



Plagiarism Checker X Originality Report

Similarity Found: 17%

Date: Tuesday, October 09, 2018

Statistics: 1846 words Plagiarized / 10727 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

__ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI MERAH DI KECAMATAN
MENGANTI KABUPATEN GRESIK JAWA TIMUR THESIS Oleh : DODOD AMBARDO NPM :
16240007 PROGRAM STUDI MANAJEMEN AGRIBISNIS PROGRAM MAGISTER
UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA 2018

_ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI MERAH DI KECAMATAN
MENGANTI KABUPATEN GRESIK JAWA TIMUR THESIS Diajukan Untuk Memenuhi Salah
Satu Syarat Dalam Memperoleh Gelar Magister Agribisnis Program Studi Manajemen
Agribisnis Program Pascasarjana Universitas Wijaya Kusuma Surabaya Oleh : DODOD
AMBARDO NPM : 16240007 PROGRAM STUDI MANAJEMEN AGRIBISNIS PROGRAM
PASCASARJANA UNIVERSITAS WIJAYA KUSUMA SURABAYA SURABAYA 2018

__ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI MERAH DI KECAMATAN MENGANTI KABUPATEN GRESIK JAWA TIMUR THESIS Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Magister Agribisnis Pada Program Studi Magister Manajemen Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wijaya Kusuma Surabaya Diajukan Oleh : Dodod Ambardo Menyetujui, Pembimbing Utama Dr. Ir. Markus Patiung, MP
_Pembimbing Kedua Dr. Ir.

Sri Rahayu MJH, MM _ _ Mengetahui, _ _ Ketua Program Studi Magister Agribisnis Dr. Ir. Sri Rahayu MJH, MM _ Dekan Fakultas Pertanian Ir. Jajuk Herawati, M.Kes _ _ LEMBAR PENGESAHAN __ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI MERAH DI KECAMATAN MENGANTI KABUPATEN GRESIK JAWA TIMUR Disusun Oleh : Dodod Ambardo 16240007 Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Pada tanggal 22 Juli 2018 Dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima Ketua Dr. Ir. Markus Patiung, MP
_Tanda Tangan

_ _ _ _ _Anggota Dr. Ir. Sri Rahayu MJH, MS Prof.Dr. Ir. Achmadi Susilo, MS Prof. Dr. Ir. Hj. Sri Arijanti Prakoeswa, MM Mengetahui Ketua Program Studi S2 Agribisnis (Dr. Ir. Sri Rahayu MJH, MS SURAT PERNYATAAN Saya yang bertanda tangan dibawah ini: Nama : Dodod Ambardo NPM : 16240007 Alamat : No.

Telp/HP : Judul Tesis : __Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah Di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik Jawa Timur Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan Tesis ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun analisa data yang tercantum sebagai bagian dari tesis ini. Jika karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lain sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Wijaya Kusuma Surabaya. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Surabaya, 30 Juli 2018 Yang membuat pernyataan Materai 6000 Dodod Ambardo NPM : 16240007

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS CABAI MERAH DI KECAMATAN MENGANTI KABUPATEN GRESIK JAWA TIMUR Dodod Ambardo Email : ambardo@yahoo.com Mahasiswa Pascasarjana Program Studi Manajemen Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wijaya Kusuma Surabaya Abstrak Dalam pembangunan sektor pertanian sekarang adalah sangat penting, karena apabila pembangunan sektor ini di wilayah tersebut menjadi tidak berhasil dikembangkan, dapat memberi dampak-dampak negatif terhadap pembangunan nasional secara keseluruhannya, yaitu terjadinya kesenjangan mengenai tingkat pendapatan.

Agar keunggulan cabai merah dapat memberikan kontribusi yang maksimal terhadap peningkatan kesejahteraan petani maka perlu kiranya dikaji hambatan dan kelemahan didalam pengembangan cabai merah tersebut. Penelitian ini mempunyai tujuan : (1) Menganalisis faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan agribisnis cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. (2) Menentukan strategi yang paling sesuai dalam pengembangan agribisnis cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik.

Metode yang diambil dari penelitian ini adalah dengan Metode analisis SWOT dan analisis data yang digunakan dalam menjelaskan identifikasi masalah adalah dengan analisis deskriptif, yaitu dengan matriks SWOT. Adapun Hasil yang didapat dari penelitian yaitu : (1) Berdasarkan Matriks kuadran SWOT dihasilkan koordinat (0,07 ; 1,01), hal ini menandakan posisi yang kuat dan berpeluang untuk dikembangkan.

Rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif (agresif), artinya petani cabai merah mampu memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal dengan menggunakan strategi S-O. (2) Strategi pengembangan Cabe merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik adalah dengan memanfaatkan Kekuatan yang dimiliki dan Peluang yang perlu dikelola dengan baik sehingga dapat meraih kemajuan dengan baik.

Kata Kunci : Cabai Merah, Strategi Pengembangan Agribisnis, Analisis SWOT

KATA PENGANTAR Puji syukur atas kehadiran Allah yang Maha Esa dan atas berkat limpahan hidayah-Nya, sehingga dapat diselesaikannya proposal tesis yang berjudul "Analisis Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah Di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik Jawa Timur".

Proposal ini diajukan sebagai bagian dari tugas akhir dalam rangka menyelesaikan studi di Program Magister Manajemen Agribisnis di Universitas Wijaya Kusuma Surabaya. Dalam penyelesaian proposal tesis ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih setulusnya kepada: Ibu Ir. Jajuk Herawati, M.Kes Selaku Dekan Fakultas Pertanian. Ibu Dr. Ir.

Sri Rahayu MJH, MM Selaku Dosen Pembimbing II dan Ketua Progdil Manajemen Agribisnis. Bapak Dr. Ir. Markus Patiung, MP Selaku Dosen Pembimbing I. Prof.Dr.Ir. Achmadi Susilo, MS Selaku Dosen Penguji I. Prof.Dr.Ir. Sri Arijanti Prakoeswa, MM Selaku Dosen Penguji II. Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Surabaya, Mei 2018 Penulis

DAFTAR ISI Halaman HALAMAN JUDUL i LEMBAR PERSETUJUAN ii LEMBAR
PENGESAHAN iii SURAT PERNYATAAN iv ABSTRAK v KATA PENGANTAR vi DAFTAR ISI
vii BAB 1 PENDAHULUAN 1 1.1 Latar Belakang 1 1.2 Rumusan Masalah 3 1.3 Tujuan
Penelitian 3 1.4 Kegunaan Penelitian 3 BAB 2 KAJIAN PUSTAKA 5 2.1

Konsep Strategi 5 2.2 Pengembangan Agribisnis 7 2.3 Analisis SWOT 12 2.4 Penelitian
Terdahulu 15 2.5 Kerangka Pemikiran 17 BAB 3 METODE PENELITIAN 19 3.1 Metode
Pemilihan Lokasi 19 3.2 Metode Penentuan Responden 19 3.3 Metode Pengumpulan
Data 20 3.4 Metode Analisis Data 20 3.5 Definisi dan Batasan Operasional 29 BAB 4
HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN 31 4.1. Gambaran Umum 31 4.2. Pemasaran Cabai
Merah 36 4.3.

Penentuan **SWOT di Usahatani Cabai Merah** 40 4.4. Identifikasi dan Klarifikasi SWOT 41
4.5. Matriks Kuadran SWOT 46 BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN 48 5.1. Kesimpulan 48
5.2. Saran 48 DAFTAR PUSTAKA 50 LAMPIRAN 52

BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Pada pembangunan sektor pertanian sekarang adalah sangat penting, karena jika pada pembangunan sektor pertanian di wilayah tersebut menjadi tidak berhasil dikembangkan, hal ini dapat memberi dampak-dampak negatif terhadap pembangunan nasional secara keseluruhannya, yaitu terjadinya kesenjangan antar wilayah dan antar kelompok yang semakin melebar antara lain mengenai tingkat pendapatan.

Keadaan ini menciptakan ketidak stabilan yang rentan terhadap setiap guncangan yang menimbulkan gejolak ekonomi sosial. Kawasan desa merupakan suatu kawasan fungsional dengan kegiatan utama desa adalah sektor pertanian. Oleh sebab itu, strategi pembangunan harus mampu menjawab tantangan pembangunan perdesaan (Pamilih, 2008).

Indonesia memiliki potensi lahan pertanian yang dimanfaatkan untuk produksi sayuran, tetapi dari tahun ke tahun menunjukkan penurunan sedangkan tiap tahunnya permintaan kebutuhan sayuran semakin meningkat. Tahun 2011 potensi lahan pertanian yang dimanfaatkan untuk produksi sayuran semakin berkurang. Produksi komoditas sayur mayur masih minim.

Karena kebutuhan sayur dan buah-buahan masih rendah dibandingkan target nasional yang berkisar 200 gram perkapita dalam perhari. Konsumsi sayur dan buah masih rendah berkisar 926.077 ton per tahun. Jadi jika dihitung dalam setahun, kebutuhan sayur untuk per orang membutuhkan 73 kg per kapita per tahun.

Produksi sayur-mayur hanya mencapai 70 kg per kapita per tahun. Ini berarti kebutuhan sayur kekurangan 3 kg per kapita per tahun (Meuty dkk, 2013). Cabai merah adalah komoditas hortikultura yang penting, tetapi produksinya baik kuantitas maupun kualitas masih rendah. Cabai merah bagi masyarakat sudah tidak asing lagi, hampir semua orang sudah mengenal tanaman ini.

Dalam kehidupan sehari-hari cabai merah memegang peranan yang penting, terutama bagi ibu-ibu rumah tangga, peranan cabai merah juga dapat memenuhi gizi masyarakat, selain itu cabai merah jika dibudidayakan dengan tujuan untuk nilai bisnis tentunya bisa menembus pasaran dengan mudah, hal ini dikarenakan oleh semua unsur masyarakat tentunya membutuhkan tanaman ini terutama untuk bahan konsumsi rumah tangga (Andoko, 2007). Tanaman cabai merah (*Capsicum annum* L.)

adalah komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomi sangat penting di Indonesia karena kebutuhan akan cabai merah sangat tinggi. Cabai mengandung zat gizi yang sangat diperlukan untuk kesehatan manusia seperti protein, lemak, karbohidrat, kalsium,

phosfor, besi, vitamin dan senyawa alkaloid seperti capsaicin, flavenoid dan minyak esensial. Cabai bermanfaat sebagai penyedap berbagai macam masakan.

Oleh sebab itu buah cabai tergolong sayuran multiguna yang mempunyai prospek baik di dalam maupun luar negeri. Permintaan buah cabai tidak hanya dipenuhi dengan membudidayakan tanaman cabai lokal, tetapi perlu dibudidayakan cabai merah varietas hibrida yang berumur panen lebih pendek dan produksinya tinggi (Hilmayanti, 2006).

Di dalam pengembangan cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik mempunyai prospek yang baik, terutama terpenuhinya syarat tumbuh tanaman (tanah dan iklim), tersedianya lahan, sarana produksi dan tenaga kerja serta pemasaran hasil. Akan tetapi masih dijumpai berbagai kendala antara lain produksi, manajemen dan permodalan untuk petani.

Agar keunggulan cabai merah dapat memberikan kontribusi yang maksimal terhadap peningkatan kesejahteraan petani maka perlu kiranya dikaji hambatan dan kelemahan didalam pengembangan cabai merah tersebut. Penyebab rendahnya produktivitas dan kualitas cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik adalah (1) pemeliharaan belum optimal, (2) kesuburan tanah menurun, (3) kelembagaan petani lemah, (4) rantai pemasaran terlalu panjang, (5) kurangnya pemahaman petani dalam menerapkan teknologi moderen, (6) minimnya pengetahuan tetang budi daya cabai merah.

Dari segi sarana dan prasarana kendala yang dihadapi oleh pemerintah dan masyarakat adalah tidak ada balai penelitian untuk komoditi cabai merah, rendah dalam bidang pemasaran dan hasil pertanian juga menjadi kendala yang dapat menghambat perkembangan cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. Permasalahan tersebut akan menghambat pengembangan **cabai merah di Kabupaten** Gresik.

Untuk itu diperlukan strategi untuk pengembangan cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. 1.2. Rumusan Masalah Masalah yang akan dibahas **dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : 1.** Bagaimana faktor-faktor **internal (kekuatan dan kelemahan)** dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) **agribisnis cabai merah di** Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. 2. Bagaimana strategi pengembangan agrobisnis cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. 1.3.

Tujuan Penelitian Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk : 1. **Menganalisis faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan agribisnis cabai merah di** Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. 2. Menentukan strategi yang paling sesuai dalam pengembangan

agrobisnis cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. 1.4.

Kegunaan Penelitian Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan bahan pertimbangan bagi berbagai pihak yang berkepentingan, antara lain : 1. Bagi petani sebagai sumber informasi untuk pengembangan agrobisnis cabai merah. 2. Bahan pertimbangan Pemerintah Daerah Kabupaten Gresik dalam mengambil kebijakan strategis yang berkaitan dengan perencanaan pengembangan agribisnis cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. 3.

Sebagai bahan informasi dan buat rujukan untuk penelitian selanjutnya serta pihak lainnya untuk investor khususnya dibidang cabai merah.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 2.1. Konsep Strategi Konsep strategi memiliki arti dari sebuah konsep yang perlu dipahami dan diterapkan oleh setiap pengusaha dalam segala macam bidang usaha.

Seorang Pimpinan suatu organisasi yang berusaha mencari kesesuaian antara kekuatan-kekuatan internal perusahaan dan kekuatan-kekuatan eksternal (peluang dan ancaman) suatu pasar. Kegiatan dari usaha seorang pemimpin meliputi pengamatan secara hati-hati persaingan, peraturan, siklus bisnis, keinginan dan harapan konsumen serta faktor-faktor lain yang dapat mengidentifikasi peluang dan ancaman. Setiap perusahaan dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada.

Strategi adalah suatu alat untuk mencapai tujuan, dalam mengembangkannya konsep mengenai strategi terus berkembang. Konsep strategi menurut beberapa ahli adalah sebagai berikut (Rangkuti, 2014): 1. Konsep Chandler mengemukakan strategi merupakan alat untuk mencapai suatu tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. 2.

Dari konsep Learned, Christensen, Andrews, dan Guth mengemukakan strategi merupakan alat untuk menciptakan suatu keunggulan dalam bersaing. Dengan salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak ada. 3. Argyris, Mintzberg, Steiner dan Miner mengemukakan strategi merupakan suatu respon secara terus-menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi dalam perusahaan. 4.

Porter mengemukakan strategi adalah suatu alat yang sangat penting dibuat untuk mencapai keunggulan bersaing. 5. Andrews, dan Chaffe dapat mengemukakan strategi adalah kekuatan motivasi untuk stakeholders seperti stakeholders, debtholders, manajer, karyawan, konsumen, komunitas, pemerintah, dan sebagainya yang baik secara langsung maupun tidak langsung dalam menerima keuntungan atau biaya yang ditimbulkan oleh semua tindakan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. 6.

Homel dan Prahalad mengemukakan bahwa strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus-menerus yang dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Sehingga perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari "apa yang terjadi" bukan "apa yang terjadi".

Terjadinya suatu kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen

memerlukan kompetensi inti (core competencies). Suatu perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan. Menurut Jauch dan Glueck (1995), strategi adalah suatu rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang dikaitkan keunggulan strategi organisasi dengan tantangan lingkungan yang dirancang untuk memastikan tujuan utama suatu organisasi dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.

Selain itu strategi adalah memiliki suatu pedoman arah kebijakan yang disesuaikan dengan kondisi kekuatan dan kelemahan usaha, lebih realita lagi strategi usaha adalah sebuah rencana kegiatan untuk mencapai tujuan dengan memperhatikannya keterbatasan faktor-faktor produksinya, perubahan lingkungan dan persaingan. Menurut Rangkuti (2014), Strategi adalah alat untuk pola sasaran, tujuan, kebijakan, dan rencana penting untuk mencapai tujuan.

Tujuan utama konsep strategi adalah agar dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi eksternal sehingga dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternalnya. Manfaat strategi adalah dapat mengantisipasi kesempatan dan masalah-masalah dimasa datang, memberikan arahan yang jelas dalam pencapaian tujuan suatu perusahaan. Menurut David (2012) strategi merupakan cara untuk mencapai sasaran jangka panjang merumuskan perencanaan komprehensif tentang bagaimana organisasi akan mencapai misi dan tujuan.

Proses manajemen strategis berdasarkan pada keyakinan bahwa organisasi seharusnya terus menerus memonitor suatu peristiwa dan kecenderungan internal dan eksternal sehingga melakukan perubahan dengan tepat waktu. Sedangkan teknologi informasi dan globalisasi adalah suatu perubahan eksternal yang mengubah bisnis dan masyarakat. 2.2. Pengembangan Agribisnis Adapun beberapa aspek yang dapat ditempuh dalam upaya untuk mengembangkan kegiatan agribisnis diantaranya : 1.

Pembangunan agribisnis merupakan pembangunan industri dan pertanian serta jasa yang dilakukan sekaligus secara simultan dan harmonis Industri yang sering didapatkan selama ini adalah industri pengolahan (Agroindustri) yang berkembang di Indonesia, tapi bahan bakunya dari impor. Selain itu pihak lain, peningkatan produksi pertanian tidak diikuti oleh perkembangan industri pengolahan (Membangun industri berbasis sumberdaya domestik/lokal).

Sehingga perlu diterapkan pengembangan Agribisnis Vertikal. Membangun Agribisnis adalah membangun keunggulan bersaing dalam keunggulan komparatif. Dengan arti bahwa membangun daya saing pada produk agribisnis melalui transformasi keunggulan komparatif yang menjadi keunggulan bersaing, yaitu dengan cara : 1) Mengembangkan

subsistem hulu (pembibitan, agro-otomotif, agro-kimia) dan pengembangan subsistem hilir yaitu pendalaman industri dalam pengolahan lebih ke hilir dan membangun jaringan pemasaran secara internasional, sehingga pada tahap ini produk akhir yang dihasilkan sistem agribisnis didominasi oleh produk-produk lanjutan atau bersifat capital and skill labor intensive. 2) Pembangunan sistem agribisnis yang digerakkan oleh kekuatan inovasi.

Dengan produk utama dari sistem agribisnis pada tahap ini merupakan produk bersifat Technology intensive and knowledge based. 3) Perlu orientasi baru didalam pengelolaan. 2. Sistem agribisnis yang selama ini hanya pada peningkatan produksi harus diubah untuk meningkatkan nilai tambah sesuai dengan permintaan pasar serta harus selalu mampu merespon perubahan selera konsumen secara efisien. 3. Dalam menggerakkan kelima subsistem agribisnis harus secara simultan, serentak dan harmonis.

Untuk menggerakkan Sistem agribisnis perlu dukungan semua pihak yang berkaitan dengan agribisnis/ pelaku-pelaku agribisnis mulai dari Petani, Koperasi, BUMN dan swasta serta perlu seorang Adapun dirigent yang mengkoordinasi keharmonisan Sistem Agribisnis. 4. Menjadikan Agroindustri sebagai A Leading Sector. Agroindustri merupakan industri yang memiliki keterkaitan ekonomi (baik langsung maupun tidak langsung) yang kuat dengan komoditas pertanian.

Keterkaitan mencakup hubungan komoditas pertanian sebagai bahan baku (input) pada kegiatan agroindustri maupun kegiatan pemasaran dan perdagangan yang memasarkan produk akhir agroindustri. Sedangkan keterkaitan tidak langsung berupa kegiatan ekonomi lain yang menyediakan bahan baku (input) lain diluar komoditas pertanian, seperti bahan kimia, bahan kemasan, dll.

Dalam mengembangkan agroindustri, tidak akan berhasil tanpa didukung oleh agroindustri penunjang lain seperti industri pupuk, industri pestisida, industri bibit/benih, industri pengadaan alat-alat produksi pertanian dan pengolahan agroindustri seperti industri mesin perontok dan industri mesin pengolah lainnya. 5. Membangun Sistem agribisnis melalui Industri Perbenihan Industri Perbenihan adalah suatu mata rantai terpenting dalam pembentukan atribut produk agribisnis secara keseluruhan.

Atribut dasar dari produk agribisnis seperti atribut nutrisi (kandungan zat-zat nutrisi) dan atribut nilai (ukuran, penampakan, rasa, aroma dan sebagainya) serta atribut keamanan dari produk bahan pangan seperti kandungan logam berat, residu pestisida, kandungan racun juga ditentukan pada industri perbenihan. Oleh karena itu Pemda

perlu mengembangkan usaha perbenihan (benih komersial) berdasar komoditas unggulan masing-masing daerah yang selanjutnya dapat dikembangkan menjadi industri perbenihan modern. 6.

Dalam dukungan Industri Agro-otomotif dalam pengembangan sistem agribisnis perlu adanya rental Agro-otomotif yang dilakukan oleh Koperasi Petani atau perusahaan Agro-otomotif itu sendiri. 7. Dukungan Industri Pupuk dalam pengembangan sistem agribisnis. Pada waktu yang akan datang industri pupuk perlu mengembangkan sistem Networking baik vertikal (dari hulu ke hilir) maupun Horizontal (sesama perusahaan pupuk), yaitu dengan cara penghapusan penggabungan perusahaan pupuk menjadi satu dimana perusahaan terpusat pada satu perusahaan pupuk pemerintah.

Oleh karena itu perusahaan pupuk harus dibiarkan secara mandiri sesuai dengan bisnis intinya dan bersaing satu sama lain dalam mengembangkan usahanya. Serta perlu dikembangkan pupuk majemuk, bukan pupuk tunggal yang selama ini dikembangkan. 8. Dalam pengembangan Sistem Agribisnis melalui Reposisi Koperasi Agribisnis. Koperasi perlu mereformasi diri agar lebih fokus pada kegiatan usahanya terutama menjadi koperasi pertanian dan mengembangkan kegiatan usahanya sebagai koperasi agribisnis.

Dalam memperoleh citra positif layaknya sebuah koperasi usaha misalnya : Koperasi Agribisnis atau Koperasi Agroindustri atau Koperasi Agroniaga yang menangani kegiatan usaha mulai dari hulu sampai ke hilir. 9. Pengembangan Sistem Agribisnis melalui pengembangan sistem informasi agribisnis. Untuk membangun sistem informasi agribisnis, ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan adalah informasi produksi, informasi proses, distribusi dan informasi pengolahan serta informasi pasar. 10.

Membumikan pembangunan sistem Agribisnis dalam otonomi daerah Pembangunan Ekonomi Desentralisasi-Bottom-up, yang mengandalkan industri berbasis Sumber daya lokal. Pada pembangunan ekonomi nasional akan terjadi di setiap daerah. 11. Dukungan perbankan dalam pengembangan sistem agribisnis di daerah. Untuk membangun agribisnis di daerah, peranan perbankan sebagai lembaga pembiayaan memegang peranan penting.

Ketersediaan suatu pembiayaan dari perbankan akan sangat menentukan maju mundurnya agribisnis pada daerah tersebut. Yang terjadi selama ini adalah sangat kecilnya alokasi kredit perbankan pada agribisnis daerah, khususnya pada on farm agribisnis. 12. Pengembangan strategi pemasaran. Pengembangan strategi pemasaran menjadi sangat penting peranannya terutama dalam menghadapi masa depan, dimana preferensi konsumen terus mengalami suatu perubahan, keadaan pasar heterogen. Dari

hal tersebut, sekarang sudah mulai mengubah paradigma pemasaran yang dapat menjual apa yang diinginkan oleh pasar (konsumen). 13.

Pengembangan sumber daya agribisnis. Dalam suatu pengembangan sektor agribisnis agar dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan pasar, diperlukan pengembangan sumber daya agribisnis, khususnya pemanfaatan dan pengembangan teknologi serta pada pembangunan kemampuan Sumber Daya Manusia (SDM) Agribisnis sebagai aktor pengembangan agribisnis. 14.

Pengembangan Pusat Pertumbuhan Sektor Agribisnis. Pada pengembangan pusat-pusat pertumbuhan sektor agribisnis komoditas unggulan yang didasarkan pada peta perkembangan komoditas agribisnis, potensi perkembangan dan kawasan kerjasama ekonomi. 15. Pengembangan Infrastruktur Agribisnis.

Dalam pengembangan pusat pertumbuhan Agribisnis, perlu adanya dukungan pengembangan Infrastruktur seperti jaringan jalan dan transportasi (laut, darat, sungai dan udara), jaringan listrik, air, pelabuhan domestik dan pelabuhan ekspor dan lain-lain. 16. Kebijakan terpadu pengembangan. Beberapa bentuk kebijakan terpadu dalam pengembangan agribisnis. a. Kebijakan pengembangan produksi dan produktivitas ditingkat perusahaan. b.

Kebijakan tingkat sektoral untuk mengembangkan seluruh kegiatan usaha sejenis. c. Kebijakan pada tingkat sistem agribisnis yang mengatur keterkaitan antara beberapa sektor. d. Kebijakan ekonomi makro yang mengatur seluruh kegiatan perekonomian yang berpengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap agribisnis. 17.

Pengembangan agribisnis berskala kecil Kebijakan-kebijakan yang perlu dilakukan adalah : a. Farming Reorganization Reorganisasi jenis kegiatan usaha yang produktif dan diversifikasi usaha yang menyertakan komoditas yang bernilai tinggi serta reorganisasi manajemen usahatani. Dalam hal ini disebabkan karena keterbatasan lahan yang rata-rata kepemilikan hanya 0,1 Ha. b.

Small-scale Industrial Modernization Modernisasi teknologi, modernisasi sistem, organisasi dan manajemen, serta modernisasi dalam pola hubungan dan orientasi pasar. c. Service Rationalization Pengembangan layanan agribisnis dengan rasionalisasi lembaga penunjang kegiatan agribisnis untuk menuju pada efisiensi dan daya saing lembaga tersebut. Terutama adalah lembaga keuangan pedesaan, lembaga litbang khususnya penyuluhan. 18.

Pembinaan Sumber Daya Manusia untuk mendukung pengembangan agribisnis dan ekonomi. Dalam era Agribisnis, aktor utama pembangunan agribisnis dan aktor pendukung pembangunan agribisnis perlu ada pembinaan kemampuan aspek bisnis, manajerial dan berorganisasi bisnis petani serta peningkatan wawasan agribisnis. Dalam hal ini perlu reorientasi peran penyuluhan pertanian yang merupakan lembaga pembinaan SDM petani.

Oleh sebab itu perlu adanya peningkatan pendidikan penyuluh baik melalui pendidikan formal, kursus singkat, studi banding. Serta perlu adanya perubahan fungsi BPP yang selama ini sebagai lembaga penyuluhan Agro-teknis, menjadi klinik konsultasi Agribisnis (Sudrajat, 2013). 2.3. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) Analisis SWOT adalah suatu perangkat umum yang didesain dan digunakan sebagai langkah awal dalam proses pembuatan keputusan dan sebagai perencanaan yang strategis.

Menurut Rangkuti (2014), analisis SWOT adalah indentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu perusahaan. Pada analisis ini yang berdasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan, (Weaknesses) dan ancaman (Threats).

Dalam proses pengambilan suatu keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan pada misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (strategic planner) harus menganalisis semua faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) pada kondisi yang ada saat ini.

Menurut David (2012), faktor - faktor eksternal dan internal merupakan pembentuk dari matriks SWOT yang menghasilkan empat tipe strategi, yaitu a) Strategi SO yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang eksternal, b) strategi WO yaitu mengatasi kelemahan internal dengan memanfaatkan keunggulan peluang eksternal, c) strategi ST yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal untuk menghindari pengaruh dari ancaman eksternal, dan d) strategi WT yaitu strategi bertahan dengan meminimalkan kelemahan dan mengantisipasi ancaman lingkungan.

Data dan informasi internal pada perusahaan dapat dilihat dari fungsional perusahaan, misal dari aspek manajemen, keuangan, SDM, pemasaran, sistem informasi dan produksi. Sedangkan data eksternal dikumpulkan untuk menganalisis hal-hal yang menyangkut pada persoalan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan politik, pemerintahan, hukum, teknologi, persaingan di pasar industri dimana perusahaan itu

berada. 2.4.

Penelitian Terdahulu Pada penelitian terdahulu ini sebagai rujukan penelitian yang penulis lakukan, beberapa penelitian terdahulu sebagai berikut: Hasil analisis dari penelitian Prediyanto (2015), tentang Penggunaan Varietas Max pada Usahatani Cabai Merah (*Capsicum annum* L) yang ditinjau dari Peningkatan Pendapatan Usahatani Petani di Kabupten Sragen, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pendapatan usahatani cabai varietas Max (Rp 12.349.208,27/Ha/MT) lebih tinggi dari pada rata – rata pendapatan pendapatan usahatani varietas Biola (Rp 8.232196,16/Ha/MT).

Apabila dihitung pendapatan per usahatani, diperoleh pendapatan Rp 2.359.644,47/UT untuk usahatani cabai varietas Max. Pada penelitian budidaya cabai merah dari Huq dan Arsyad (2010), di Distrik Jamalpur, Bangladesh yang berjudul Technical Efficiency of Chili Production menunjukkan bahwa pendapatan bersih dari budidaya cabai adalah Tk 73.164 ha-1 sedangkan Benefit Cost Ratio (BCR) adalah 1,93.

Rata-rata, inefisiensi teknis 23% muncul yang menunjukkan bahwa output per pertanian dapat ditingkatkan pada rata-rata sebesar 23% melalui produksi cabai dengan menggunakan teknologi yang ada tanpa menimbulkan biaya produksi tambahan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara menggunakan teknologi yang berupa varietas unggul, pengendalian hama dan penyakit serta manajemen yang dapat meningkatkan produksi cabai merah.

Menurut Kahana (2014), penelitian ini dilakukan untuk menganalisis suatu Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Rawit Di Kawasan Agropolitan Kabupaten Magelang. Metode yang digunakan analisis pendapatan, analisis regresi linier berganda, dan analisis SWOT. Hasil analisis SWOT menunjukkan kuadran I yaitu strategi agresif. Pada strategi ini menunjukkan situasi yang sangat menguntungkan dengan menerapkan strategi usahatani panca usahatani dengan tepat.

Penelitian Jenifer Ali (2015), Strategi pengembangan agribisnis cabai merah di Kabupaten Pohuwato yaitu : Strategi (SO) Adanya kebijakan pemerintah dalam menyediakan sarana dan prasarana yang menunjang kegiatan usahatani untuk meningkatkan suatu produksi dan produktivitas, sehingga mempunyai potensi dalam pemasaran cabai dan memanfaatkan ketersediaan benih unggul untuk memperoleh produksi yang tinggi sesuai dengan harapan petani untuk memperoleh keuntungan dan dapat memenuhi permintaan akan kebutuhan cabai merah yang terus meningkat.

Strategi (WT) Pemasaran cabai di Kabupaten Pohuwato masih dalam bentuk bahan baku karena belum tersedianya industri olahan sehingga dapat memanfaatkan adanya

penyerapan bahan baku oleh industri luar yaitu PT. Indofood dan adanya serangan OPT merupakan permasalahan dalam membudidayakan cabai merah untuk itu adanya pemanfaatan teknologi untuk pengendalian hama terpadu dan adanya pemurnian benih sehingga tanaman tidak mudah terserang hama dan penyakit.

Strategi (ST) Lahan yang dimanfaatkan untuk pengembangan cabai ditentukan luas areal penanaman cabai merah, hal ini dapat menekan besarnya permintaan dan penawaran yang menyebabkan jatuhnya harga cabai merah dipasaran dan tersedianya SDM yang mendukung usahatani yang mampu berpartisipasi dan siap berperan dalam perdagangan bebas dapat mengatasi berbagai ancaman yang akan dihadapi.

Strategi (WT) Produk pertanian mudah rusak dapat diatasi dengan adanya penanganan pascapanen yang dilakukan secara khusus untuk memperkecil rusaknya produk pertanian dan menggunakan sumberdaya produksi yang ada untuk mengembangkan dan meningkatkan produksi dan kualitas cabai sehingga mampu bersaing dalam perdagangan global. 2.5. Kerangka pemikiran Dari alternatif yang sudah didapat, selanjutnya akan dilakukan analisis dan evaluasi strategi sebelum tahap penetapan rencana strategi, setelah evaluasi dilakukan maka dilanjutkan dengan tahap terakhir menetapkan rencana strategis pengembangan **cabai merah di Kabupaten** Gresik, untuk lebih ringkasnya gambaran mengenai penelitian dapat dilihat pada Gambar 2.

BAB III METODE PENELITIAN 3.1.

Metode Pemilihan Lokasi Penelitian dilakukan di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik Propinsi Jawa Timur. Pemilihan daerah penelitian ini dilakukan dengan sengaja (purposive) dengan beberapa pertimbangan. Pertimbangan pertama, Kabupaten Gresik adalah salah satu daerah penghasil cabai merah di Propinsi Jawa Timur.

Pertimbangan kedua, Kabupaten Gresik mempunyai potensi sumber daya alam khususnya lahan pertanian yang subur, sumber daya manusia yang memiliki semangat kerja keras dan budaya bertani yang turun-temurun. 3.2. Metode Penentuan Responden Responden dalam penelitian ini terdiri dari (1) Aparatur Pemerintah (Dinas Pertanian); (2) Petani Maju / Kelompok Tani.

Metode yang digunakan dalam penentuan responden adalah metode sengaja (purposive) yakni untuk beberapa aparatur pemerintah (Dinas Pertanian) akan dipilih Kepala Dinas Pertanian, Kepala Bidang Hortikultura, Kasi Hortikultura dan orang penyuluh pertanian. Sedangkan responden petani maju / kelompok tani akan dipilih satu kelompok tani, ketua kelompok tani, sekretaris dan satu orang petani maju.

Dengan pertimbangan tentang potensi, kelemahan, peluang dan ancaman dalam **pengembangan agribisnis cabai merah** bagi responden tersebut. 3.3. Metode Pengumpulan Data Pada metode ini data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui FGD oleh responden, yang bertujuan untuk memperoleh informasi dan masukan tentang potensi, kelemahan, peluang dan ancaman yang harus dilakukan dalam pengembangan komoditas cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. Data sekunder yang dikumpulkan yaitu data yang terkait dengan penelitian.

Data tersebut diperoleh dari instansi seperti : Kantor BAPEDA Gresik, Dinas Pertanian Gresik, BPS Kabupaten Gresik dan dinas dinas terkait dalam pengembangan cabai merah di Kabupataen Gresik. Metode yang digunakan dalam pengambilan data adalah metode wawancara dengan Focus Group Discussion (FGD) dengan responden 3.4. Metode Analisis Data Metode yang digunakan untuk pengambilan data adalah SWOT.

Matriks ini menggambarkan bagaimana kondisi internal yakni potensi dan kelemahan, kondisi eksternal yakni peluang dan ancaman yang dihadapi petani cabai merah di Desa Pengalangan Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. Analisis SWOT menyediakan pemahaman realistis tentang hubungan suatu organisasi dengan lingkungannya untuk mendapatkan terciptanya strategi yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimumkan kelemahan dan ancaman yang ada.

Selanjutnya untuk mengetahui strategi pengembangan cabai merah di Desa Pengalangan Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik, dapat dilihat pada Gambar 3 berikut ini (Rangkuti, 2008). Gambar 3. Diagram Analisis SWOT Berikut adalah penjelasan dari Gambar 3.1 tersebut di atas : Kuadran 1 : Merupakan situasi yang sangat menguntungkan, suatu organisasi memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini yang harus ditetapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan yang agresif.

Kuadran 2 : Meskipun menghargai berbagai ancaman, organisasi masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus digunakan adalah **menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang** jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi. Kuadran 3 : Organisasi menghadapi peluang yang sangat besar, tetapi di lain pihak harus menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal.

Fokus strategi organisasi adalah meminimalkan masalah-masalah internal organisasi. Kuadran 4 : Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, organisasi menghargai berbagai ancaman dan kelemahan internal. Langkah-langkah pembuatan SWOT, **sebagai berikut : 1.**

Metode SWOT yaitu metode penyusunan strategi dengan **mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis.** Strategi yang disusun adalah strategi yang akan dilaksanakan oleh petani, pedagang pengumpul cabai merah aparatur pemerintah. Langkah-langkah yang dilakukan adalah : a. Mengidentifikasi faktor-faktor yang berpengaruh pada tujuan strategi b.

Dari seluruh faktor tersebut dipilih faktor yang secara langsung dan signifikan berpengaruh yang disebut sebagai faktor strategis. c. Faktor strategis tersebut dibedakan atas **faktor internal dan faktor** eksternal. Faktor internal adalah faktor yang dapat dikendalikan oleh petani, pedagang pengumpul cabai merah, aparatur pemerintah.

Faktor eksternal adalah faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh petani, pedagang/pengumpul cabai merah, aparatur pemerintah. 2. Penentuan faktor S,W,O dan T berdasarkan skor. Setelah diklasifikasi faktor-faktor internal dan eksternal, kemudian disusun kuesioner yang akan ditanyakan kepada responden untuk memperoleh penilaian setiap faktor.

Nilai skor berkisar antara 1 dan 4, dari penilaian terendah sampai tertinggi. Untuk faktor internal, skor 1 dan 2 menunjukkan Kelemahan (Weakness) sedangkan 3 dan 4

menunjukkan Kekuatan (Strength). Untuk faktor Eksternal, skor 1 dan 2 menunjukkan Ancaman (Threat) sedangkan 3 dan 4 menunjukkan peluang (Opportunity).

Setelah diperoleh skor tiap faktor dari setiap responden, kemudian dicari nilai rata-rata aritmatika dari seluruh responden. 3. Penentuan Bobot Setelah diperoleh skor tiap faktor kemudian dilakukan pembobotan setiap faktor. Pembobotan ini dilakukan dengan cara tehnik komparasi berpasangan dengan memakai pembobotan yang dilakukan oleh Saaty (1998).

Metode ini menggunakan model Pairwise Comparision Scale yaitu dengan membandingkan faktor yang satu dengan faktor lainnya dalam satu hirarki berpasangan, sehingga diperoleh nilai kepentingan dari masing-masing faktor. Rincian nilai kepentingan tersebut ditentukan berdasarkan kemampuan responden untuk membedakan nilai antar faktor yang dipasangkan.

Semakin besar kemampuan responden untuk membedakan, maka akan semakin rinci juga pembagian nilainya. Nilai dari masing-masing faktor tidak lepas dari skala banding berpasangan yang ditemukan oleh Saaty (1998) dengan tingkat perbandingan : Tabel 1. Skala Banding Berpasangan Kepentingan _Definisi _Penjelasan _
_1 _Kedua elemen sama pentingnya _Kedua elemen mempunyai pengaruh yang sama terhadap tujuan yang akan dicapai _
_2 _Elemen yang satu lebih penting dari elemen lainnya _Penilaian lebih sedikit mempengaruhi satu faktor lainnya _
_3 _Satu faktor mutlak lebih dari faktor lainnya _Faktor tersebut paling penting dari faktor lainnya yang memiliki tingkat penegasan tertinggi _
_ Sumber : Saaty (1998) 4.

Matriks Perbandingan Seluruh Faktor untuk tiap responden. Setelah diperoleh nilai kepentingan masing-masing faktor dari tiap responden selanjutnya dibuat matriks penilaian tiap responden yang akan menjadi bobot dari tiap faktor. 5. Matriks perbandingan seluruh faktor untuk seluruh responden (Peserta FGD).

Setelah diperoleh matriks perbandingan penilaian tiap faktor dari setiap responden, kemudian dicari nilai rata-rata geometris perbandingan dari seluruh responden dengan rumus : Dimana : X_1 = Nilai untuk responden 1 X_2 = Nilai untuk responden 2 X_3 = Nilai untuk responden 3 6. Normalitas dan rata-rata bobot Setelah diketahui nilai rata-rata geometris, kemudian nilai rata-rata tersebut dinormalisasikan untuk mendapatkan nilai dari masing-masing faktor strategis. Nilai inilah yang akan menjadi bobot faktor-faktor strategis pengembangan agrobisnis cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik.

7.

Menentukan skor terbobot dan prioritas Setelah diperoleh bobot pada setiap faktor strategis, dicari skor terbobot dengan cara mengalikan skor dari tiap faktor dengan bobot yang diperoleh. 8. Penyusunan strategi dengan menggunakan matriks SWOT Selanjutnya menyusun faktor-faktor strategis dengan menggunakan matriks SWOT, seperti pada tabel. Tabel 3.

Matrik SWOT Internal Eksternal _Strenght (S) (Kekuatan) _Weakness (W) (Kelemahan) _ _Opportunity (O) (Peluang) _Strategi S-O Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk dapat memanfaatkan peluang _Strategi W-O Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk dapat memanfaatkan peluang _ _Thearts (T) Ancaman _Strategi S-T Menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk dapat mengatasi ancaman _Strategi W-T Menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk dapat mengatasi ancaman _ _ 3.4.1.

Matrik Faktor Strategi Eksternal Sebelum membuat matriks faktor strategi eksternal perlu mengetahui terlebih dahulu adanya faktor strategi eksternal (EFAS). Cara-cara penentuan Faktor Strategi Eksternal (EFAS), sebagai berikut : 1. Menyusun pada dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman) 2. Memberi bobot masing-masing faktor pada dalam kolom 2, mulai dari 1 (sangat penting) sampai dengan 0 (tidak penting), Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis. 3.

Dengan menghitung 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. Pada pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating 4, tetapi jika peluangnya kecil, diberi rating 1).

Sedangkan pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar, ratingnya adalah 1 dan sebaliknya jika ancamannya sedikit ratingnya 4. 4. Untuk mengalihkan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4.

Dengan hasil yang berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor). 5. Menggunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu itu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung. 6. Dengan menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4) untuk memperoleh skor pembobotan bagi perusahaan yang

bersangkutan.

Nilai total ini dapat menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Dengan total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dengan kelompok industri yang sama (Rangkuti, 2008). 3.4.2. Matriks Faktor Strategi Internal Matriks faktor-faktor strategis internal perusahaan yang diidentifikasi akan disusun dalam table IFAS (Internal Strategic Factors Analysis) dengan tujuan untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal tersebut dalam kerangka Strength and Weakness perusahaan tersebut.

Adapun tahapannya adalah sebagai berikut : 1. Menentukan faktor-faktor yang akan menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1. 2. Dengan memberi bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1 (paling penting) sampai dengan 0 (tidak penting) berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1). 3.

Dalam menghitung 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. Variabel yang bersifat positif (semua variable yang masuk kategori kekuatan) diberi nilai mulai dari 1 sampai dengan 4 (sangat baik) dengan membandingkan dengan rata-rata industri atau dengan pesaing yang utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif menjadi kebalikannya. 4.

Mengalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, dalam memperoleh faktor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor). 5. Menggunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya akan dihitung. 6.

Dalam menjumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4) untuk memperoleh skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Pada nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Dengan total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama (Rangkuti, 2014). 3.4.3.

Matriks SWOT Alat yang dipakai dalam menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks SWOT ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat menyesuaikan dengan

kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Pada matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis. a.

Strategi SO Pada strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. b. Strategi ST Ini adalah salah satu strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. c. Strategi WO Dalam strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. d.

Strategi WT Pada strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. 3.5. Definisi Operasional Kelompok Tani adalah sekumpulan atau gabungan dari sejumlah petani cabai merah yang didasarkan pada kesamaan atau keserasian seperti kesamaan lokasi usahatani atau lokasi tempat tinggal.

Petani cabai merah ditiap kecamatan terpilih yang lebih mengetahui permasalahan dalam pengembangan cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. Penyuluh adalah orang dari aparaturnya pemerintah yang mampu menolong dan mengorganisasikan dalam mengakses informasi-informasi pasar, teknologi, permodalan dan sumber daya lainnya sebagai upaya untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi usaha, pendapatan dan kesejahteraan petani.

Strategi adalah suatu tindakan yang dilakukan untuk meningkatkan peningkatan pengembangan dengan cara memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada. Memperkecil kelemahan dan ancaman dengan cara memanfaatkan kekuatan dan peluang tersebut. Sehingga apa yang menjadi tujuan dapat tercapai dengan hasil yang maksimal. Analisis SWOT adalah untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam pengembangan agribisnis cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut. Potensi merupakan sebuah kemampuan dasar yang dimiliki petani cabai merah yang sangat mungkin untuk dikembangkan.

Kelemahan adalah keadaan keberadaan yang mempengaruhi perkembangan agribisnis cabai merah di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. Peluang adalah harapan terjadinya suatu kejadian yang dikuantitatifkan pada responden mengenai pengembangan strategi agribisnis cabai merah. Ancaman adalah suatu resiko yang dihadapi petani cabai merah dalam pengembangan strategi agribisnis cabai merah.

BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN 4.1.

Gambaran Umum Kabupaten Gresik Kabupaten Gresik merupakan Kabupaten yang terletak di Pulau Jawa bagian Utara. Merupakan salah satu Kabupaten dari 38 Kabupaten/Kota yang membagi habis wilayah Provinsi Jawa Timur, berada di pesisir Samudra Indonesia dengan batas wilayah sebagai berikut : Sebelah Utara : Berbatasan Dengan Pulau Madura, Sebelah Timur : Berbatasan Dengan Kota Surabaya.

Sebelah Selatan : Berbatasan Dengan Kabupaten Sidoarjo Sebelah Barat : Berbatasan Dengan Kabupaten Lamongan. Menganti adalah suatu kecamatan yang ada di Kabupaten Gresik, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kecamatan Menganti ini terletak pada wilayah selatan Kabupaten Gresik, berjarak kurang lebih 30 Km dari Kota Gresik.

Sedangkan Letak Geografis Kecamatan Menganti berbatasan langsung dengan wilayah-wilayah sebagai berikut: sebelah timur wilayah Kota Surabaya, Sebelah selatan Kecamatan Driyorejo, Sebelah utara Kecamatan Cerme, sebelah barat Kecamatan Kedamean. Kecamatan Menganti mempunyai banyak desa dimana mayoritas masyarakat atau penduduknya bekerja sebagai petani padi, pengrajin rotan dan pengusaha ayam.

Menganti terbagi menjadi 22 desa antara lain, yaitu: Laban, Setro, Sidowungu, Hulaan, Menganti, Drancang, Randupadangan, Pengalangan, Gempolkurung, Kepatihan, Hendrosari, Boboh, Boteng, Beton, Pelemwatu, Putat Lor, Gadingwatu, Domas, Bringkang, Mojotengah, Sidojangkung, Katimoho. Menganti terkenal dengan industri kerajinan anyaman rotan berupa keranjang, kursi, meja, dan berbagai macam bentuk souvenir.

Menurut orang Surabaya Menganti lebih dikenal dengan daerah perumahan, yang harganya relatif terjangkau untuk masyarakat menengah ke bawah, karena memang di Kecamatan ini banyak berdiri kompleks perumahan yang letaknya sangat strategis karena berbatasan langsung dengan wilayah Kota Surabaya. Kata Menganti berasal dari salah satu nama desa di kecamatan ini, yang menjadi ibu kota kecamatan yaitu Desa Menganti.

Adapun asal sejarah dan arti kata Menganti yang berasal dari kisah panjang di bawah ini, yaitu bermula dari nama tempat kantor pemerintahan pada masa pemerintahan Sunan Giri. Kawasan yang terkenal dengan Masjid besar Al-Ishlah ini pernah menjadi salah satu pusat kekuasaan raja yang disebut Bangsal, yaitu sebuah kompleks perkantoran tempat raja bekerja menjalankan tugas sebagai kepala negara dan sebagai pemegang otoritas hukum dan keagamaan.

Pada kompleks ini raja menerima tamu negara, memimpin rapat para menteri, menerima persembahan upeti-upeti dan hadiah, dengan menjatuhkan keputusan-keputusan hukum dan sebagainya. Salah satu sejarah nama Desa Menganti, bisa dimaknai terkait dengan nama salah satu kantor raja, yaitu Bangsal Sri Manganti. Pada sistem pemerintahan tradisional Jawa kuno, dengan keberadaan seorang raja berkedudukan sebagai lambang negara pemegang kekuasaan yudikatif dan legislative selalu didampingi oleh pejabat patih (perdana menteri) selaku pemegang kekuasaan eksekutif yang menjalankan pemerintahan dan pengelola administrasi negara. 4.1.1

Keadaan Geografis dan Topografi Secara geografis keadaan wilayah Kabupaten Gresik terletak antara 112° sampai 113° Bujur Timur dan 7° sampai 8° Lintang Selatan. Pada sebagian besar wilayahnya merupakan dataran rendah dengan ketinggian 2 sampai 12 meter diatas permukaan air laut, kecuali Kecamatan Panceng yang mempunyai ketinggian 25 meter diatas permukaan air laut. Sehingga hampir sepertiga bagian dari wilayah Kabupaten Gresik merupakan daerah pesisir pantai, yaitu sepanjang 140 Km.

Meliputi : Kecamatan Kebomas, Gresik, Manyar, Bungah, Sidayu, Ujungpangkah, dan Panceng serta Kecamatan Tambak dan Sangkapura yang berada di Pulau Bawean. Di wilayah pesisir Kabupaten Gresik telah difasilitasi dengan pelabuhan umum dan pelabuhan/dermaga khusus, sehingga Kabupaten Gresik memiliki akses perdagangan regional dan nasional. Dengan keunggulan geografis ini menjadikan Gresik sebagai alternatif terbaik untuk investasi atau penanaman modal.

Topografi wilayah Kabupaten Gresik mempunyai dataran tinggi diatas 25 meter diatas permukaan laut mempunyai kelerengan 2-15 %, serta adanya faktor pembatas alam yang berupa bentuk-bentuk batuan yang relatif sulit menyerap air (tanah clay), yang terdapat pada Kecamatan Bungah dan Kecamatan Dukun. Sebagian pada kawasan pantai terdapat kawasan yang terabrasi dan intrusi air laut.

Abrasi yang terjadi pada Kecamatan Bungah, Ujung Pangkah, Panceng, Sangkapura dan Tambak, Sedangkan Intrusi air laut terjadi di wilayah kecamatan Gresik, Kebomas, Manyar, Bungah, Sidayu dan Ujung Pangkah. Sehingga hal ini juga diperparah dengan adanya kawasan budidaya terbangun yang berbatasan langsung dengan garis pantai tanpa memperhatikan sempadan pantai yang semestinya bebas dari bangunan. Iklim Gresik dapat diklasifikasikan sebagai tropis. Saat dibandingkan dengan musim dingin, musim panas memiliki lebih banyak curah hujan.

Lokasi ini diklasifikasikan sebagai Aw berdasarkan Köppen dan Geiger. Suhu di sini rata-rata 27.5 °C dan Curah hujan di sini rata-rata 1686 mm. Luas Lahan Pada lahan di

Kecamatan Menganti sebagian besar terdiri dari lahan pertanian yang secara tidak langsung memberikan keuntungan bagi penduduk daerah Menganti yang bekerja di sektor pertanian. Sedangkan luas lahan pertanian di Kecamatan Menganti selalu mengalami penurunan setiap tahunnya.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Gresik, luas lahan di Kecamatan Menganti dapat dilihat pada tabel 4 berikut : Tabel 4 Luas Lahan Pertanian di Kecamatan Menganti Tahun _Luas Lahan Keseluruhan (Km) _Luas Lahan Pertanian (Ha) _
_2013 _6.871,35 _2.899,71 _ 2014 _6.871,35 _2.880,04 _ 2015 _6.871,35 _2.852,29 _
_Sumber: Gresik Dalam Angka Tahun 2013-2015 _ _Dari tabel di atas, luas lahan pertanian di Kecamatan Menganti semakin tahun semakin berkurang karena permintaan lahan untuk perumahan semakin tinggi. Di sisi lain, sesuai RT RW Kabupaten Gresik 2010 – 2030 pasal 67 yang mengatur tentang tata ruang dan wilayah.

Dalam pasal tersebut sudah jelas tertera bahwa pada ayat 1 menyatakan kawasan peruntukan pertanian sebagaimana dimaksud dalam pasal 65 huruf b terdiri atas : Kawasan pertanian lahan basah , kawasan perkebunan dan kawasan hortikultura. Dan pada ayat 3 yang berbunyi Sawah tadah hujan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) tersebar di Kecamatan Dudusampeyan, Cerme, Benjeng, Balongpanggang, Kebomas, Menganti, Kedamean, Wringinanom, Driyorejo, Dukun, Bungah, Manyar. Sidayu, Ujung Pangkah Dan Kecamatan Panceng dengan luas kurang lebih 13.026,695 Ha.

Dan pada ayat 5 yang berbunyi arahan pengelolaan kawasan pertanian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) meliputi : 1. Area lahan sawah beririgasi harus dipertahankan agar tidak berubah fungsi menjadi peruntukan yang lain 2. Jika areal tersebut terpaksa harus berubah fungsi maka harus disediakan lahan areal baru yang menggantikannya dengan ditambah biaya investasi pembangunan prasarana irigasi di lokasi tersebut; 3.

Pengembangan sawah beririgasi teknis atau pencetakan sawah baru dilakukan dengan memprioritaskan perubahan dari sawah tadah hujan menjadi sawah beririgasi sejalan dengan perluasan jaringan irigasi dan pengembangan waduk/embung; dan 4. Pemanfaatan kawasan pertanian diarahkan untuk meningkatkan produksi dan produktifitas tanaman pangan.

Sesuai dengan peraturan RT RW Kabupaten Gresik 2010 - 2030, maka seharusnya daerah Kecamatan Menganti dijadikan wilayah pertanian guna mendukung swasembada pangan. Dan, apabila area tersebut terpaksa harus berubah fungsi, maka harus disediakan lahan areal baru yang menggantikannya dengan ditambah biaya investasi pembangunan prasarana irigasi di lokasi tersebut. Salah satu sektor yang menjadi sumber kehidupan bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya yaitu sektor

pertanian.

Hal itu karena sektor pertanian mampu memenuhi kebutuhan bahan pokok seperti padi dan jagung. Namun dengan adanya alih fungsi lahan pertanian ke non-pertanian mengakibatkan sektor pertanian kedepannya terancam. Hal itu dapat kita lihat sekarang dengan semakin banyaknya lahan pertanian yang semestinya masih bisa dimanfaatkan karena lahan tersebut masih produktif semakin banyak beralih ke lahan non-pertanian seperti perumahan, pertokoan dan industri (Nanda, 2016).

Pemasaran Cabai Merah Pemasaran buah cabai yang telah dipanen tidak menjadi masalah karena peluang pasarnya masih sangat luas, baik untuk diekspor maupun pasar lokal. Pemasaran hasil cabai dengan jalur tata niaga pendek akan lebih memberikan keuntungan karena tidak banyak melibatkan lembaga pemasaran. Menurut Samadi (2007) terdapat banyak cara pemasaran yang dilakukan oleh petani dalam menjual hasil panennya. Cara tersebut antara lain : 1.

Petani menjual hasil panennya secara langsung kepada tengkulak. Tengkulak atau pedagang yang mendatangi langsung ke lahan petani, terjadi kesepakatan harga maka cabai diangkut. 2. Bagi para petani yang memiliki lahan cabai luas (bermodal besar) akan lebih menguntungkan apabila langsung dijual kepada pedagang besar atau pedagang kecil.

/ Gambar 5. Pemasaran Cabai Merah Keterangan : Rantai Pemasaran I : Petani – Tengkulak – Pedagang Besar – Pedagang Kecil – Pedagang Pengecer – Konsumen Rantai Pemasaran II : Petani – Pedagang Besar Rantai Pemasaran III : Petani – Pedagang Kecil Rantai Pemasaran IV : Petani – Pedagang Besar – Pedagang Kecil – Pedagang Pengecer – Konsumen Menurut Samadi (2007) produksi tanaman sangat dipengaruhi oleh banyak faktor yang salah satu diantaranya adalah varietas tanaman.

Namun demikian pada varietas tanaman yang potensi produksinya tinggi bila tidak diimbangi dengan pengolahan tanah, pemupukan, pengairan dan pengendalian hama/ penyakit secara baik, maka sangat sulit mencapai produksi optimal. Panca usahatani antara lain : 1. Pengolahan Tanah Proses pembalikan tanah dengan cara ditaraktor (singkal) atau dibajak dengan hewan sapi/ kerbau bertujuan untuk memperbaiki struktur tanah menjadi lebih gembur (remah).

Disamping itu, sirkulasi udara dalam tanah akan lebih baik, mematikan cendawan dan telur-telur insekta yang terangkak ke permukaan tanah karena panas matahari. Saat kondisi tanah gembur akan memudahkan perkembangan akar tanaman cabai lebih sempurna, sehingga tanaman akan tumbuh subur. 2. Benih Unggul Pemakaian benih

cabai varietas hibrida merupakan satu langkah maju karena mampu berproduksi tinggi.

Tingkat keragaman dan kualitas buahnya lebih baik serta umur panen genjah. Menurut informasi "Known You Seed" berdasarkan ketinggian tempat tumbuhnya tanaman cabai dapat dibagi menjadi 2 yakni : A. Dataran rendah-sedang : Varietas Hot Beauty Varietas Hero B.

Dataran Tinggi : Varietas Hot Beauty Varietas Hero Varietas Golden Heat Varietas Chain Fair Dengan melakukan pemeliharaan tanaman secara baik, ternyata mampu berproduksi sampai 2,0 kg/tanaman. Oleh karena itu dalam pemilihan varietas harus disesuaikan dengan ketinggian tempat penanamannya agar diperoleh produksi optimal. Benih cabai hibrida jenis ini sudah banyak dijual di toko pertanian dalam bentuk kemasan kecil. 3.

Pemupukan Pemakaian tanah secara terus-menerus ditanami, dapat menyebabkan kandungan unsur hara dalam tanah menjadi berkurang. Oleh karena itu, pemberian pupuk ke dalam tanah dalam jumlah cukup masih diperlukan guna memperbaiki kesuburan tanah sehingga pertumbuhan dan perkembangan tanaman menjadi lebih baik.

Pada dasarnya tanaman cabai membutuhkan unsur hara makro dan unsur hara mikro, Unsur nitrogen (N) banyak terdapat dalam pupuk Urea dan pupuk ZA, kandungan fosfor (P) banyak terdapat dalam pupuk TSP dan kandungan unsur kalium (K) banyak terdapat pada pupuk KCL. Pada ketiga unsur tersebut tergolong dalam unsur hara makro dan biasanya diberikan dalam jumlah yang besar.

Sedangkan pada unsur hara mikro biasanya diberikan dalam jumlah kecil. Ketiga unsur hara makro tersebut memiliki peranan berbeda, sehingga pemberiannya harus diberikan secara berimbang. Cara pemupukan, waktu pemupukan, jenis dan dosis pupuk harus diberikan secara benar. 4.

Pengairan Tanaman cabai memerlukan air dalam jumlah cukup agar dapat tumbuh secara baik, karena tanaman cabai sangat peka terhadap kekurangan air. Defisit air yang terjadi pada fase pertumbuhan tanaman (vegetatif) berakibat pertumbuhan tanaman lambat (kerdil). Apabila kekurangan air terjadi pada awal fase pembungaan biasanya bunga mudah rontok, tetapi bila terjadi pada fase pembentukan buah maka bentuknya tidak normal dan berkerut. Oleh karena itu sistem drainase buruk, tanah akan menjadi lembab yang bisa mengakibatkan pembusukan akar pada tanaman. 5.

Hama dan Penyakit Salah satu kendala yang paling ditakuti petani adalah serangan

hama dan penyakit karena pada serangan berat bisa menggagalkan panen. Serangan hama dan penyakit biasanya menyerang sejak bibit di persemaian sampai tanaman dewasa. Oleh karena itu sistem pengendalian harus dilakukan secara dini, pemakaian obat kimia harus disesuaikan dengan jenis serangannya.

Namun demikian tidak dianjurkan menggunakan insektisida secara berlebihan karena bisa mendorong terjadinya resistensi hama sasaran, terbunuhnya musuh alami dan residu pada buah cabai yang berbahaya bagi konsumen. Menurut Rustiadi dan Hadi (2004) program-program sektoral dengan pendekatan wilayah seperti : perwilayahan komoditas unggulan. 4.3.

Penentuan SWOT di Usahatani Cabai Merah Analisis SWOT ditujukan untuk mengidentifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada usaha untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman secara bersama.

Identifikasi dan Klarifikasi SWOT Kekuatan / Strengths (S) : 1.1 Produksi Cabai Merah cukup tinggi Dinas Pertanian Kab.

Gresik menyatakan dari data kuantitatif menerangkan bahwa di Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik pada Tahun 2016, Luas Panen 98 Ha, Produksi 4.742 Ton. Pada April 2017 mengalami panen raya cukup baik dibandingkan sentral cabai merah lainnya yang mengalami gagal panen, sehingga harga cabai merah cukup mahal dan petani di desa Pengalangan Kecamatan Menganti mendapatkan untung yang cukup tinggi. 1.2

Didukung oleh dana dan program pemerintah melalui Dinas Pertanian Gresik Kabupaten Gresik. Dinas Pertanian Kabupaten Gresik memberikan bantuan dalam bentuk Sarana Produksi (Saprodi) seperti : ?? Benih ?? Ajir ?? Mulsa ?? Pupuk dan obat-obatan ?? Kultifator dan Kendaraan Tossa ?? Irigasi Tetes berupa Tandon air 2.000 Liter .

Sehingga pemberian saprodi tersebut sangat membantu para petani dan meringankan pengeluaran saat bertani. Jadi keuntungan para petani lebih banyak untung. 1.3 Sumber Daya Manusia tersedia mencukupi di Desa Pengalangan Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik. Gapoktan Di Desa Pengalangan Kecamatan Menganti mempunyai Sumber Daya Manusia sudah berpengalaman khususnya pada bidang pertanian.

Petani sudah mengerti cara bercocok tanam Cabai Merah seperti cara pengolahan tanah, penanaman bibit yang baik, jarak tanam, pemupukan, pengobatan, penyiraman, panen/pemetikan, pengemasan dan pemasaran. Sehingga Sumber Daya Manusia sangat mempunyai potensi cukup tinggi dalam bertani. 1.4 Infrastruktur cukup baik di semua lokasi Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik sehingga produk dapat cepat sampai ke pembeli.

Menurut Gapoktan di Desa Pengalangan, Tidak ada hambatan sarana transportasi pada saat panen cabai di lokasi hingga hasil panennya diterima tengkulak. Karena petani sudah menerima bantuan saprodi dari Dinas Pertanian Kabupaten Gresik sehingga Petani sangat diuntungkan adanya bantuan infrastruktur tersebut. 1.5 Berpotensi sangat besar untuk dikembangkan usahatani secara kuantitas maupun kualitasnya.

Menurut Gapoktan di Desa Pengalangan, Sumber Daya manusia (petani) yang mempunyai pengalaman menanam cabai merah sehingga hasil panen melimpah dan memicu minat petani lain ikut berusaha cabai merah. Secara kuantitas baik secara dukungan produksi dan secara kualitas hasil dari panen sangat bagus setiap produksinya. 1.6 Mudah dijangkau alat transportasi.

Menurut Petani Maju Desa Pengalangan, Pada Infrastruktur sudah tertata dengan baik

dan lahan pertanian tidak terlalu jauh dari jalan utama. Salah satunya alat transportasi sudah didukung oleh dinas Pertanian Kabupaten Gresik, sehingga para petani tidak mengalami kesulitan dalam berkendara. Kelemahan / Weakness (W) : 2.1 Usaha dilakukan secara tradisional, berorientasi produk, belum berorientasi permintaan pasar.

Ketua Gapoktan di Desa Pengalangan mengatakan bahwa Sumber Daya Manusia secara umum masih rendah untuk petani muda dikarenakan banyak yang sudah berumur tua. Untuk petani kebanyakan pendidikannya tentang penyakit tanaman **masih kurang sehingga petani** saat mencari info mengenai permasalahan perkembangan tanamannya bergantung pada Kios Pertanian (toko yang jual pupuk dan obat-obatan) dan tidak tahu akibat dari obat kimia yang dibeli oleh petani.

misal : Daun nya terjangkit penyakit Antrax, dan lain-lain. Berorientasi produk belum memadai dikarenakan lahan pertanian di Indonesia termasuk wilayah Menganti sangat sempit, banyak lahan pertanian yang berpindah ahli menjadi perumahan maupun pabrik. Sehingga produksi yang harusnya bisa melimpah banyak hingga menjual luar pulau bahkan ekspor tidak bisa dilakukan karena lahan yang sempit.

Pada permintaan pasar belum beorientasi dikarenakan panen cabai masih sedikit hanya untuk menyuplai ditengkulak maupun pedagang kecil, sehingga permintaan pasar sekedar dilingkup tengkulak maupun pedagang kecil. 2.2 Belum melakukan pencatatan keuangan usaha, karena dianggap menyulitkan dan tidak ada gunanya. Menurut Petani di Desa Pengalangan, Petani tidak mencatat semua biaya proses produksi seperti : Biaya pengolahan tanah, pembelian bibit, pembelian ajir, pembelian mulsa, pembelian pupuk dan obat-obatan.

Sehingga semua biaya produksi hingga panen belum tertata dengan baik hal ini bisa menjadi kerugian bagi petani karena biaya pengeluaran tidak tahu. 2.3 Ketergantungan pada bantuan, dana dan program dari pemerintah dalam menjalankan usahatani . Menurut Ketua Gapoktan di Desa Pengalangan, Petani pemula atau baru biasanya kurang mampu dalam permodalan / keuangan sehingga hanya mengharapkan bantuan dari pemerintahan.

Tetapi sebaliknya petani maju tidak mengharapkan bantuan dana dari Pemerintah untuk menghasilkan keuntungan yang banyak. 2.4 Belum sadar dan mandiri sepenuhnya sebagai petani maju. Ketua Gapoktan menyatakan bahwa petani masih kurang memanfaatkan adanya informasi dari kelompok tani, Asosiasi Cabai Indonesia dan Petugas Penyuluh Lapangan dari Dinas Pertanian Gresik. Sehingga petani tidak menyadari bahwa adanya kelompok tani ini bisa mengarahkan seorang petani menjadi petani maju. 2.5

Belum bisa menyediakan modal sendiri atau meminjam ke Bank, masih mengandalkan bantuan permodalan dari Tengkulak . Menurut Petani dan Gapoktan di Desa Pengalangan, petani dapat pinjaman dari Tengkulak dengan perjanjian hasil panen dijual ke Tengkulak, sehingga petani tidak leluasa menjual hasil panennya ke pasar maupun ke Industri makanan. Hal ini merugikan petani karena dijual ke ketengkulak dengan harga rendah. 2.6

Tidak adanya kerjasama diantara **petani atau kelompok tani** . Gapoktan mengeluh kurangnya kesadaran petani bahwa adanya kelompok tani ini memberi solusi petani agar menjadi petani maju, sehingga **masalah yang dihadapi petani** belum teratasi dengan baik. Kesempatan / Opportunities (O) 3.1 Permintaan pasar untuk produk cabai merah sangat tinggi **dari dalam dan luar negeri.**

Menurut Ketua Gapoktan, Permintaan pasar cabai merah sebenarnya sangat tinggi dikarenakan cabai merah termasuk salah satu kebutuhan utama untuk memasak setiap orang. Sehingga jika produksi cabai merah yang sangat melimpah bisa menembus pasar local maupun pasar mancanegara dengan baik. 3.2 Ketersediaan informasi yang murah dan cepat dari internet Menurut Gapoktan, Pada era globalisasi internet sangat membantu pekerjaan seorang petani, dengan teknologi **ini membantu para petani** dalam mencari solusi. Ini salah satu cara solusi seorang petani agar menjadi petani maju. 3.3

Tawaran kemitraan usaha dengan pihak lain seperti Indofood Menurut para petani, petani cabai merah memperoleh peluang kemitraan usaha seperti perusahaan Indofood. Sehingga hal ini menjadi peluang petani dalam meraih keuntungan untuk dijual keperusahaan. 3.4 Beragamnya cara penjualan produk cabai merah di pasar bebas Gapoktan mengatakan pada pasar bebas jika petani memiliki produksi panen cabai merah tinggi, petani bisa memiliki peluang untuk dijual pasar bebas. **Ancaman / Threats (T)** 4.1

Sumber daya alam yang serupa juga melimpah dari daerah lain Menurut Ketua Gapoktan, Petani cabai merah tidak hanya di wilayah Menganti saja tetapi petani cabai ada di daerah lain juga seperti di Blitar, Kediri, Jombang dan di berbagai wilayah Indonesia. Sehingga daya saing cabai merah pun banyak di wilayah Menganti. 4.2 Harga cabai merah sangat berfluktuatif Menurut Ketua Gapoktan, Harga cabai dipasaran sangatlah beragam di karenakan eberapa factor yang terjadi sehingga harga cabai tidak konsisten.

Salah satunya seperti harga cabai merah meningkat dikarenakan produksi cabai

panennya rendah, sebaliknya harga cabai rendah dikarenakan produksi cabai merah meningkat. 4.3 Kurangnya kepedulian generasi muda dalam berusaha tani cabai merah Menurut Ketua Gapoktan, Kurangnya generasi muda akan kesadaran atas kekayaan sumber daya alam di Negara Indonesia.

Sehingga generasi petani sekarang berkurang karena terbatas oleh umur yang tua, untuk pemuda tidak ada yang mau melanjutkan sebagai petani maju. 4.4 Kurangnya perhatian pemerintah terhadap harga Menurut Ketua Gapoktan, Pemerintah kurang memperhatikan fluktuasi harga dipasaran sehingga para konsumen maupun petani enggan untuk membeli maupun bercocok tanam cabai merah ini.

Seharusnya pemerintah memperhatikan keadaan petani sehingga petani lebih mempertahankan untuk bercocok tanam cabai merah. 4.5 **Iklm yang tidak menentu** Menurut Ketua Gapoktan, Faktor kendala yang dialami para petani yaitu iklim yang tidak menentu/ tidak bisa diprediksi sehingga petani kadang enggan bercocok tanam karena ketakutannya akan gagal panen yang bisa merugikan para petani sehingga untuk bertanam petani berfikir lebih berhati-hati.

Matriks Kuadran SWOT. / Berdasarkan Matriks kuadran SWOT, nampak bahwa posisi usahatani cabai merah (ditandai dengan kotak hijau) berada pada kuadran I, hal ini menandakan posisi yang kuat **dan berpeluang untuk dikembangkan.**

Rekomendasi **strategi yang diberikan adalah progresif** (agresif), artinya usahatani cabai merah **dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal** dengan menggunakan strategi Strength (S) – Opportunity (O). Sehingga petani perlu mempertahankan dan meningkatkan kekuatan dan peluang agar efisiensi usahatani cabai merah di desa Pengalangan Kecamatan Menganti Gresik terus meningkat. Petani cabai merah sangat prospektif di wilayah tersebut sehingga petani maju disana bisa meraih keuntungan yang lebih.

Peluang-peluang yang ada perlu ditingkatkan seperti halnya menyuplai di perusahaan Indofood untuk saos sambel sehingga petani disana lebih menguntungkan perusahaan tersebut.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN Kesimpulan. Dari penelitian pengembangan agribisnis cabai merah berada pada kuadran I yaitu antara kekuatan dan peluang. Faktor-faktor yang berpengaruh pada strategi pengembangan Agribisnis cabai merah adalah: Faktor Internal dari pengembangan agribisnis cabai merah yaitu banyaknya bantuan dari Dinas Pertanian Kabupaten Gresik untuk petani, produksi yang melimpah, infrastruktur yang memadai sehingga menjadi kekuatan para petani untuk bercocok tanam cabai merah. Factor Eksternal dari pengembangan agribisnis cabai merah yaitu terciptanya peluang bagi petani untuk tembus dipasar bebas.

Strategi pengembangan Cabe merah di desa Pengalangan Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik adalah dengan memanfaatkan Kekuatan yang dimiliki dan Kesempatan yang perlu dikelola dengan baik sehingga petani lebih maju, produksi tinggi, menjadi usahatani cabe merah lebih unggul dan berkembang. Saran Berdasarkan kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian ini, maka terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat meningkatkan pengembangan agribisnis cabai merah.

Adapun beberapa saran tersebut, antara lain: Untuk para petani maju, agar mengelolah lagi teknologi dan penggunaan pestisida dengan baik, dengan memanfaatkan peluang yang lebih baik dan mengatasi ancaman (fluktuasi harga). Pemerintah Kabupaten Gresik lebih memperhatikan yang harus dibutuhkan para petani untuk usahatani cabai merah dan juga keputusan dalam mengambil kebijakan pengembangan agribisnis untuk petani lebih efisien.

Para anggota Gapoktan sebaiknya mengajak petani lainnya sebagai petani maju agar bisa mengembangkan agribisnis cabai merah lebih baik lagi dan petani harus mengetahui cara menghadapi tengkulak agar tidak rugi.

DAFTAR PUSTAKA Andoko, A. 2012. Cabai Merah secara Vertikultur Organik. Jakarta. Penebar Swadaya Andrianto, T.T. dan N. Indarto, 2004. **Budidaya dan Analisis Usaha Tani** Kedelai, Kacang Hijau, Kacang Panjang, Absolut, Yogyakarta. Anonimus. 2017. Teknik Budidaya Tanaman Cabai Merah.

<http://nuansatani.com/budidaya-tanaman-cabai-merah>. Diunduh pada tanggal 16 Februari 2018 Azzamy. 2015. Kandungan gizi pada cabai merah. <http://mitalom.com/fakta-mencengangkan-tentang-cabe>. Diunduh pada tanggal 16 Februari 2018 Dalimartha, S. 2003. Atlas Tumbuhan Obat Indonesia. Jilid II. Trubus Agriwidya. Jakarta David, R.F. 2012. Manajemen Strategi : Konsep. Edisi kesepuluh Jakarta: Salemba Empat. Glueck, W.F and Jauch, L.R. 1995. Strategy Management, Business policy.

New York : McGraw-Hill Handoko, 2013, Manajemen; Edisi Kedua, Cetakan Ketigabelas, BPFE Yogyakarta. Hilmayanti L., Dewi W., Murdaningsih, Rahardja M., Rostini N, Setiamihardja R. 2006. Pewarisan karakter umur berbunga dan ukuran buah cabai merah (*Capsicum annuum* L.). Zuriat. 17 (1) : 86-93. Meity, Nur U., Supriana, T., dan Fajr, S., 2013. Usahatani Dan Strategi Pengembangan Pertanian Organik Vertikultur Di Kecamatan Medan Marelan.

Jurnal **Fakultas Pertanian Universitas Sumatera Utara** Nanda, Puspita. 2016. Kajian Dampak Perubahan Penggunaan Lahan **Terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Masyarakat** Di Wilayah Peri Urban Koridor Menganti Desa Laban. Jurnal **Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Surabaya** Pamilih, Budi. 2008.

Strategi Pengembangan Agribisnis cabai **Merah Di Kawasan Agropolitan Kabupaten Magelang**. Thesis Universitas Diponegoro Semarang Rangkuti, F. 2014. **Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Reorientasi Konsep Perencanaan Strategis untuk menghadapi Abad** 21, PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta. Roben. 2017. Cabai Merah. <https://reporter88.com/harga-cabai-merah-merangkak-naik>. Diunduh pada tanggal 16 Februari 2018 Samadi, Budi. 2007. Kentang dan Analisa Usaha Tani. Yogyakarta.

Kanisius Sudrajat. 2013. Model dan Strategi Pengembangan Pertanian Agribisnis. Artikel Online. Makalah Seminar tanggal 11 Januari 2013. Cianjur.

LAMPIRAN Lampiran 1. Gambar 4. Peta Lokasi Kecamatan Menganti Kabupaten Gresik
(Sumber : Google maps)

Lampiran 2. Hasil Analisis SWOT Tabel 6. Identifikasi Dan Klasifikasi SWOT. Kekuatan / Strengths (S): _ _1.1 _Produksi Cabai Merah cukup tinggi _ _1.2

_Didukung Oleh dana dan program pemerintah melalui Dinas Pertanian Gresik _ _1.3 1.4 1.5 1.6 _Sumberdaya manusia tersedia mencukupi di setiap kecamatan Infrastruktur cukup baik disemua lokasi kabupaten sehingga produk dapat cepat sampai ke pembeli Berpotensi sangat besar untuk dikembangkan usahanya secara kuantitas maupun kualitasnya Mudah dijangkau alat transportasi _ _Kelemahan / Weakness (W): _ _2.1

_Usaha dilakukan secara tradisional, berorientasi produk, belum berorientasi permintaan Pasar _ _2.2 _Belum melakukan pencatatan keuangan usaha, karena dianggap menyulitkan dan tidak ada gunanya _ _2.3 _Ketergantungan pada bantuan, dana dan program dari pemerintah dalam menjalankan usaha taninya _ _2.4 _Belum sadar dan mandiri sepenuhnya sebagai petani maju _ _2.5

_Belum bisa menyediakan modal sendiri atau meminjam ke Bank, masih mengandalkan bantuan atau hibah _ _2.6 _Tidak adanya kerjasama diantara petani atau kelompok tani _ _Kesempatan / Opportunities (O): _ _3.1 _Permintaan pasar untuk produk cabai merah sangat tinggi dari dalam dan luar negeri _ _3.2 _Ketersediaan informasi yang murah dan cepat dari internet _ _3.3

_Tawaran kemitraan usaha dengan pihak lain seperti indofood _ _3.4 _Beragamnya cara penjualan produk cabai merah di pasar bebas _ _Ancaman / Threats (T): _ _4.1 _Sumber daya alam yang serupa juga melimpah dari daerah lain _ _4.2 4.3 4.4 4.5 _Harga cabai merah sangat berfluktuatif Kurangnya kepedulian generasi muda dalam berusaha tani cabai merah Kurangnya perhatian pemerintah terhadap harga Iklim yang tidak menentu _ _Hasil survey di olah dengan menggunakan tabel sebagai berikut: INDIKATOR _HASIL SURVEY _BOBOT SURVEY _BOBOT _ _1 _2 _3 _4 _1 _2 _3 _4 _ _ (1) _ (2) _ (3) _ (4) _ (5) _ (6) _ (7) _ (8) _ (9) _ (10) _ _KEKUATAN: _ _ _ _ _ _ _ _ _ _1.1

_Produksi Cabai Merah cukup tinggi _0,8 _0,8 _0,7 _0,8 _0,11 _0,10 _0,09 _0,10 _0,10 _ _1.2 _Didukung Oleh dana dan program pemerintah melalui SKPD terkait _0,85 _0,85 _0,8 _0,8 _0,11 _0,11 _0,11 _0,10 _0,11 _ _1.3 _Sumberdaya manusia tersedia mencukupi di setiap kecamatan _0,7 _0,7 _0,7 _0,7 _0,09 _0,09 _0,09 _0,09 _0,09 _ _1.4

_Infrastruktur cukup baik disemua lokasi kabupaten sehingga produk dapat cepat sampai ke pembeli _0,75 _0,8 _0,8 _0,85 _0,10 _0,10 _0,11 _0,11 _0,10 _ _1.5 _Berpotensi sangat besar untuk dikembangkan usahanya secara kuantitas maupun kualitasnya _0,75 _0,75 _0,8 _0,7 _0,10 _0,10 _0,11 _0,09 _0,10 _ _1.6 _Mudah dijangkau alat transportasi _0,7 _0,85 _0,8 _0,85 _0,09 _0,11 _0,11 _0,11 _0,10 _ _Jumlah _ _ _ _ _ _0,61 _

_KELEMAHAN: _ _ _ _ _ 2.1

_Usaha dilakukan secara tradisional, berorientasi produk, belum berorientasi permintaan
Pasar _0,4 _0,4 _0,45 _0,4 _0,05 _0,05 _0,06 _0,05 _0,05 _ 2.2 _Belum melakukan
pencatatan keuangan usaha, karena dianggap menyulitkan dan tidak ada gunanya _0,4
_0,45 _0,4 _0,4 _0,05 _0,06 _0,05 _0,05 _0,05 _ 2.3 _Ketergantungan pada bantuan, dana
dan program dari pemerintah dalam menjalankan usaha taninya _0,45 _0,5 _0,5 _0,5
_0,06 _0,06 _0,07 _0,06 _0,06 _ 2.4

_Belum sadar dan mandiri sepenuhnya sebagai petani maju _0,55 _0,5 _0,5 _0,5 _0,07
_0,06 _0,07 _0,06 _0,07 _ 2.5 _Belum bisa menyediakan modal sendiri atau meminjam ke
Bank, masih mengandalkan bantuan atau hibah _0,6 _0,6 _0,65 _0,6 _0,08 _0,08 _0,09
_0,08 _0,08 _ 2.6 _Tidak adanya kerjasama diantara petani atau kelompok tani _0,5 _0,6
_0,5 _0,6 _0,07 _0,08 _0,07 _0,08 _0,07 _ _Jumlah _ _ _ _ _0,39 _ _Total Internal _7,45
_7,8 _7,6 _7,7 _ _1,00 _ _ _KESEMPATAN: _ _ _ _ _ 3.1

_Permintaan pasar untuk produk cabai merah sangat dari dalam dan luar negeri _0,85
_0,85 _0,85 _0,85 _0,12 _0,12 _0,12 _0,12 _0,12 _ 3.2 _Ketersediaan informasi yang murah
dan cepat dari internet _0,7 _0,7 _0,7 _0,7 _0,10 _0,10 _0,10 _0,10 _0,10 _ 3.3 _Tawaran
kemitraan usaha dengan pihak lain seperti Indofood _0,8 _0,75 _0,8 _0,75 _0,11 _0,11
_0,11 _0,11 _0,11 _ 3.4

_Beragamnya cara penjualan produk cabai merah di pasar bebas _0,6 _0,5 _0,5 _0,6 _0,09
_0,07 _0,07 _0,09 _0,08 _ _Jumlah _ _ _ _ _0,41 _ _ANCAMAN: _ _ _ _ _ 4.1
_Sumber daya alam yang serupa juga melimpah dari daerah lain _0,9 _0,9 _0,95 _0,8
_0,13 _0,13 _0,14 _0,12 _0,13 _ 4.2 _Harga cabai merah sangat berfluktuatif _0,9 _0,9 _0,9
_0,85 _0,13 _0,13 _0,13 _0,12 _0,13 _ 4.3

_Kurangnya kepedulian generasi muda dalam berusaha tani cabai merah _0,9 _0,9 _0,9
_0,85 _0,13 _0,13 _0,13 _0,12 _0,13 _ 4.4 _Kurangnya perhatian pemerintah terhadap
harga _0,7 _0,75 _0,7 _0,7 _0,10 _0,11 _0,10 _0,10 _0,10 _ 4.5 _Iklim yang tidak menentu
_0,7 _0,7 _0,7 _0,8 _0,10 _0,10 _0,10 _0,12 _0,10 _ _Jumlah _ _ _ _ _0,59 _ _Total
Eksternal _7,05 _6,95 _7 _6,9 _ _1,00 _ _ Matriks Internal Factor Analysis (IFA) INDIKATOR
_BOBOT _RATING _SKOR (Bobot x Rating) _ (1) (2) (3) (4) _ Kekuatan / Strengths (O):
_ _ _ _ _Produksi Cabai Merah cukup tinggi _0,10 _4 _0,4 _ _Didukung Oleh dana dan
program pemerintah melalui SKPD terkait _0,11 _3 _0,33 _ _Sumberdaya manusia
tersedia mencukupi di setiap kecamatan _0,09 _3 _0,27 _ _Infrastruktur cukup baik
disemua lokasi kabupaten sehingga produk dapat cepat sampai ke pembeli _0,10 _4 _0,4
_ _Berpotensi sangat besar untuk dikembangkan usahanya secara kuantitas maupun
kualitasnya _0,10 _4 _0,4 _ _Mudah dijangkau alat transportasi _0,10 _2 _0,2 _ _Jumlah

kekuatan __2,00 __Kelemahan / Weakness (W): __ __Usaha dilakukan secara tradisional, berorientasi produk, belum berorientasi permintaan Pasar _0,05 _-3 _-0,12 _Belum melakukan pencatatan keuangan usaha, karena dianggap menyulitkan dan tidak ada gunanya _0,05 _-3 _-0,12 __Ketergantungan pada bantuan, dana dan program dari pemerintah dalam menjalankan usaha taninya _0,06 _-3 _-0,15 __Belum sadar dan mandiri sepenuhnya sebagai petani maju _0,07 _-3 _-0,15 __Belum bisa menyediakan modal sendiri atau meminjam ke Bank, masih mengandalkan bantuan atau hibah _0,08 _-2 _-0,12 __Tidak adanya kerjasama diantara **petani atau kelompok tani** _0,07 _-2 _-0,12 __Jumlah kelemahan __-0,99 __Jumlah Faktor Internal _1,01 __ Matriks External Factor Analysis (EFA) INDIKATOR _BOBOT _RATING _SKOR (Bobot x Rating) __ (1) (2) (3) (4) _Kesempatan / Opportunities (O): __ __Permintaan pasar untuk produk cabai merah sangat **dari dalam dan luar negeri** _0,12 _3 _0,36 __Ketersediaan informasi yang murah dan cepat dari internet _0,10 _3 _0,3 __Tawaran kemitraan usaha dengan pihak lain seperti Indofood _0,11 _3 _0,33 __Beragamnya cara penjualan produk cabai merah di pasar bebas _0,08 _2 _0,16 __Jumlah kesempatan __1,15 __Ancaman / Threats (T): __ __Sumber daya alam yang serupa juga melimpah dari daerah lain _0,13 _-3 _-0,39 __Harga cabai merah sangat berfluktuatif _0,13 _-1 _-0,13 __Kurangnya kepedulian generasi muda dalam berusaha tani cabai merah _0,13 _-2 _-0,26 __Kurangnya perhatian pemerintah terhadap harga _0,10 _-2 _-0,2 __Iklim yang tidak menentu _0,10 _-1 _-0,1 __Jumlah ancaman __-1,08 __Jumlah Faktor Eksternal _0,07 __

INTERNET SOURCES:

<1% - <http://koseqolixo.hatenablog.com/entry/2017/12/14/201757>

<1% - <https://laporanakhirskripsitesisdisertasimakalah.wordpress.com/page/3/>

<1% - <https://docplayer.info/62285999-Strategic-fit-supply-chaindalam-industri-pengolahan-merica-bubuk-studi-kasus-pt-motasa-indonesia.html>

<1% - <http://erepository.uwks.ac.id/165/1/Abstract.pdf>

<1% - <https://contohsuratindonesia.com/contoh-surat-pernyataan-keaslian-skripsi/>

<1% - <http://erepository.uwks.ac.id/186/1/COVER%20ABSTRAK.pdf>

<1% - <http://old-prasetya.ub.ac.id/mar05.html>

1% - http://www.academia.edu/6415252/STRATEGI_PENGEMBANGAN_AGRIBISNIS_CABAI_MERAH

<1% - <http://eprints.undip.ac.id/19920/1/budi.pdf>

<1% - <https://www.scribd.com/doc/290996054/Strategi-Pengembangan-Agribisnis-Kopi>

<1% - <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=184488&val=4143&title=STRATEGI%20PENINGKATAN%20PENDAPATAN%20PETANI%20KARET%20RAKYAT%20DI%20KAB>

UPATEN%20LABUHANBATU%20SELATAN%20(Studi%20Kasus%20:%20Kelurahan%20La
nggapayung,%20Kecamatan%20Sungai%20Kanan)

<1% -

[https://mafiadoc.com/optimalisasi-lahan-pekarangan-untuk-peningkatan-perekonomia
n-_59c381721723ddd9d9c5ae74.html](https://mafiadoc.com/optimalisasi-lahan-pekarangan-untuk-peningkatan-perekonomian-_59c381721723ddd9d9c5ae74.html)

<1% -

[https://docplayer.info/58106494-Proposal-kerja-praktek-pt-indo-tambangraya-megah-t
bk.html](https://docplayer.info/58106494-Proposal-kerja-praktek-pt-indo-tambangraya-megah-tbk.html)

<1% -

<https://tipsserbaserbi.blogspot.com/2015/04/contoh-kata-pengantar-proposal-tesis.htm>
l

<1% -

[https://repository.ipb.ac.id/jspui/bitstream/123456789/27412/10/Bab%20IV%20Metode
%20A10ira-5.pdf](https://repository.ipb.ac.id/jspui/bitstream/123456789/27412/10/Bab%20IV%20Metode%20A10ira-5.pdf)

<1% -

[http://agribisnis.fp.uns.ac.id/wp-content/uploads/2012/11/STRATEGI-PENGEMBANGAN-
AGRIBISNIS-SAPI-POTONG-DI-KABUPATEN-BLORA.pdf](http://agribisnis.fp.uns.ac.id/wp-content/uploads/2012/11/STRATEGI-PENGEMBANGAN-AGRIBISNIS-SAPI-POTONG-DI-KABUPATEN-BLORA.pdf)

<1% -

[http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/47418/Chapter%20II.pdf;sequen
ce=3](http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/47418/Chapter%20II.pdf;sequence=3)

1% - <http://library.usu.ac.id/download/fp/Sosek-Iskandarini4.pdf>

<1% -

<http://seminarap2011.blogspot.com/2011/11/tugas-seminar-proposal-skripsi-julmi.html>

<1% - <http://tujuan1.blogspot.com/2013/08/matrik-faktor-strategi-eksternal.html>

<1% - <https://www.scribd.com/document/334862067/Waktu-Dan-Tempat-Penelitian>

<1% -

[https://arulmtp.wordpress.com/2008/08/03/analisa-swot-sebagai-alat-perumusan-strate
gi/](https://arulmtp.wordpress.com/2008/08/03/analisa-swot-sebagai-alat-perumusan-strategi/)

<1% - <https://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2/TSA-2014-0036%202.pdf>

<1% -

<http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2/2013-2-00845-SI%20Bab2001.pdf>

1% - http://thesis.binus.ac.id/doc/Bab4/2006-2-00880-MN%20bab%204_.pdf

<1% -

<http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2/2014-2-00269-MNTI%20Bab2001.pdf>

<1% - <http://kangom.blogspot.com/2013/07/matriks-efas-external-factor-analysis.html>

<1% -

[http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/20775/Chapter%20II.pdf;sequen
ce=4](http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/20775/Chapter%20II.pdf;sequence=4)

<1% -

<http://download.portalgaruda.org/article.php?article=371523&val=7359&title=STRATEG>

I%20PEMASARAN%20DALAM%20MENINGKATKAN%20VOLUME%20PENJUALAN%20PA
DA%20PT%20HATNI%20(HASIL%20ALAM%20TANI%20NELAYAN%20INDONESIA)%20D
I%20DESA%20TLOGOSADANG%20KECAMATAN%20PACIRAN%20KABUPATEN%20LAM
ONGAN%20JAWA%20TIMUR

<1% - <https://www.scribd.com/doc/251154828/Ifas-Efas-Swot-Toraja>

<1% -

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/61208/Chapter%20III-V.pdf;sequence=3>

<1% - <https://www.scribd.com/document/221534877/Skripsi>

<1% -

http://www.elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/modulrencanastrategis/materi3_analisispemecahanmasalahdanpengambilankeputusan.pdf

<1% -

<http://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/57444/BAB%20III%20Metode%20Penelitian.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

<1% -

<https://rinakurniawati.wordpress.com/2014/10/08/analisis-swot-dalam-meningkatkan-daya-saing-bisnis-di-hotel-ibis-jakarta-slipi/>

<1% -

<http://karyailmiah.narotama.ac.id/files/Strategi%20Pemasaran%20Jasa%20Usaha%20Laundry%20Sepatu%20Farclean.pdf>

<1% -

<http://indraputrabintan.blogspot.com/2013/03/analisis-situasi-pasar-dan-analisis.html>

<1% -

<http://udhermansyah.blogspot.com/2013/06/penyuluhan-di-bp3k-kecamatan-jati-agung.html>

<1% - <http://eryleonardosaragih.blogspot.com/2014/01/bab-i-pendahuluan-1.html>

<1% - <http://bachaddiah.blogspot.com/2011/04/analisis-swot.html>

<1% -

http://www.academia.edu/9733804/KOMPARASI_PENDAPATAN_USAHATANI_CABAI_RAWIT_DENGAN_CABAI_KERITING_KECAMATAN_PERINGGASELA_KABUPATEN_LOMBOK_TIMUR

<1% - <https://mamikos.com/kost/kost-eksklusif-gresik-murah>

<1% - <https://singoutnow.wordpress.com/2016/10/06/kabupaten-blitar/>

<1% -

<http://jatimprov.go.id/ppid/uploads/berkasppid/BAB%20II%20Rancangan%20RKPD%202016.pdf>

<1% - <https://uisi.ac.id/read/pemerintah-kabupaten-gresik>

<1% -

<https://idalamat.com/alamat/kantor-pemerintahan/5876/kantor-kecamatan-menganti-g>

resik

1% - <https://mybenjeng.wordpress.com/category/gresik-nggersik-an/page/6/>

<1% - <https://mybenjeng.wordpress.com/2009/04/27/asal-usul-menganti/>

<1% - https://id.wikipedia.org/wiki/Menganti,_Gresik

<1% - <http://jualrumah-perumahangresik.blogspot.com/>

<1% - <https://www.scribd.com/document/345503589/Kabupaten-Gresik-2013-pdf>

<1% -

<https://isnainisucidr.wordpress.com/2014/07/09/ciri-khas-dan-budaya-kota-gresik-jawa-timur/>

<1% -

<http://remaja-gresik-sehat.blogspot.com/2012/06/potensi-dan-permasalahan-kelautan-di.html>

<1% -

<http://sen1budaya.blogspot.com/2012/08/festival-pasar-bandeng-budaya-khas.html>

1% - <https://www.slideshare.net/mrsmusthofa/makalah-rth-di-kawasan-industri>

<1% - <http://gresikkab.go.id/media/7bbfb6eccf6404b45f7d911b213b6444.pdf>

<1% - <https://id.climate-data.org/location/977159/>

<1% -

[http://download.portalgaruda.org/article.php?article=190124&val=6467&title=Analisis%20Faktor-Faktor%20Yang%20Mempengaruhi%20Keputusan%20Tenaga%20Kerja%20Untuk%20Tetap%20Bekerja%20di%20Sektor%20%20Pertanian%20%20\(Studi%20Kasus%20Kecamatan%20Pujon\)](http://download.portalgaruda.org/article.php?article=190124&val=6467&title=Analisis%20Faktor-Faktor%20Yang%20Mempengaruhi%20Keputusan%20Tenaga%20Kerja%20Untuk%20Tetap%20Bekerja%20di%20Sektor%20%20Pertanian%20%20(Studi%20Kasus%20Kecamatan%20Pujon))

<1% - https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Padang

<1% -

<https://www.scribd.com/document/242686228/UNDANG-UNDANG-PELAYARAN-pdf>

<1% - <https://www.scribd.com/document/348368348/Perda-RTRW-Kab-Gresik>

<1% - http://www.academia.edu/5748851/LAPORAN_PWPLT_1_KELAS_FIX

<1% -

https://www2.bkpm.go.id/images/uploads/prosedur_investasi/file_upload/Permenlhk_P.8_MENLHK-II_2015.pdf

<1% -

<https://www.scribd.com/document/349533299/Pengembangan-Prasarana-Sumber-Daya-Air>

<1% -

<https://www.scribd.com/doc/25828952/LAPORAN-PRAKTIKUM-MANAJEMEN-AIR-DAN-HARA-TANAMAN-AGH-322>

<1% - http://pkpt.litbang.pu.go.id/assets/files/4_PB_UPIM.pdf

<1% - <https://id.scribd.com/doc/310051787/RTRW-Jatim-Pertanian-pptx>

<1% -

<https://www.scribd.com/doc/219979647/Perda-No-10-Tahun-2009-RTRW-Bangkalan>

<1% - <https://fitrioktaviyani.wordpress.com/sektor-pertanian-dan-kehutanan/>
<1% -
<https://www.scribd.com/doc/309812243/Rencana-Kawasan-Strategis-Migas-Agro-Kecamatan-Kapas-Kab-bojonegoro-Tahun-2015-2035>
<1% - <https://dannysulistiyano11.wordpress.com/2011/03/25/sektor-pertanian/>
<1% - <https://agribisnis14.wordpress.com/2015/03/03/alih-fungsi-lahan-pertanian/>
<1% -
http://www.academia.edu/4671242/Peningkatan_Kualitas_Sumber_Daya_Manusia_SDM_Industrialisasi_dan_Pengembangan_Sektor_Pertanian_sebagai_Blue_Print_Visi_Indonesia_2030
<1% -
<http://babel.litbang.pertanian.go.id/index.php/sdm-2/15-info-teknologi/420-penanganan-pasca-panen-cabe-merah>
<1% -
http://sahatsijabat22.blogspot.com/2015/05/makalah-mata-kuliah-ekonomi-pertanian_89.html
<1% -
<https://alfia09.wordpress.com/2014/06/07/laporan-pemasaran-hasil-pertanian-komoditas-mentimun/>
<1% - <https://www.scribd.com/doc/216168506/Jurnal-Media-Tanam>
<1% -
<https://docobook.com/proposal-penelitian710b1e88651b1b977091ef44f81d1bc675688.html>
<1% -
<http://agoesfitowin.blogspot.com/2015/11/laporan-praktikum-kesuburan-pemupukan.html>
<1% - <https://id.wikipedia.org/wiki/Pupuk>
<1% -
http://sertifikasi.fkip.uns.ac.id/file_public/2017/MODUL%202017/Agribisnis%20Pertanian%20Tanamanan%20Pangan%20dan%20Hortikultura/BAB-VIII-Pupuk-Dan-Pemupukan.pdf
<1% - <http://silvi-chacha.blogspot.com/2012/03/unsur-hara.html>
<1% -
<https://www.scribd.com/doc/297729146/PENGARUH-KADAR-AIR-TERHADAP-PERTUMBUHAN-DAN-PRODUKTIVITAS-TANAMAN-KEDELAI>
<1% - <http://blog-budidaya-pertanian.blogspot.com/2010/01/>
<1% -
<http://dzoelhizzah93.blogspot.com/2014/02/hama-dan-penyakit-pada-tanaman-sayuran.html>
<1% - <http://zanxadhysblog.blogspot.com/2011/11/limbah-pertanian.html>

<1% -

<http://caramenanamtanaman.blogspot.com/2013/07/bahaya-pestisida-kimia-bagi-manusia-dan.html>

<1% - <https://www.cekkembali.com/analisis-swot/>

<1% - <https://gilangramadani.wordpress.com/>

<1% - <https://www.scribd.com/document/352807179/Inovasi-Hortikltura>

<1% - <http://purakertabumi.blogspot.com/>

<1% - http://kabar-terhangat.blogspot.com/2018/08/liputan6-rss2-feed_19.html

<1% -

<http://ditaanugrah.blogspot.com/2013/07/ruang-lingkup-kesehatan-lingkungan-dan.html>

<1% - <http://inungpunyamimpi.blogspot.com/2012/04/analisis-cluster.html>

<1% - <http://irwan-nasir.blogspot.com/2013/07/>

<1% - <https://fathoni0809.wordpress.com/2011/11/30/tugas-pengantar-agribisnis/>

<1% - <http://indonesiaindonesia.com/f/5905-organik-sistem-produk-pertanian/>

<1% - <http://pembuatanpupukorganik.blogspot.com/>

<1% - <http://kuliahsuim.blogspot.com/2011/11/isi-kajian-metode-dan-kendala.html>

<1% - https://issuu.com/inilahkoran2/docs/06_juni_14

<1% -

<https://yislambk.wordpress.com/2015/06/18/peran-penyuluh-pertanian-dalam-upaya-peningkatan-produktivitas-dan-kesejahteraan-petani/>

<1% -

http://www.academia.edu/3986135/Strategi_pengembangan_makanan_tradisional

<1% -

<https://www.scribd.com/document/336437833/4-Ketahanan-Pangan-dalam-Perubahan-Iklim-Global-pdf>

<1% -

<http://mengenaljambi.blogspot.com/2014/06/objek-wisata-kota-sungai-penuh.html>

<1% -

<http://ekanetaputri.blogspot.com/2015/10/manajemen-strategi-perusahaan-samsung.html>

<1% - <https://marufbpbello.blogspot.com/2015/01/>

<1% -

<https://anzdoc.com/strategi-pengembangan-agribisnis-cabai-merah-di-kawasan-agro.html>

<1% -

<http://badry7.blogspot.com/2014/03/makalah-pertanian-organik-dan-pertanian.html>

<1% - <https://edoc.site/proposal-penelitian-arsitektur-5-pdf-free.html>

<1% -

<https://docobook.com/pengaruh-konsentrasi-pupuk-growmore-dan-interval.html>

<1% - http://eprints.undip.ac.id/48261/1/Dewi_Kusumawati.docx

<1% - <http://ktipertanian.blogspot.com/2013/06/budidaya-tanaman-bayam-merah.html>

<1% - <https://eprints.uns.ac.id/view/year/2017.type.html>

<1% -

<https://docplayer.info/33335033-Kajian-fasilitas-dan-aksesibilitas-bagi-difabel-pada-bangunan-pelayanan-umum-studi-kasus-kantor-walikota-banda-aceh.html>

<1% - <http://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/jkts/article/view/578>

<1% - <https://sejumoffc2011.wordpress.com/category/tugas-akhir-individu/page/3/>

<1% -

<https://text-id.123dok.com/document/nzw4o57q-strategi-pengembangan-koperasi-jasa-agribisnis-koja-sta-panumbangan-kabupaten-ciamis-propinsi-jawa-barat.html>

<1% -

<https://anzdoc.com/pengembangan-potensi-sumberdaya-petani-melalui-penerapan-teknologi.html>