebih rinci. Diagram matriks IE mengidentifikasi 9 sel strategi suatu perusahaan, namun pada prinsipnya kesembilan sel tersebut dapat menjadi 3 strategi utama, yaitu: ketentuan divisi yang masuk ke dalam sel I, II, atau IV dapat digambarkan sebagai dan

membangun (*grow and build*). Strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau integrasi (integrasi ke belakang, integrasi ke depan, dan integrasi horizontal) bisa menjadi yang paling tepat untuk divisi ini. Kedua, divisi yang masuk ke dalam sel III, V, atau VII dapat ditangani dengan baik melalui strategi hold and maintain; penetrasi pasar dan pengembangan produk adalah dua strategi yang paling banyak digunakan dalam jenis divisi ini. Ketiga, ketentuan umum pembagian yang masuk ke dalam sel VI, VIII, atau IX adalah harvest atau divest. Penjelasan di atas dapat dilihat pada Gambar 3 tentang matriks IE.

2,65 Total skor faktor strategi eksternal	3,14 Total skor faktor internal			
		4.0 Tinggi	3.0 Rata-rata	2.0 Lemah 1.0
	4.0 Tinggi	1. Growth Konsentrasi melalui integrasi vertical	2. Growth Konsentrasi melalui integrasi vertical	3. Retrenchment Turn around
	3.0 Sedang	4. Stability Hati-hati	5. Growth Konsentrasi melalui integrasi horizontal	6. Retrenchment Captive company atau diverment
	2.0 Rendah 1.0	7. Growth Diversifikasi kosentrik	8. Growth Deversifikasi konglomerat	9. Retrenchment Bangkrut atau likuiditas

Gambar 3. Matriks IE

Berdasarkan hasil analisis matriks IFE dan matriks EFE, maka dapat diketahui bahwa pada gambar matriks IE diatas posisi dari usahatani salak Pakkat berada di kuadran ke-1 (satu). Kuadran ke-1 (satu) yang merupakan strategi agresif yaitu usahatani salak Pakkat memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang intensif (dengan mengoptimalkan lahan yang tersedia, pengembangan pasar dengan menggunakan teknologi informasi dan komunikasi, dan pengembangan produk) bisa menjadi strategi yang paling tepat bagi usahatani salak Pakkat ini. Oleh karena itu strategi pengembangan yang perlu dilakukan oleh para pelaku usahatani salak Pakkat

adalah mengembangkan usaha salak Pakkat yang pertama dengan mengoptimalkan kekuatan dan peluang melakukan penetrasi pasar yaitu dengan menguasai pasar yang ada di wilayah Kabupaten Humbang Hasundutan baik pasar modern maupun pasar tradisional agar orang lebih tahu. apa saja produk unggulan daerah dan lebih apresiatif terhadap produk buah lokal, kedua dengan mengembangkan pasar yaitu adanya pedagang pengumpul di kawasan Purba Bersatu dapat mempermudah petani salak untuk mengembangkan pasar ke daerah di luar Kabupaten Humbang Hasundutan, seperti yang dijelaskan di atas. Saat ini produk salak telah diekspor ke berbagai kota besar di pulau sumatera, antara lain: Aceh, Padang, Pekanbaru, Dumai, Perawang, dan ketiga dengan mengembangkan produk olahan dari salak itu sendiri menjadi produk hilir yang lebih bernilai, sehingga petani salak tidak hanya menjual dalam bentuk buah tetapi mampu membuat produk olahan dari salak sendiri, seperti yang dilakukan beberapa petani yaitu membuat es salak, namun diharapkan lebih banyak lagi produk hilir dari salak yang dapat dinikmati oleh konsumen sehingga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Purba Bersatu yang mayoritas berprofesi sebagai petani salak.

5.5. Matriks SWOT

Menurut rangkuti matriks swot adalah matriks yang dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan.

Berikut dapat dilihat tabel dari matriks SWOT usahatani salak Pakkat.

Internal	Kekuatan (Strengths)	Kelemahan (Weaknesses)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Terdapat luas lahan dan iklim yang memadai 2. Sudah memiliki brand/terkenal 3. Berpotensi sebagai produk unggulan daerah 4. Daya tahan buah cukup lama. 5. Tempat yang strategis dekat pasar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sebagian petani masih menggunakan teknologi sederhana 2. Petani kurang modal 3. Sumber daya manusia petani salak rendah 4. Sarana prasarana Infrastruktur jalan yang kurang baik. 5. Proses pemasaran lebih dikuasai tengkulak 6. Kurangnya pengetahuan penanaman dan pengolahan salak Pakkat
Eksternal	Peluang (Opportunities)	SO Strategi
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan salak Pakkat yang semakin meningkat 2. Mulai tumbuhnya organisasi petani salak Pakkat 3. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi 4. Usaha menghasilkan keuntungan yang potensial 5. Kerja sama petani lokal salak Pakkat semakin besar 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dengan menambah luas lahan budidaya salak Pakkat akan meningkatkan keuntungan petani salak Pakkat (S1O4). 2. Memasarkan produk salak Pakkat ke luar daerah dengan menggunakan teknologi informasi dan komunikasi memberikan peningkatan penjualan (S5O3) 3. Produk salak Pakkat yang dapat bertahan lama dapat dimanfaatkan menjual salak Pakkat ke luar daerah maupun luar negeri dengan cara membangun bekerja sama yang baik sesama petani salak Pakkat (S4O5) 4. Salak Pakkat yang sudah dikenal oleh konsumen meningkatkan permintaan pasar (S2O1).
	WO Strategi	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dengan adanya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi dapat meningkatkan pengetahuan petani dalam penanaman dan pengolahan sala Pakkat (W6O3) 2. Kerja sama petani lokal salak Pakkat akan dapat memberantas tengkulak (W5O5) 3. Munculnya organisasi petani salak Pakkat akan dapat memberikan informasi kepada petani yang kurang memiliki pengetahuan dikarenakan sumber daya petani tersebut rendah (W3O2) 4. Usahatani salak Pakkat yang memberikan keuntungan akan dapat meningkatkan modal petani (W2O4). 	
Ancaman (Treats)	ST Strategi	WT Strategi
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuaca ekstrim yang sulit ditebak 2. Persaingan produksi dari salak sejenis dari wilayah lain 3. Dinas pertanian tidak aktif dalam memberikan penyuluhan mengatasi serangan hama dan penyakit tanaman salak 4. Saluran pemasaran belum efektif 5. Perubahan harga salak yang tidak stabil 6. Susahnya proses peminjaman uang untuk penambahan modal usaha 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produk salak Pakkat yang sudah dikenal pasar perlu dilakukan strategi efisiensi pemasaran salak Pakkat dengan mengurangi rantai pasar (S2T4) 2. Lahan yang luas dan iklim yang sesuai untuk budidaya tanaman salak tidak terlalu berdampak terhadap cuaca ekstrim yang sulit ditebak (S1T1) 3. Dengan meningkatkan kualitas dan kuatintan produk salah sebagai produk unggulan daerah tidak berdampak terhadap persaingan salak sejenis dari luar daerah (S3T2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meminta bantuan informasi untuk kepada dinas pertanian untuk budidaya salak dalam memberikan informasi prediksi cuaca ekstrim yang sulit ditebak (W6T1) 2. Dalam mengurangi tengkulak dapat meminta dinas pertanian turut membantu pemasaran salak Pakkat (W5T3)

Sumber : Data Yang Diolah, 2021

Dari hasil matriks SWOT diatas maka dapat disimpulkan yang termasuk menjadi strategi SO, WO, ST, dan WT adalah sebagai berikut :

1. Strategi SO

Strategi SO merupakan strategi yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk merebut peluang. Berikut strategi SO dari usahatani salak Pakkat berdasarkan matriks SWOT.

- a) Dengan menambah luas lahan budidaya salak Pakkat akan meningkatkan keuntungan petani salak Pakkat. Masih banyak petani desa Purba Bersatu yang memiliki luas lahan < 1 Ha, sehingga keuntungan dari budidaya salak ini masih belum tinggi. (S1O4).
- b) Memasarkan produk salak Pakkat ke luar daerah dengan menggunakan teknologi informasi dan komunikasi memberikan peningkatan penjualan (S5O3).
- c) Produk salak Pakkat yang dapat bertahan lama dapat dimanfaatkan menjual salak Pakkat ke luar daerah maupun luar negeri dengan cara membangun bekerja sama yang baik sesama petani salak Pakkat (S4O5).
- d) Salak Pakkat yang sudah dikenal oleh konsumen meningkatkan permintaan pasar. Produk olahan salak berupa keripik dan dodol meningkatkan pilihan selera konsumen yang berkolerasi positif terhadap minat konsumen untuk membeli salak pakkat. (S2O1).

2. Strategi WO

Strategi WO merupakan strategi yang disusun dengan meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Berikut strategi WO dari usahatani salak Pakkat berdasarkan matriks SWOT.

- a) Dengan adanya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi dapat meningkatkan pengetahuan petani dalam penanaman dan pengolahan sala Pakkat (W6O3)
- b) Kerja sama petani lokal salak Pakkat akan dapat memberantas tenggulak. Membentuk kelompok tani salak diharapkan mampu memperpendek rantai pasar salak sehingga harga jual salak yang diterima oleh petani lebih tinggi (W5O5)
- c) Munculnya organisasi petani salak Pakkat akan dapat memberikan informasi kepada petani yang kurang memiliki pengetahuan dikarenakan sumber daya petani tersebut rendah. Organisasi petani salak yang aktif dan inovatif akan dapat meningkatkan sumber daya petani yang minim informasi dan pengetahuan karena pendidikan yang rendah (W3O2)
- d) Usahatani salak Pakkat yang memberikan keuntungan akan dapat meningkatkan modal petani. Keuntungan yang didapatkan oleh petani dapat digunakan sebagai modal tambahan untuk memperbesar usahatani salak sehingga keuntungan kedepannya akan lebih tinggi (W2O4).

3. Strategi ST

Strategi ST merupakan strategi yang disusun dengan cara menggunakan semua kekuatan untuk mengatasi ancaman. Berikut strategi ST dari usahatani salak Pakkat berdasarkan matriks SWOT.

- a) Produk salak Pakkat yang sudah dikenal pasar perlu dilakukan strategi efisiensi pemasaran salak Pakkat dengan mengurangi rantai pasar. Petani salak Pakkat dapat memasarkan secara langsung pada *platform online* seperti tokopedia yang sudah ada menjual produk salak Pakkat (Lampiran

- 6). Dengan menjual langsung secara online, para petani memiliki pasar yang luas dan langsung ke konsumen yang dapat menjual dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dijual ke pengepul/agen (S2T4).
- b) Lahan yang luas dan iklim yang sesuai untuk budidaya tanaman salak tidak terlalu berdampak terhadap cuaca ekstrim yang sulit ditebak. Salak yang merupakan tanaman tahunan lebih resisten terhadap perubahan iklim meskipun ada penurunan produksi namun tanaman salak masih dapat bertahan. Petani salak dapat mengatasinya dengan lebih intensif dalam perawatan tanaman salak untuk menjaga potensi produksi tanaman salak (S1T1)
- c) Dengan meningkatkan kualitas dan kuantitas produk salak sebagai produk unggulan daerah tidak berdampak terhadap persaingan salak sejenis dari luar daerah (S3T2)

4. Strategi WT

Strategi WT merupakan strategi yang disusun dengan cara meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman. Berikut strategi WT dari usahatani salak Pakkat berdasarkan matriks SWOT.

- a) Meminta bantuan informasi untuk kepada dinas pertanian untuk budidaya salak dalam mengatasi permasalahan ketidakpastian iklim. Penyuluhan dari dinas pertanian dengan memberikan cara teknik budidaya yang tepat, akan dapat menjaga tanaman salak tetap berproduksi dengan optimal meskipun dalam kondisi cuaca ekstrim yang sulit ditebak (W6T1).
- b) Dalam mengurangi tengkulak dapat meminta dinas pertanian turut membantu pemasaran salak Pakkat. Pemasaran salak sangat berpengaruh

terhadap pendapatan petani salak, sehingga hal ini perlu menjadi perhatian dinas pertanian setempat dalam membantu pemasaran salak (W5T3).

5.6. Pendekatan Kuantitatif Analisis SWOT

Data SWOT kualitatif di atas dapat dikembangkan secara kuantitatif melalui perhitungan Analisis SWOT yang dikembangkan oleh Pearce dan Robinson (1998) agar diketahui secara pasti posisi organisasi yang sesungguhnya. Perhitungan yang dilakukan melalui tiga tahap, yaitu:

1. Menghitung skor (a) dan bobot (b) poin faktor dan jumlah total skor perkalian dan bobot ($c = a \times b$) pada setiap faktor S-W-O-T; Penghitungan skor (a) setiap faktor poin dilakukan secara independen (penilaian faktor poin tidak boleh mempengaruhi atau dipengaruhi penilaian faktor lain. Pilihan rentang besaran skor menentukan penilaian tetapi yang umum digunakan adalah dari 1 sampai 10, dengan asumsi nilai terendah 1 dan 10 berarti skor tinggi. Perhitungan bobot (b) masing-masing faktor diterapkan secara interdependen, yaitu penilaian satu faktor dengan membandingkan kepentingannya dengan faktor lainnya. nilai yang telah diperoleh (nilai range sama dengan jumlah poin) dibagi dengan jumlah faktor poin).
2. Mengurangkan jumlah faktor S dengan W (d) dan faktor O dengan T (e); Perolehan suatu bilangan ($d = x$) kemudian menjadi suatu nilai atau titik pada sumbu X, sedangkan perolehan suatu bilangan ($e = y$) kemudian menjadi suatu nilai atau titik pada sumbu Y.
3. Mencari posisi organisasi yang ditunjukkan oleh titik (x,y) pada kuadran SWOT.

Tabel 11. Identifikasi Evaluasi Faktor Internal (IFE)

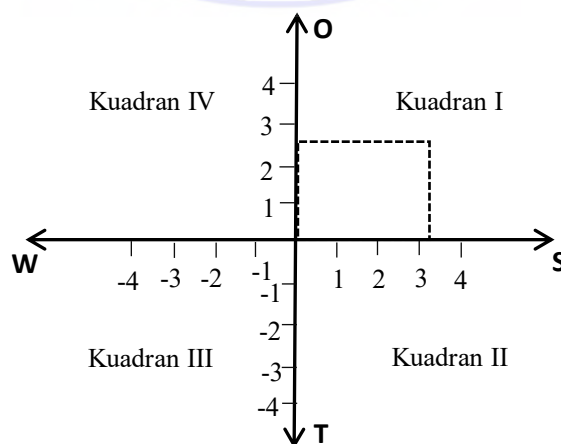
No	Kekuatan	Rating	Bobot	Skor
1	Terdapat luas lahan dan iklim yang memadai	3,68	0,132	0,49
2	Sudah memiliki brand/terkenal	3,23	0,115	0,37
3	Berpotensi sebagai produk unggulan daerah	3,58	0,109	0,39
4	Daya tahan buah cukup lama	3,48	0,112	0,39
5	Tempat yang strategis dekat pasar	3,55	0,109	0,39
Total				2,02
Kelemahan				
1	Sebagian petani masih menggunakan teknologi sederhana	2,55	0,066	0,17
2	Petani kurang modal	2,82	0,072	0,20
3	Sumber daya manusia petani salak rendah	2,60	0,076	0,20
4	Sarana prasarana infrastruktur jalan yang kurang baik	2,67	0,069	0,18
5	Proses pemasaran lebih dikuasai tengkulak	2,55	0,069	0,18
6	Kurangnya pengetahuan penanaman dan pengolahan salak Pakkat	2,62	0,072	0,19
Total				1,12
Total Faktor Kekuatan dan Kelemahan				3,14

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2021.

Tabel 12. Identifikasi Evaluasi Faktor Eksternal (EFE)

No	Peluang	Rating	Bobot	Skor
1	Permintaan salak Pakkat yang semakin meningkat	3,25	0,110	0,36
2	Mulai tumbuhnya organisasi petani salak Pakkat	3,27	0,107	0,35
3	Pekembangan teknologi informasi dan komunikasi	3,47	0,100	0,35
4	Usaha menghasilkan keuntungan yang potensial	3,67	0,134	0,49
5	Kerja sama petani lokal salak Pakkat semakin besar	2,97	0,114	0,34
Total				1,88
Ancaman				
1	Cuaca ekstrim yang sulit ditebak	1,67	0,067	0,11
2	Persaingan produksi dari salak sejenis dari wilayah lain	1,65	0,070	0,12
3	Dinas pertanian tidak aktif dalam memberikan penyuluhan	1,92	0,080	0,15
4	Saluran pemasaran belum efektif	1,72	0,070	0,12
5	Perubahan harga salak yang tidak stabil	1,72	0,074	0,13
6	Susahnya proses peminjaman uang untuk penambahan modal usaha	1,85	0,074	0,14
Total				0,77
Total Faktor Peluang dan Ancaman				2,65

Sumber : Data Primer Yang Diolah, 2021



Gambar 4. Diagram Analisis SWOT

Keterangan :

Kuadran 1 :

Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan petani salak Pakkat memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat meningkatkan usahatani salak. Kekuatan petani salak Pakkat ini yang terpenting adalah iklim yang sesuai dan lahan yang memadai untuk budidaya tanaman salak. Pada kuadran ini kekuatan dan peluang usahatani salak memiliki nilai yang sama kuat sehingga kondisi seperti ini dapat dikembangkan dan memiliki potensi yang baik.

Kuadran 2 :

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, petani salak masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar). Pada kondisi kuadran ini harus dapat memaksimalkan peran kekuatan serta memperbaiki ataupun mengantisipasi ancaman yang ada untuk tidak menurunkan usaha tani salak.

Kuadran 3 :

Petani menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, akan menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi usahatani pada kuadran 3 ini mirip dengan *Question Mark* pada BCG Matrix. Fokus strategi ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal usahatani sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 :

Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, petani tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal (Rangkuti, 2004).

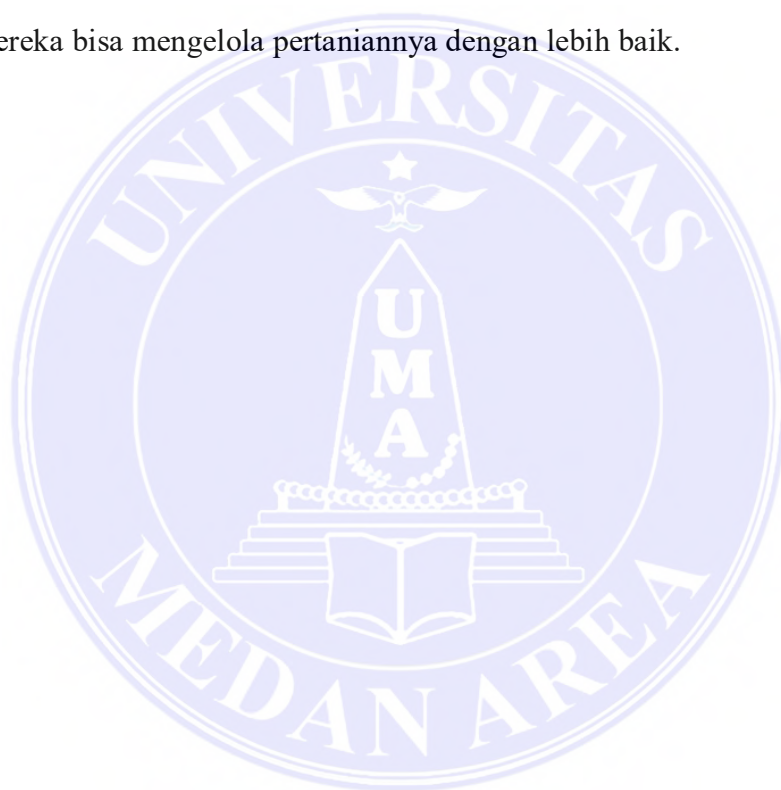
Maka dari hasil analisis SWOT diatas, strategi yang akan di ambil dalam pengembangan usahatani salak Pakkat ini adalah strategi progresif yang berada pada kuadran I dimana posisi ini menandakan sebuah usaha yang kuat dan berpeluang untuk dikembangkan, artinya usaha dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. Usahatani salak di Kecamatan Pakkat dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang yang dimiliki dengan menggunakan strategi progresif (*Strength-Opportunity*), yaitu strategi-strategi yang memungkinkan perusahaan melakukan ekspansi pasar, serta memperbesar pertumbuhan dan produksinya, dengan cara memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang eksternal yang masih luas, strategi progresif usahatani salak Pakkat dapat dilihat sebagai berikut :

1. Dengan mengoptimalkan penggunaan lahan yang ada serta potensinya sebagai produk unggulan daerah yang didukung dengan akses pasar yang dekat sehingga memudahkan produk menjangkau pasar daerah tanpa membutuhkan waktu yang lama, berdasarkan informasi yang diperoleh dari petani salak di Desa Purba Bersatu, salak yang dihasilkan dapat bertahan lama. hingga satu minggu, ini akan mendukung pemasaran yang mudah dan penetrasi pasar ke pasar regional dan luar negeri, Humbang Hasundutan dan didukung sebagai produk unggulan daerah yang menjadi ciri khas Kecamatan Pakkat. Produksi salak pada tahun 2020 menurut data dari Desa Purba Bersatu yang mencapai 200 ton, merupakan produksi tertinggi pada komoditi buah-buahan.

2. Dengan menjaga dan mempertahankan kualitas produk yang baik untuk meningkatkan permintaan salak. Dalam hal ini petani salak Pakkat harus melakukan beberapa langkah, yaitu: pertama, menjaga kualitas produknya dengan memberikan perawatan yang baik terhadap tanaman salak. Kondisi wilayah yang merupakan dataran tinggi dan memiliki kelembaban tanah yang cukup untuk memenuhi kebutuhan air tanaman salak, mampu menekan pengeluaran petani itu sendiri. Kedua, untuk proses panen, petani salak menggunakan dua sistem, yaitu panen 1 kali dalam 1 minggu (untuk menghasilkan salak biasa), panen 1 kali dalam 2 minggu (untuk menghasilkan salak super dan manis).
3. Produk dapat diserap pasar Kecamatan Pakkat maupun diluar kecamatan dengan adanya pedagang pengumpul yang memasarkan produk ke luar daerah. Maka perlu peran pemerintah untuk lebih memperhatikan dan mendukung pengembangan produk salak Pakkat yang menjadi ciri khas dan dapat diterima pasar daerah maupun luar daerah ke produk hilir yang lebih bernilai jual tinggi, sehingga para petani merasakan keuntungan yang lebih besar lagi. Saat ini salak Pakkat sudah memiliki produk olahan dengan brand Keripik Salak Pakkat dan Dodol Salak Pakkat yang diproduksi oleh kelompok tani. Produk olahan tersebut memberikan pengaruh yang positif terhadap penjualan salak pakkat.

Produksi salak yang banyak dan pasar yang dekat dengan permintaan salak yang tinggi akan menghasilkan potensi keuntungan usaha, perlu dilakukan pengelolaan usaha yang lebih baik agar pertumbuhan usahatani salak Pakkat lebih maju dan lebih kreatif dalam mengembangkan produk olahan dari salak Pakkat ini

sehingga dengan sumber daya yang terbatas, modal dapat meraup keuntungan yang besar bagi petani salak itu sendiri. Berdasarkan uraian di atas, usahatani salak Pakkat berpotensi untuk dikembangkan sebagai produk unggulan di Kabupaten Humbang Hasundutan dan merupakan ciri khas daerah, mulai dari produksi yang tinggi, permintaan yang tinggi, akses pasar yang mudah, dan dapat diterima oleh pasar luar negeri. Di Kabupaten Humbang Hasundutan, peran pemerintah sangat penting untuk lebih memperhatikan para petani salak Pakkat ini agar mereka bisa mengelola pertaniannya dengan lebih baik.



VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

1. Faktor internal pengembangan usahatani salak Pakkat memiliki kekuatan antara lain : terdapat luas lahan yang tersedia dan iklim yang sesuai, sudah memiliki brand terkenal, berpotensi sebagai produk unggulan daerah, daya tahan buah cukup lama, tempat yang strategis dekat pasar. Sedangkan kelemahan usahatani salak Pakkat ini antara lain : sebagian petani masih menggunakan teknologi sederhana, petani kurang modal, Sumber daya manusia petani salak rendah, infrastruktur jalan yang kurang baik, proses pemasaran lebih dikuasai tengkulak, kurangnya pengetahuan penanaman dan pengolahan salak Pakkat.
2. Faktor eksternal pengembangan usahatani salak Pakkat memiliki peluang antara lain : permintaan salak Pakkat yang semakin meningkat, mulai tumbuhnya organisasi petani salak Pakkat, perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, usaha menghasilkan keuntungan yang potensial, kerja sama petani salak Pakkat semakin besar. Sedangkan ancaman usahatani salak Pakkat ini antara lain : cuaca ekstrim yang sulit ditebak, persaingan produksi dari salak sejenis wilayah lain, dinas pertanian setempat tidak aktif dalam memberikan penyuluhan mengatasi serangan hama dan penyakit tanaman salak, saluran pemasaran belum efektif, perubahan harga salak yang tidak stabil, dan susah nya proses peminjaman uang untuk penambahan modal usaha.
3. Hasil analisis SWOT pada penelitian berada pada kuadran I yang artinya *Grand Strategy* utama adalah strategi agresi. Berdasarkan matriks internal –

eksternal berada pada kuadran 1 yang artinya strategi pengembangan salak pakkat di desa purba bersatu kecamatan pakkat kabupaten humbang hasundutan merupakan strategi pertumbuhan dimana posisi ini menandakan sebuah usaha yang kuat dan berpeluang untuk dikembangkan. Strategi pengembangan usahatani salak Pakkat dalam kondisi baik sehingga sangat memungkinkan untuk terus berkembang, memperbesar pertumbuhan dan mencapai kemajuan yang maksimal, dimana salak Pakkat dapat menjadi salah satu produk unggulan daerah dan dapat diterima oleh pasar di wilayah Kabupaten Humbang Hasundutan dan pasar di luar wilayah Kabupaten Humbang Hasundutan.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, maka saran yang perlu pada penelitian ini adalah :

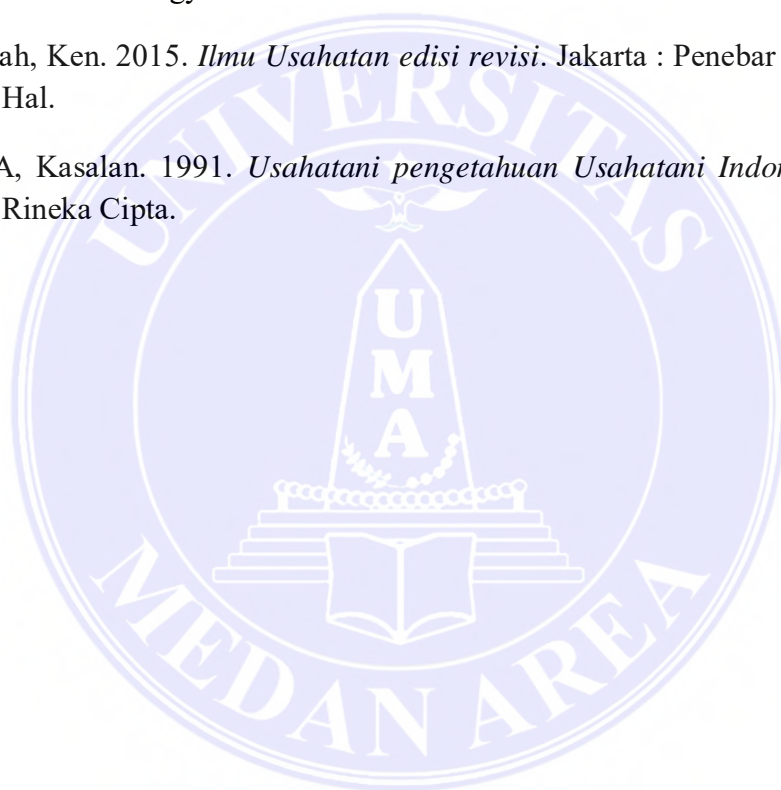
1. Petani harus tetap menjaga kualitas salak Pakkat yang selama ini sudah dikenal dan diterima pasar dalam Kabupaten Humbang Hasundutan maupun luar daerah.
2. Pemerintah daerah khususnya dinas pertanian Kabupaten Humbang Hasundutan diharapkan mendukung pengembangan Salak Pakkat dengan memberikan penyuluhan tentang cara penanaman atau merawat salak yang baik kepada petani salak yang ada di Desa Purba Bersatu Kecamatan Pakkat Kabupaten Humbang Hasundutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Shinta. 2011. *Ilmu Usaha Tani*. Malang: Universitas Brawijaya.
- Antonius Y. Luntungan. 2012. Analisis Tingkat Pendapatan Usaha Tani Tomat Apel di Kecamatan Tompaso Kabupaten Minahasa. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Daerah (PEKD)*. Vo. 7(3).
- Aralas, S., Maryati, M., dan Mohd, B.A.F. 2009. Antioxidant properties of selected salak (*Salacca zalacca*) varieties in Sabah, Malaysia. *Nutrition and Food Science Journal* Vol. 39 (3).Halaman. 243-250
- Ashari, S. 1995. Hortikultura, Aspek Budidaya. UI-Press, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Utara. 2015. *Sumatera Utara dalam Angka. Humbang Hasundutan*.Provinsi Sumatera Utara
-
- 2016. *Sumatera Utara dalam Angka. Humbang Hasundutan* .Provinsi Sumatera Utara
-
- 2017. *Sumatera Utara dalam Angka. Humbang Hasundutan*. Provinsi Sumatera Utara
-
- 2018. *Sumatera Utara dalam Angka. Humbang Hasundutan*. Provinsi Sumatera Utara
-
- 2019. *Sumatera Utara dalam Angka. Humbang Hasundutan*. Provinsi Sumatera Utara
- Cahyani, Utari Evy. 2017. Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Salak di Kabupaten Tapanuli Selatan. Institut Agama Islam Negeri Padang Sidempuan. Padang Sidempuan.
- Chang-rong G, Ai-hua W, Song-feng W. 2006. Changes of Polyphenols in Tobacco Leaves During the Flue Curing Proses and Correlation Analysis on Some Chemical Component Agricultural Sciences in China 5 (12) : 928-932.
- Darmadi, AAK., A. Hartana, J. P. Moge. 2002. *Perbungaan Salak Bali*. Hayati 9 (2)
- David, F. R., 2004, Manajemen Strategis :Konsep-Konsep, Edisi Kesembilan, PT Indeks, Jakarta.
- Departemen Pertanian. 2013. Peraturan Menteri Pertanian Tentang Sistem Pertanian Organik. Departemen Pertanian. Jakarta.

- Dinda, Wiji S. 2018. Pendapatan dan Kesejahteraan Rumah Tangga Petani Salak di Desa Wonoharjo Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus. *Skripsi*. Fakultas Pertanian. Universitas Lampung
- Dyckman, Thomas R., Roland E. Dukes, Charles J. Davis, 2002. *Akuntansi Intermediate, Edisi Kesepuluh*, Jilid I, Terjemahan Emil Salim. Jakarta: Erlangga
- Guntoro, L.R. Rahayu, Suprpto. 1998. *Salak Bali dan Pembudidayaannya*. IP2TP. Bali.
- Harsoyo, Y. 1999. Analisis Efisiensi Produksi dan Pemasaran Komoditi Salak Pondoh Di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Tesis. Bogor: Program Pasca Sarjana Institut Pertanian Bogor.
- Hastuti, Sri. 2013. Strategi Pengembangan Salak Pondoh Pronojiwo Kabupaten Lumajang. *Jurnal Ilmiah Inovasi*. Vol. 13(3):233-240
- 2014. Strategi Pengembangan Salak Pondoh Pronowijo Kabupaten Lumajang. Kabupaten Lumajang. *Jurnal Ilmiah Inovasi*. Vol.13 No 3.
- Heene, Aime dan Desmidt Sebastian. 2010. Manajemen Strategik Keorganisasian Publik, dialih bahasakan oleh Faisal Afiff. Bandung: PT Refika Aditama.
- Humaizar, 2010. *Manajemen Peluang Usaha*. Bekasi: CV. Dian Anugerah Perkasa Bekasi
- Lubis, Zulkarnain. 2009. *Statistika Terapan Untuk Ilmu-Ilmu Sosial dan Ekonomi*. Citapustaka Media Peritis. Bandung.
- 2010. *Penggunaan Statistik Dalam Penelitian Sosial*. Perdana Publishing. Medan
- Moehar. 2001. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara :Jakarta
- Narulita, S., Winandi, R., dan Jahroh, S. 2014. Analisis Daya saing Dan Strategi Pengembangan Agribisnis Kopi Indonesia. *Jurnal Agribisnis Indonesia (Journal Of Indonesian Agribusiness)*. Vol. 2(1). 63-74.
- Nasution, Nazri A. Surya. 2019. Strategi Pengembangan Usaha Tani Tanaman Salak Sidempuan Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat (Studi Kasus : Desa Persalakan, Kecamatan Angkola Barat, Kabupaten Tapanuli Selatan. *Skripsi*. Fakultas Pertanian. Universitas Medan Area.
- Purnomo, H. 2010. *Budidaya Salak Pondoh*. Semarang: Penerbit Aneka Ilmu.

- Rangkuti, Freddy. 1997. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Schuiling, D. I., and J. P. Moge. 1992. *Salacca zalacca* (Gaertner) Voss. In Plant resources South-East Asia No. 2 edible fruits and nuts, ed. E. W. M. Verheji and R. E. Coronel, 181–248. Bogor, Indonesia. Prosea Foundation.
- Sinyo, Delawaty. 2013. Analisis Pendapatan Pada Usaha Kopi Arabica: Studi Pada Petani Arabika Di Perkebunan Rakyat Kecamatan Ciwidey. Universitas pendidikan Indonesia
- Sudaryanto, B. 2006. Budidaya Tanaman Krisan. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Yogyakarta.
- Suratiyah, Ken. 2015. *Ilmu Usahatan edisi revisi*. Jakarta : Penebar Swadaya. 156 Hal.
- Tohir A, Kasalan. 1991. *Usahatani pengetahuan Usahatani Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta.



LAMPIRAN

Tanggal Wawancara :

No Kuisisioner :

Kuisisioner ini merupakan bahan yang digunakan untuk penelitian mengenai

**“Strategi Pengembangan Usaha Tani Salak Pakkat di Desa Purba Bersatu
Kecamatan Pakkat kabupaten Humbang Hasundutan” guna menyelesaikan tugas
akhir yang dilakukan oleh :**

Seprindo Simatupang

168220085

**Program Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian
Universitas Medan Area**

Penelitian ini sangat penting bagi penyusunan skripsi peneliti, maka diharapkan kesediaan anda untuk mengisi kuisisioner ini secara lengkap dan benar. Informasi yang diterima dalam kuisisioner ini bersifat rahasia dan hanya digunakan untuk kepentingan akademik. Atas partisipasinya, diucapkan terima kasih.

.Petunjuk Pengisian

1. Lingkari pada jawaban yang bapak/ibu pilih dan dianggap benar sesuai dengan kenyataan sebenarnya.
2. Isilah titik-titik apabila jawabannya belum tercantum

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Umur : Tahun
3. Jenis Kelamin :

4. Alamat :
5. Pendidikan Terakhir :
6. Luas Lahan :
7. Jumlah Tanggungan keluarga : Orang
8. Berapa Pengeluaran Bapak/Ibu : /bulan

A. Karakteristik Petani Salak Pakkat (Salacca Zalacca)

1. Sudah berapa lama Bapak/Ibu menjalani usaha tani salak pakkat?
Jawaban:.....
2. Bagaimana status Garapan anda?
 - a. Milik sendiri
 - b. Sewa
 - c. Bagi hasil
 - d. Jawaban lain.....
3. Berapa macam jenis varieties salak pakkat yang Bapak/Ibu usahakan?
Jawaban :.....
4. Apa alasan Bapak/Ibu mengusahakan usaha tani salak pakkat?
 - a. Meningkatkan penghasilan
 - b. Banyak yang mendirikan usaha ini
 - c. Menurunkan usaha tani keluarga
 - d. Jawaban lain.....
5. Adakah masyarakat sekitar yang bekerja di usaha tani salak pakkat Bapak/Ibu?
 - a. Ada
Alasan :.....
 - b. Tidak ada
Alasan :.....

6. Apakah status rumah yang bapak / Ibu tempati?
Jawaban :
7. Berapa luas usaha tani salak pakkat Bapak/Ibu?
Jawaban :
8. Apa status kepemilikan lahan usaha tani salak pakkat yang Bapak/Ibu usahakan?
Jawaban
:
9. Apakah Bapak/Ibu pernah melakukan perluasan lahan usaha tani salak pakkat?
Jawaban
:
10. Tahun tanam berapa tanaman salak pakkat yang Bapak/Ibu usahakan?
Jawaban
:
11. Bagaimana proses dan lama waktunya panen yang Bapak/Ibu lakukan untuk satu kali periode panen?
Jawaban
:
12. Berapa produksi yang dihasilkan usaha tani salak pakkat Bapak/Ibu?
Jawaban
:
13. Apakah Bapak/Ibu mempunyai pekerjaan sampingan?
- a. Ya
Alasan
:
- b. Tidak
Alasan
:

14. Berapa harga jual hasil usaha tani salak pakkat yang Bapak/Ibu jual?
Jawaban :
15. Berapa tenaga kerja yang Bapak/Ibu miliki?
Jawaban :
16. Berapa penghasil bapak / ibu dalam masa panen?
Jawaban :
17. Berapa pengeluaran Bapak/Ibu untuk sekali panen salak?
a. Pupuk :
b. Tenaga kerja :
c. Perawatan tanaman :
d. Pestisida
:
18. Berapa lama waktu Bapak/Ibu bekerja dalam memanen salak pakkat?
Jawaban :
19. Berapa hari Bapak/Ibu bekerja efektif dalam memanen salak pakkat?
Jawaban :
20. Berapa banyak hasil salak pakkat yang Bapak/Ibu produksi per hari?
Jawaban :
21. Alat seperti apakah yang Bapak/Ibu dalam mengolah salak pakkat
Jawaban :

II. Aspek Faktor Internal Lingkungan Usaha :

1. Kekuatan (*Strength*)

1. Apakah setelah proses panen Bapak/Ibu melakukan penyortiran?
Jawaban :
2. Bagaimana proses pengelolaan setelah pasca panen salak pakkat selanjutnya?
Jawaban :

3. Kemana dipasarkan hasil produksi salak pakkat Bapak/ibu?
- Pedagang pengumpul
 - Pengecer
 - Konsumen
 - Jawaban lain
:.....

4. Bagaimana peranan bapak / ibu untuk meningkatkan mutu kualitas cita rasa dari salak pakkat ini, dan peranan teknologi seperti apa atau manajemen seperti apa, coba jelaskan?
- Jawaban
:.....

5. Sejauh ini apakah sudah ada dampak bantuan dari dinas terkait setempat yang membantu pengelolaan salak pakkat.?
- Jawaban
:.....

6. Apa harapan bapak / ibu untuk kedepan nya agara usaha tani salak pakkat ini menjadi sumber pendapatan yang mensejahterakan petani .?
- Jawaban
:.....

2. Kelemahan (*Weaknes*)

1. Apakah Bapak / Ibu pernah mengikuti pelatihan pasca panen/agorindustri , serta masalah apa yang sering bapak / ibu dari aspek pengelolaan .?
- Jawaban
:.....

2. Apakah ada masalah manajemen usaha tani salak pakkat yang Bapak/Ibu usahkan?

Jawaban

.....

3. Bagaimana kondisi penjualan salak pakkat yang Bapak/Ibu usahakan.? Serta masalah apa yang bapak /ibu hadapi dalam penjualan salak pakkat ?

Jawaban

.....

4. sejauh ini apakah bapak ibu pernah mendapatkan penyuluhan pertanian tentang budidaya salak dari dinas pertanian .?

Jawaban:.....

5. Selain persoalan budidaya, pengelolaan dan manajemen apakah infrastruktur lokasi memadai untuk membantu penjualan salak.?

Jawaban

.....

III. Aspek Faktor Eksternal Lingkungan Usaha

1. Peluang (*Opportunities*)

1. Apabila salak pakkat ini di kembangkan menjadi lebih berbasis bisnis, bisnis seperti apa yang bapa ibu ingin kan ?

Jawaban

:

.....

2. Menurut Bapak / Ibu apakah kualitas dari cita rasa usaha tani salak pakkat sudah cukup untuk bersaing di pasar , atau ada kah hal yang lebih harus di tingkatkan.?

Jawaban

.....

3. Produk salak pakkat ini sudah sampai terjual ke luar Humbang Hasundutan bahkan salak pakkat ini sudah menjadi buah tangan untuk orang-orang berkunjung ditempat ini. Bagaimana pendapat bapak / Ibu .?

Jawaban

.....

4. Apakah Bapak / Ibu mempertimbangkan keinginan konsumen memperoleh kualitas Produk usaha tani salak pakkat yang baik, agar peminat salak pakkat semakin meningkat.?

Jawaban

.....

5. Apakah Bapak /Ibu mempunyai usaha salak pakkat? Usaha yang bagaimana?

Jawaban

.....

6. Salak pakkat salah satu salak yang diminati di kalangan masyarakat secara luas, tentu ini membuat dampak positif meningkatnya permintaan di pasar, sejauh ini apakah dampak yang Bapak/Ibu rasakan terhadap pendapatan penjualan salak pakkat?.

Jawaban

.....

2. Ancaman (*Treats*)

1. Menurut Bapak/Ibu apakah harga salak pakkat sudah stabil di pasar atau malah sebaliknya?

Jawaban

.....

2. Sejauh ini bagaimana persaingan sejenis salak yang sama dari daerah lain?

Jawaban

.....

3. Apa hambatan yang Bapak/Ibu alami dari segi pemasaran pada saat proses menjual?

Jawaban

.....

4. Hal apakah yang paling berdampak yang dapat berpotensi gagal panen ataupun pada saat proses budidaya berlangsung sampai pasca panen, selain dari cuaca alam?

Jawaban

.....

5. Salak ialah produk universal sehingga peran politik pemerintah dalam membantu tataniaga hingga sampai pemasaran sangat la penting mengingat desa purba bersatu mempunyai luas lahan yang memadai dan agroklimatologi yang mendukung jika di optimalkan dari semua aspek maka pendapatan kepada masyarakat khusus petani salak pakkat akan meningkat, sejauh ini bagaimana tanggapan pemerintah mengenai hal itu serta apa harapan bapak / ibu kedepan nya .?

Jawaban

.....

IV. Aspek factor internal usaha :

Berilah tanda (✓) pada kolom jawaban, jawaban dapat lebih

dari satu, berilah penilaian sesuai pendapat Bapak /Ibu.

1 = Tidak setuju

2 = Ragu-ragu

3 = Setuju

4 = Sangat Setuju

- a. Menurut Bapak / Ibu hal –hal apa saja yang menjadi kekuatan usaha tani salak pakkat yang Bapak / Ibu usahakan.?

Terdapat Luas Lahan dan iklim Yang Memadai ?

Sudah memiliki brand/terkenal ?

Berpotensi sebagai produk unggulan daerah ?

Sarana Prasaran infrastruktur Yang baik ?

Tempat yang straegis dekat ke pasar

- b. Menurut Bapak / Ibu hal –hal apa saja yang menjadi kelemahan usaha tani salak pakkat yang Bapak / Ibu usahakan.?

Sebagian petani masih menggunakan teknologi sederhana. ?

Petani Kurang Modal

Tidak ada penyuluhan pertanian salak dari pemerintah setempat

Sarana Prasaran infrastruktur Yang baik ?

Proses Pemasaran lebih di kuasi tengkulak

Kurangnya pengetahuan penanaman dan pengolahan salak pakkat

V. Aspek factor Eksternal usaha

a. Menurut Bapak / Ibu hal –hal apa saja yang menjadi Peluang usaha tani salak pakkat yang Bapak / Ibu usahakan.?

- Permintaan salak pakkat yang semakin meningkat
- Mulai tumbuhnya organisasi petani salak pakkat
- Perkembangan Teknologi inormasi dan komunikasi
- Usaha menghasilkan keuntungan yang potensial
- Kerjasama petani lokal salak pakkat semakin besar

b. Menurut Bapak / Ibu hal –hal apa saja yang menjadi Ancaman usaha tani salak pakkat yang Bapak / Ibu usahakan.?

- Adanya Ketidak pastian iklim
- Persaingan produksi dari salak
- Sejenis dari wilayah lain
- Dinas pertanian tidak aktif
- Persaingan Produksi dari salak tidak sejenis dari wilayah lain
- Perubahan harga salak yang tidak stabil
- Susahnya proses peminjaman uang untuk penambahan modal usaha tani salak pakkat.

Lampiran 2. Karakteristik Petani Salak

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Tanggungan
1	Marta Sianturi	P	30	SMP	1,5	3
2	Saut Tulus Pasaribu	L	28	SMA	1	2
3	Dewi Simatupang	P	40	SMP	1	4
4	Riwandi Gorat	L	39	SMP	1,5	2
5	Rismawati Panggabean	P	32	SMA	1	3
6	Nurhayati Aritonang	P	39	SMP	2	5
7	Roy Silaban	L	35	SMP	1	4
8	Sahat Pandangan	L	54	SD	1,5	5
9	Tulus Lamganda Simanukkalit	L	32	SMA	1	2
10	Ronald Siburian	L	48	SD	1,5	4
11	Sinta Pasaribu	P	30	SMP	1,5	3
12	Junus Alex Siahaan	L	37	SMA	1	2
13	Doni Syahputra Nababan	L	34	SMA	1	4
14	Analisa Simbolon	P	30	SMP	1	2
15	Putri Diana Silitonga	P	28	SMA	1	3
16	Junardi Simarmata	L	31	SMA	1	3
17	Lamtama Bondat	L	51	SD	1,5	3
18	Naibur Agnes Silitonga	P	40	SMP	2	4
19	Sahria Silalahi	P	28	SMA	1	2
20	Reva Bondar	L	42	SMA	1	4
21	Rinto Jojo Simarmata	L	30	SMA	1	3
22	Johannes Rambe	L	38	SMP	1	3
23	Hartono Manalu	L	40	SMP	2	3
24	Sabar Silaban	L	32	SMA	1	2
25	Johan Purba	L	50	SMP	2	3
26	Jupiter Manalu	L	33	SMA	1	2
27	Hakimi Tarigan	L	38	SMP	1	3
28	Irvan Purba	L	29	SMA	1,5	2
29	Dahlia Manalu	P	40	SMP	1	4
30	Amril Pandapotan Tumanggor	L	52	SD	2	2
31	Desi Yanti Tambunan	P	30	SMA	1	3
32	Kiki Darmawati Pandiangan	P	40	SMA	1,5	1
33	Sahot Lumban Raja	L	33	SMP	1,5	4
34	Angel Simbolon	P	43	SMA	1	4
35	Daniel Siburian	L	27	SMA	1	3
36	Sudung Manalu	L	30	SMP	1,5	2
37	Hendra Widodo Purba	L	37	SMA	1	2
38	Erik Lamela Bondar	L	43	SMA	1	3
39	Nathan Simanjuntak	L	40	SD	1	4
40	Saut Pandapotan Manalu	L	32	SMA	1	2

Sumber : Data Primer Diolah, 2021.

Lampiran 3. Karakteristik Responden Faktor Kekutan Internal

No	Faktor Internal Usaha				
	X1	X2	X3	X4	X5
1	4	3	4	2	2
2	4	2	4	2	3
3	3	3	4	2	4
4	4	3	2	3	2
5	4	4	4	4	4
6	3	4	4	3	2
7	3	3	4	4	3
8	4	2	2	3	3
9	3	3	4	3	4
10	4	3	3	4	4
11	4	3	4	4	4
12	4	3	4	4	4
13	3	3	4	3	4
14	4	2	2	4	3
15	3	2	4	4	3
16	4	3	4	3	4
17	4	4	4	4	4
18	4	3	4	4	3
19	4	3	4	4	4
20	4	4	4	4	3
21	4	4	3	4	4
22	4	4	3	3	4
23	3	4	3	4	4
24	3	3	4	4	3
25	3	3	4	4	4
26	4	4	4	3	4
27	4	4	3	4	4
28	4	3	4	4	3
29	4	3	3	3	4
30	4	3	3	3	4
31	3	3	4	4	4
32	4	3	4	3	3
33	3	4	4	3	4
34	4	3	4	4	4
35	3	3	4	3	3
36	4	4	4	3	4
37	4	3	2	4	4
38	4	4	4	4	4
39	3	4	3	4	3
40	4	3	3	3	4
Rata-rata	3,68	3,23	3,58	3,48	3,55

Sumber : Data Primer Diolah, 2021.

Lampiran 4. Karakteristik Responden Faktor Kelemahan Internal

No	Faktor Internal Usaha					
	X1	X2	X3	X4	X5	X6
1	4	3	3	3	3	2
2	4	2	2	3	4	1
3	2	3	3	2	4	3
4	2	3	2	2	4	2
5	3	2	3	2	2	1
6	2	2	4	3	4	1
7	4	2	3	3	2	2
8	2	2	3	3	3	3
9	2	3	2	2	1	2
10	2	2	3	2	2	3
11	2	4	2	3	4	4
12	2	2	1	3	2	3
13	2	1	2	3	2	2
14	3	3	2	1	1	3
15	2	4	3	2	2	2
16	2	2	3	4	4	3
17	3	2	2	2	2	2
18	2	4	2	2	2	2
19	3	2	2	2	2	3
20	2	2	2	2	2	2
21	2	3	3	3	3	3
22	2	2	2	3	3	4
23	3	4	3	3	2	2
24	2	4	2	2	2	4
25	2	2	2	2	2	3
26	2	4	3	3	2	3
27	4	2	2	2	3	3
28	4	4	2	3	3	3
29	3	4	3	4	3	2
30	2	4	2	4	3	3
31	2	4	4	2	4	4
32	2	4	4	4	2	3
33	2	2	2	2	3	3
34	3	4	4	3	2	2
35	2	3	2	4	2	3
36	4	2	3	3	2	2
37	4	2	2	4	2	2
38	2	2	4	3	3	3
39	3	4	2	2	2	4
40	2	3	4	2	2	3
Rata-rata	2,55	2,83	2,60	2,68	2,55	2,63

Sumber : Data Primer, 2021

Lampiran 5. Karakteristik Responden Faktor Peluang Eksternal

No	Faktor Eksternal Usaha				
	X1	X2	X3	X4	X5
1	4	3	3	4	3
2	2	3	3	4	2
3	4	4	4	4	3
4	4	2	4	4	3
5	3	4	4	4	3
6	4	4	4	4	2
7	3	3	4	3	2
8	4	3	4	4	3
9	2	2	3	4	2
10	2	3	3	4	3
11	4	4	4	4	2
12	4	3	4	3	3
13	3	4	3	3	1
14	2	4	4	4	2
15	3	3	4	3	4
16	4	4	3	4	1
17	2	2	4	3	4
18	3	3	3	4	3
19	2	3	3	3	3
20	3	2	3	4	4
21	4	3	3	4	4
22	2	4	3	3	4
23	3	3	2	4	4
24	4	3	4	4	2
25	3	4	4	4	4
26	4	4	3	3	2
27	3	4	4	4	4
28	4	3	3	4	2
29	4	4	2	3	3
30	3	3	2	3	1
31	4	2	4	3	4
32	2	4	4	4	4
33	4	2	4	4	4
34	3	3	4	3	3
35	4	4	4	4	4
36	4	3	4	4	3
37	3	4	4	3	4
38	3	4	2	4	3
39	3	3	4	4	4
40	4	4	4	4	3
Rata-rata	3,25	3,28	3,48	3,68	2,98

Sumber : Data Primer Diolah, 2021.

Lampiran 6. Karakteristik Responden Faktor Ancaman Eksternal

No	Faktor Eksternal Usaha					
	X1	X2	X3	X4	X5	X6
1	1	1	2	1	2	2
2	1	3	3	1	1	1
3	2	3	3	2	2	2
4	2	2	4	3	3	2
5	1	3	2	2	2	1
6	2	3	2	3	1	1
7	2	2	2	1	3	3
8	3	1	1	2	2	3
9	2	1	2	1	3	1
10	1	2	3	1	2	3
11	2	1	2	2	2	2
12	1	1	1	2	2	1
13	1	2	2	2	1	1
14	2	2	3	1	2	3
15	1	2	1	2	3	1
16	1	3	1	2	2	1
17	2	2	1	2	1	3
18	1	1	2	2	2	2
19	2	2	1	1	2	2
20	1	2	2	2	2	2
21	2	2	2	1	1	3
22	1	2	1	2	1	2
23	2	2	1	1	2	2
24	1	1	2	2	1	2
25	2	2	2	3	1	3
26	2	2	2	1	2	3
27	2	1	3	1	2	3
28	1	2	2	2	1	2
29	1	1	1	2	2	2
30	2	1	2	2	1	1
31	2	1	3	1	2	2
32	2	1	2	1	1	2
33	1	1	1	2	2	1
34	2	1	1	2	1	2
35	3	1	2	1	2	1
36	2	1	2	2	1	1
37	1	1	1	2	1	1
38	2	1	2	1	1	1
39	3	1	2	3	2	2
40	2	2	3	2	2	1
Rata-rata	1,68	1,65	1,93	1,73	1,73	1,85

Sumber : Data Primer Diolah, 2021.

Lampiran 6. Dokumentasi



Gambar 1. Pengumpulan data di Kantor Desa Purba Bersatu



Gambar 2. Wawancara ke pegawai Kantor Desa Purba Bersatu



Gambar 3. Pengumpulan data dari responden petani salak



Gambar 4. Wawancara kepada responden petani salak



Gambar 5. Tanaman salak di Desa Purba Bersatu



Gambar 6. Buah Salak Pakkat di Desa Purba Bersatu



Gambar 7. Platform online produk salak Pakkat

