



# Plagiarism Checker X Originality Report

**Similarity Found: 30%**

Date: Thursday, July 30, 2020

Statistics: 3437 words Plagiarized / 11433 Total words

Remarks: Medium Plagiarism Detected - Your Document needs Selective Improvement.

---

BAB I PENDAHULUAN Latar Belakang Pertanian merupakan sektor yang penting di Kabupaten Gresik dan juga dalam perekonomian nasional. Pembangunan perekonomian pada abad ke-21 masih tetap berbasis pertanian secara luas. Peran sektor pertanian selain sebagai sumber perekonomian daerah adalah sebagai penyedia bahan pangan, penyedia bahan baku industri, sebagai pasar potensial penyerap tenaga kerja, berperan penting dalam mengurangi kemiskinan dan pelestarian lingkungan.

Kebijakan pembangunan pertanian di Kabupaten Gresik diarahkan ke dalam dua hal pencapaian hal utama yaitu mendukung pencapaian ketahanan pangan dan pengembangan agribisnis. Sejalan dengan tahapan-tahapan perkembangan ekonomi maka kegiatan jasa dan bisnis yang berbau pertanian juga akan semakin meningkat, yaitu kegiatan agribisnis akan menjadi salah satu kegiatan unggulan pembangunan ekonomi nasional dalam berbagai aspek yang luas.

Program pengembangan agribisnis dimaksudkan untuk mengoperasionalkan pembangunan sistem dan usaha-usaha agribisnis, yang mengarahkan agar seluruh subsistem agribisnis dapat secara produktif dan efisien menghasilkan berbagai produk pertanian yang memiliki nilai tambah dan daya saing yang tinggi, baik di pasar domestik maupun pasar internasional (Saragih 2010).

Sekarang ini ada kecenderungan masyarakat untuk mengkonsumsi obat tradisional, karena adanya perubahan gaya hidup back to nature dan mahalnya obat-obatan modern yang membuat permintaan tanaman obat semakin tinggi, tidak hanya di Indonesia tetapi juga dunia (Salim dan Munadi, 2017). Hal tersebut menyebabkan permintaan akan tanaman biofarmaka terutama pada tanaman obat rimpang cenderung meningkat, seiring dengan peningkatan jumlah penduduk serta kesadaran masyarakat

akan budaya hidup sehat dengan memanfaatkan obat tradisional.

Saat ini sebagian besar usaha budidaya tanaman obat rimpang yang dilakukan petani masih dalam skala kecil yaitu terbatas di lahan pekarangan, memanfaatkan galengan/pematang sawah serta tumpangsari pada lahan tegalan dengan budidaya yang masih tradisional, sehingga produk yang dihasilkan belum dapat bersaing di pasar global (Kementan, 2012). Menurut Ninuk 2008, produk biofarmaka sangat berpotensi dalam pengembangan Industri Obat Tradisional (IOT) dan kosmetika di Indonesia.

Penggunaan tumbuhan oleh IOT dimulai dengan memanfaatkan tumbuhan yang diperoleh dari hutan alam dan produk budidaya. Sebagai produk budidaya, sumber biofarmaka ini teknik budidayanya belum tertata dengan baik. Fakta ini memberikan peluang besar sekaligus tantangan untuk peningkatan sumbangan produksi dan produk olahan tanaman obat hasil budidaya.

Kunyit merupakan tanaman obat yang banyak dibutuhkan oleh industri obat tradisional. Kunyit merupakan tanaman dari golongan Zingiberaceae berupa semak dan bersifat tahunan (perennial) yang tersebar di seluruh daerah tropis (Labban, 2014). Kunyit banyak digunakan sebagai jamu karena berkhasiat menyejukkan, membersihkan, mengeringkan, menghilangkan gatal, dan menyembuhkan kesemutan.

Manfaat utama tanaman kunyit antara lain sebagai bahan obat tradisional, bahan baku industri jamu dan kosmetik dan bahan bumbu masak (Hartati, 2013). Kunyit dimasukkan dalam daftar prioritas World Health Organization (WHO) sebagai tanaman obat yang paling banyak dipakai di berbagai negara dan sering disebut dalam buku-buku farmasi serta ditulis dalam resep tradisional maupun resep resmi (Hartati, 2013). Wilayah Kabupaten Gresik yang memiliki luas 1.191,25 kilometer persegi merupakan dataran rendah dengan ketinggian 2 - 12 mdpl, kecuali Kecamatan panceng yang mempunyai ketinggian 25 mdpl.

Kabupaten Gresik secara astronomis terletak antara 112° - 113° Bujur Timur dan 7° - 8° Lintang Selatan. Berdasarkan posisi geografis, Kabupaten Gresik memiliki batas – batas : Utara – Laut Jawa; Selatan – Kab. Sidoarjo, Kab. Mojokerto, Kota Surabaya; Barat : Kab. Lamongan; Timur :Selat Madura. Potensi yang dimiliki oleh Kab. Gresik belum dimanfaatkan dengan optimal untuk pengembangan pertanian.

Berbagai upaya yang telah dilakukan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Gresik belum berhasil dan banyak masalah yang ada dalam pengembangannya, seperti : petani kunyit belum terlalu menjaga kualitas tanamannya, kegiatan petani kunyit masih terbatas dengan pengetahuan dan pengalaman sendiri oleh petani secara tradisional, petani

kurang berorientasi pada **pasca panen dan pengolahan** sehingga belum mampu memberikan nilai tambah pada produk pertanian.

Selama ini petani menjual hasil produksinya berupa kunyit basah dan simplicia (irisian kunyit kering). Disamping itu, masih rendahnya investasi terhadap pengembangan kunyit di Gresik juga menjadi kendala dalam mengembangkan tanaman kunyit. **Dari segi sarana dan prasarana** kendala yang dihadapi oleh pemerintah dan masyarakat adalah kualitas sumberdaya manusia yang masih minim dan rendah dalam bidang pemasaran dan pengolahan hasil pertanian juga menjadi kendala yang dapat menghambat pengembangan produksi Kunyit di Kabupaten Gresik.

Kabupaten Gresik memiliki luas wilayah pertanian sebesar 937,275 kilometer persegi (78,68%) dimana sebagian besar dimanfaatkan untuk komoditas **tanaman pangan dan hortikultura** (sayuran, buah-buahan dan biofarmaka) yang produksinya menunjang pengembangan agroindustri. Daerah penghasil biofarmaka di Kabupaten Gresik adalah daerah Gresik Selatan yang meliputi wilayah Kecamatan Driyorejo, Kecamatan Wringinanom dan Kecamatan Kedamean.

Biofarmaka **yang paling banyak dihasilkan** adalah komoditas kunyit kuning. Penelitian dilakukan di Kecamatan Driyorejo dengan pertimbangan karena luas panen kunyit tertinggi di Kabupaten Gresik berada di daerah tersebut yaitu seluas 5.050.000 M<sup>2</sup> atau 505 Ha dengan produksi sebesar 5.001.055 tangkai dan produktivitas kunyit sebesar 1,01 (Dinas Pertanian Kabupaten Gresik, 2019).

Dalam upaya peningkatan pendapatan masyarakat, Kabupaten Gresik berupaya lebih mengoptimalkan sumberdaya lokal. Dengan tersedianya sumberdaya lokal seperti tanaman biofarmaka diharapkan dapat menunjang perkembangan agroindustri jamu maupun minuman instant di Kabupaten Gresik dan daerah sekitar.

Untuk memperoleh hasil yang tinggi perlu adanya efisiensi usahatani, dimana ketika usahatani biofarmaka telah efisien maka pendapatan petani otomatis akan meningkat. Rumusan Masalah Penelitian ini disusun untuk membahas beberapa masalah yang terkait dengan agribisnis kunyit, yaitu: Bagaimana analisis **faktor-faktor internal dan eksternal** yang mempengaruhi strategi pengembangan agribisnis kunyit kuning di Kabupaten Gresik ? Bagaimana strategi pengembangan agribisnis kunyit kuning di Kabupaten Gresik ? Tujuan Penelitian Berdasarkan rumusan masalah di atas, **tujuan dari penelitian ini adalah** : Untuk menganalisis **faktor-faktor internal dan eksternal** yang mempengaruhi strategi pengembangan agribisnis kunyit kuning di Kabupaten Gresik Untuk menentukan alternatif strategi dalam Strategi Pengembangan Agribisnis Kunyit di Kabupaten Gresik. 1.4.

Kegunaan Penelitian Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan sebagai bahan pertimbangan bagi berbagai pihak yang berkepentingan, antara lain : 1. Sebagai sumber informasi untuk pengembangan agribisnis kunyit bagi petani 2. Sebagai bahan pertimbangan bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Gresik dalam mengambil kebijakan strategis yang berkaitan dengan pengembangan agribisnis kunyit di Kabupaten Gresik 3. Sebagai bahan informasi dan sasaran untuk penelitian selanjutnya, serta pihak lainnya sebagai investor khususnya untuk komoditas kunyit.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 2.1. Konsep Usahatani Usahatani pada dasarnya adalah proses pengorganisasian alam, lahan, tenaga kerja dan modal untuk menghasilkan output pertanian. Usahatani adalah ilmu yang mempelajari tentang cara petani mengelola input atau faktor-faktor produksi (tanah, tenaga kerja, teknologi, pupuk, benih, dan pestisida) dengan efektif, efisien, dan kontinyu untuk menghasilkan produksi yang tinggi sehingga pendapatan usahatani meningkat (Rahim dan Hastuti, 2007: 158).

Menurut Shinta (2011:1) usahatani adalah ilmu yang mempelajari bagaimana menggunakan sumberdaya secara efisien dan efektif pada suatu usaha pertanian agar diperoleh hasil maksimal. Sumber daya itu adalah lahan, tenaga kerja, modal dan manajemen. Keberhasilan suatu usahatani dapat dilihat dari besarnya pendapatan yang diperoleh petani dalam mengelola usahatani.

Pendapatan itu sendiri dapat didefinisikan sebagai selisih pengurangan dari nilai penerimaan dengan biaya yang dikeluarkan dalam proses usahatani. Analisis pendapatan usahatani memerlukan dua komponen pokok yaitu penerimaan dan pengeluaran selama jangka waktu yang ditentukan. Penerimaan usahatani mencakup semua produk yang dijual, dikonsumsi rumah tangga petani, untuk pembayaran dan yang disimpan.

Penerimaan dinilai berdasarkan perkalian antara total produk dengan harga pasar yang berlaku, sedangkan pengeluaran atau biaya usahatani merupakan nilai penggunaan sarana produksi dan lain-lain yang dibebankan kepada produk yang bersangkutan. Selain biaya tunai yang harus dikeluarkan ada pula biaya yang diperhitungkan, yaitu nilai pemakaian barang dan jasa yang dihasilkan dan berasal dari usahatani itu sendiri. Biaya yang diperhitungkan digunakan untuk memperhitungkan berapa sebenarnya pendapatan kerja petani jika modal dan nilai kerja keluarga diperhitungkan.

Penerimaan usahatani adalah nilai produk total usahatani dalam jangka waktu tertentu, sedangkan pengeluaran usahatani adalah nilai semua input yang habis terpakai dalam

proses produksi tetapi tidak termasuk biaya tenaga kerja keluarga. Produksi Di Indonesia tanaman obat juga sering dikategorikan sebagai tanaman Biofarmaka. Tanaman biofarmaka mencakup 15 (lima belas) jenis tanaman, meliputi jahe, laos/lengkuas, kencur, kunyit, lempuyang, temulawak, temuireng, temukunci, dlingo/dringo, kapulaga, mengkudu/ pace, mahkota dewa, kejobong, sambiloto, dan lidah buaya.

Berdasarkan data Statistik Hortikultura tahun 2014, total produksi tanaman biofarmaka di Indonesia sebesar 595.423.212 kilogram, meningkat 9,97% dibandingkan tahun 2013. Komoditas yang memberi kontribusi produksi terbesar terhadap total produksi tanaman biofarmaka di Indonesia, yaitu jahe (37,98%), kunyit (18,82%), kapulaga (12,22%), laos/lengkuas (10,50%), dan kencur (6,33%).

Sementara persentase produksi untuk tanaman biofarmaka lainnya masing-masing kurang dari 5% dari total produksi tanaman biofarmaka di Indonesia. Tanaman kunyit memberikan kontribusi sekitar 18,82 persen terhadap produksi tanaman biofarmaka nasional, yaitu sebesar 112.088.181 kilogram. Sentra produksi Kunyit berada di Pulau Jawa dengan produksi sebesar 76.023.796 kilogram atau sekitar 67,82 persen terhadap total produksi kunyit nasional.

Provinsi Jawa Tengah merupakan provinsi penghasil kunyit terbesar di Indonesia dengan produksi sebesar 38.933.038 kilogram atau sekitar 34,73 persen terhadap total produksi kunyit nasional, diikuti oleh Jawa Timur dan Jawa Barat. Sedangkan di luar Jawa, provinsi penghasil kunyit terbesar adalah Sumatera Utara dengan produksi sebesar 5.960.304 kilogram atau sekitar 5,32 persen dari total produksi kunyit nasional diikuti Nusa Tenggara Barat (Statistik Hortikultura, 2014).

Produksi kunyit Indonesia tahun 2016 sebesar 107.770.473 ton, didominasi dari 5 propinsi yaitu Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, Bengkulu dan Kalimantan Selatan dengan masing-masing produksi sebesar 33.326.049 kg, 27.632.177 kg, 9.758.569 kg, 4.535.612 kg dan 4.126.455 kg.

Kelima propinsi tersebut memberikan kontribusi masing-masing sebesar 30,92%, 25,64%, 9,05%, 4,21% dan 3,83% terhadap total produksi nasional. Luas lahan produksi kunyit kelima propinsi tersebut yaitu masing-masing 22.534.808 m<sup>2</sup>, 11.196.753 m<sup>2</sup>, 4.753.033 m<sup>2</sup>, 1.001.035 m<sup>2</sup> dan 2.212.266 m<sup>2</sup> (BPS, 2016). Di pasar dunia, India merupakan produsen, konsumen, dan eksportir kunyit terbesar di dunia.

India diperkirakan menyumbang sekitar 80% total produksi kunyit didunia dan 60% total ekspor kunyit di dunia (Nuroho dan Ningsih, 2017). Produktifitas tanaman biofarmaka di

Indonesia cukup tinggi, potensi bisnis biofarmaka memiliki prospek bisnis yang cerah untuk peluang pemasaran. Peluang pengembangan biofarmaka besar, baik di pasar domestik maupun ekspor.

Tanaman biofarmaka sebagai pangan fungsional yang potensi pengembangannya cukup besar adalah : temulawak, jahe, kencur dan kunyit, terutama untuk bahan minuman dan obat-obatan (Job, 2011). Konsumsi Tanaman obat bisa dimanfaatkan/dikonsumsi dalam berbagai bentuk, seperti dikonsumsi langsung oleh rumah tangga untuk bumbu dapur, serta sebagai bahan baku makanan dan minuman, obat tradisional dan kosmetik. Di samping itu, tanaman obat juga diekspor ke pasar dunia.

Dengan demikian, permintaan tanaman obat bisa berasal dari pasar dalam negeri dan pasar ekspor. Permintaan tanaman obat untuk pasar dalam negeri berasal dari: (1) Industri dan usaha obat tradisional, (2) Industri makanan, minuman, farmasi dan kosmetik, dan (3) konsumsi langsung rumah tangga (Pribadi, 2009).

Menurut Gunawan (2014), perusahaan industri obat dan industri farmasi menyerap produksi tanaman obat hingga mencapai 63%, sementara 23% merupakan konsumen rumah tangga dan 14% untuk ekspor. Hal ini juga sesuai dengan data Kementerian Pertanian, yang juga mengindikasikan bahwa total produksi tanaman obat di Indonesia 63%-nya diserap oleh industri yang mencapai 1.023 perusahaan industri obat tradisional, dan industri farmasi.

Sementara itu, 14% diantaranya untuk tujuan ekspor, dan sisanya sebesar 23% untuk konsumsi langsung rumah tangga (Balitbangtan Deptan, 2007). Konsep Agribisnis Agribisnis merupakan cara baru melihat pertanian. Cara baru yang dahulu melihat secara sektoral sekarang menjadi intersektoral. Apabila dahulu melihat secara subsistem sekarang melihat secara sistem.

Apabila agribisnis usahatani dianggap sebagai subsistem maka ia tidak terlepas dari kegiatan di agribisnis nonusahatani seperti agribisnis hulu dan hilir. Jadi pendekatan secara sektoral ke insektoral, subsistem kepada sistem dan pendekatan dari produksi ke bisnis. Agribisnis dalam pengertian ini menunjukkan adanya keterkaitan vertikal antar subsistem agribisnis serta keterkaitan horizontal dengan sistem atau subsistem lain di luar seperti jasa-jasa (finansial dan perbankan, transportasi, perdagangan, pendidikan dan lain-lain) (Saragih, 2010).

Dengan mengacu pengertian seperti ini aktivitas agribisnis tidak lagi sekedar berorientasi pada produksi semata, sebagaimana yang dilakukan pada agribisnis

tradisional. Bukan hanya dalam konteks pemenuhan kebutuhan masyarakat pedesaan, tetapi juga dalam rangka memperoleh nilai tambah yang lebih besar, sehingga kegiatan off-farm seperti agroindustri dan marketing menjadi sangat penting.

Agribisnis merupakan sektor ekonomi yang sangat penting, baik dalam jangka panjang pembangunan ekonomi maupun untuk pemulihan ekonomi jangka pendek. Perannya selain sebagai sumber penghasil bahan kebutuhan pokok dan produk hasil olahan juga menyediakan lapangan kerja bagi sebagian besar penduduk, memberikan sumbangan terhadap national income yang tinggi, devisa bagi negara, dan multiplier effect ekonomi yang tinggi sehingga ketergantungan terhadap impor menjadi sedikit.

Agribisnis ramah lingkungan dimaksudkan untuk mendorong petani melindungi dan memperbaiki lingkungan. Para petani diminta untuk menerapkan teknik dan praktik ramah lingkungan (Bartosz Mickiewicz and Wojciech Gotkiewicz, 2014). Manajemen Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan.

Menurut Rangkuti (2015), strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Suatu perusahaan atau wilayah dapat mengembangkan strategi untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada. Proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi-strategi itu disebut perencanaan strategis (Rangkuti 2015).

Tujuan utama dari perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat melihat secara objektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep-konsep tersebut adalah: 1. Distinctive Competence: tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya.

2. Competitive Advantage: kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Menurut David (2009), manajemen strategis dapat didefinisikan sebagai seni dan ilmu untuk memformulasikan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya.

Seperti tersirat dalam definisi, manajemen strategis berfokus pada mengintegrasikan manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produk/operasi, penelitian dan pengembangan dan sistem komputer untuk mencapai keberhasilan organisasi. Terdapat

tiga tahapan dalam strategis (David 2009) yaitu: 1. Formulasi Strategi Formulasi strategi termasuk mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal perusahaan, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, merumuskan alternatif strategi, dan memilih strategi tertentu yang akan dilaksanakan.

Tahap formulasi strategi terdiri dari: a) Analisis lingkungan b) Tahap pencocokan c) Tahap keputusan 2. Implementasi Strategi Implementasi strategi mensyaratkan perusahaan untuk menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumberdaya sehingga strategi yang telah diformulasikan dapat dijalankan. Implementasi strategi seringkali disebut tahap pelaksanaan dalam manajemen strategis.

Melaksanakan strategi berarti memobilisasikan karyawan dan manajer untuk menempatkan strategi yang telah diformulasikan menjadi tindakan. Seringkali dianggap sebagai tahap yang paling rumit dalam manajemen strategis, implementasi strategis membutuhkan disiplin pribadi, komitmen, dan pengorbanan. Suksesnya implementasi strategi terletak pada kemampuan manajer untuk memotivasi karyawan, yang lebih tepat disebut seni daripada ilmu. 3.

Evaluasi Strategi Evaluasi strategi adalah tahap final dalam manajemen strategis. Tiga aktivitas dasar evaluasi strategis adalah a) meninjau ulang faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar strategi saat ini, b) mengukur kinerja, dan c) mengambil tindakan korektif.

Definisi strategi pemasaran menurut Alma (2014), adalah pola keputusan dalam perusahaan yang menentukan dan mengungkapkan sasaran, maksud atau tujuan yang menghasilkan kebijaksanaan utama dan merencanakan untuk pencapaian tujuan serta merinci jangkauan bisnis yang akan dikejar oleh perusahaan. Selanjutnya menurut Uswara (2013) bahwa strategi pemasaran merupakan sesuatu yang sangat penting bagi setiap perusahaan, sesuatu yang penting umumnya tidak mudah dirumuskan dan dilaksanakan.

Dibutuhkan serangkaian analisis yang mendalam untuk mengurangi ketidakpastian atau resiko yang mungkin dihadapi dari masing-masing strategi yang akan diterapkan. Menurut Lamb, et.all (2010) strategi pemasaran adalah kegiatan menyeleksi dan penjelasan satu atau beberapa target, pasar dan mengembangkan serta memelihara suatu bauran pemasaran yang akan menghasilkan kepuasan bersama dengan pasar yang dituju.

Strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan pasar yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut (Tjiptono, 2012). Lima elemen yang saling terkait menurut Tjiptono (2012), adalah : 1) Pemilihan pasar, 2) Perencanaan produk, 3) Penerapan harga, 4) Sistem distribusi dan 5) Komunikasi pemasaran. Strategi yang digunakan untuk meningkatkan produksi dan kualitas kunyit adalah menggunakan teknologi budidaya yang baik.

Teknologi budidaya tanaman biofarmaka yang baik dapat dilakukan melalui penerapan Good Agriculture Practices (GAP) sebagai acuan dalam mengelola usaha budidaya pada tanaman obat rimpang diarahkan dalam rangka tercapainya usaha produksi yang efisien dan berdaya saing, dihasilkannya produk bermutu yang aman dikonsumsi dan diproduksi atas dasar keberlanjutan serta kelestarian sumberdaya alam pertanian. Tujuan Penerapan GAP adalah : 1.

Meningkatkan produksi dan produktivitas tanaman biofarmaka; 2. Meningkatkan mutu hasil termasuk keamanan konsumsi tanaman biofarmaka; 3. Meningkatkan efisiensi produksi dan daya saing; 4. Memperbaiki efisiensi penggunaan sumberdaya alam; 5. Mempertahankan kesuburan lahan, kelestarian lingkungan dan sistem produksi yang berkelanjutan; 6.

Mendorong petani dan kelompok tani untuk memiliki sikap mental yang bertanggung jawab terhadap kesehatan dan keamanan diri dan lingkungan; 7. Meningkatkan peluang dan daya saing penerimaan oleh pasar internasional maupun domestik; 8. Memberi jaminan keamanan terhadap konsumen. 2.6. Analisis SWOT 2.6.1. Pengertian SWOT adalah singkatan dari Strength (kekuatan perusahaan) Weaknesses (kelemahan perusahaan), Opportunities (peluang bisnis) dan Threats (hambatan untuk mencapai tujuan).

Analisis SWOT adalah analisis yang terdiri dari analisis lingkungan mikro yang bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan, dan analisis lingkungan makro yang bertujuan untuk mengetahui peluang dan ancaman bagi perusahaan (Nuary, 2016). Menurut Kotler (2012), Analisis SWOT adalah evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Sedangkan Sutojo dan Kleinstauber (2012) bahwa analisis SWOT adalah menentukan tujuan usaha yang realistis, sesuai dengan kondisi perusahaan dan oleh karenanya diharapkan lebih mudah tercapai. SWOT merupakan singkatan dari Strengths (kekuatan) dan Weakness (kelemahan) internal dari suatu perusahaan serta Opportunities (peluang) dan Threats (ancaman) lingkungan eksternal yang dihadapinya yang dapat di

uraikan sebagai berikut (Sedarmayanti, 2014).

Rangkuti (2015) menjelaskan bahwa Analisis SWOT adalah identifikasi faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Untuk mencapai misi, tujuan, sasaran serta kebijaksanaan perusahaan yang telah ditetapkan, manajemen perlu memperhatikan dua faktor pokok, yaitu faktor eksternal yang tidak dapat dikontrol atau berada di luar bidang manajemen, serta faktor internal yang sepenuhnya berada di dalam kendali manajemen (perusahaan).

Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dengan faktor internal kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses). Analisis SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats) digunakan untuk mengevaluasi kesempatan dan tantangan di lingkungan agribisnis. Analisa SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha.

Dimana perencanaan strategis suatu usaha harus menganalisis faktor-faktor strategis (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) kondisi yang ada pada saat ini. Langkah penelitian ini akan menerangkan bagaimana analisis dilakukan mulai data mentah yang ada sampai pada hasil penelitian yang dicapai. Dalam penelitian ini, langkah-langkah analisis data dilakukan sebagai berikut : a.

Melakukan klasifikasi data, faktor apa saja yang menjadi kekuatan dan kelemahan sebagai faktor internal organisasi, peluang dan ancaman sebagai faktor eksternal organisasi. Klasifikasi ini akan menghasilkan tabel informasi SWOT b. Melakukan analisis SWOT yaitu membandingkan antara faktor eksternal peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dengan faktor internal organisasi kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness) c. Dari hasil analisis kemudian diinterpretasikan dan dikembangkan menjadi keputusan pemilihan strategi yang memungkinkan untuk dilaksanakan.

Strategi yang dipilih biasanya hasil yang paling memungkinkan (paling positif) dengan resiko dan ancaman yang paling kecil. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. SWOT adalah singkatan dari Strength (kekuatan), Weakness (kelemahan) yang merupakan lingkungan internal, serta Opportunity (peluang) dan Threat (ancaman) yang merupakan lingkungan eksternal.

Analisis inididasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan.

Dengan demikian perencana strategis (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis Situasi. 2.6.2.

Analisis Situasi Internal Menurut Rangkuti 2015, analisis lingkungan internal lebih pada menganalisis internal perusahaan atau wilayah dalam rangka menilai atau mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari tiap-tiap. Analisis lingkungan internal ini merupakan proses untuk menentukan dimana perusahaan atau pemerintah daerah mempunyai kemampuan yang efektif sehingga perusahaan dapat memanfaatkan peluang secara efektif dan dapat menangani ancaman di dalam lingkungan.

Kekuatan dan kelemahan internal adalah segala kegiatan dalam kendali organisasi yang bisa dilakukan dengan sangat baik atau buruk. Kekuatan dan kelemahan tersebut ada dalam kegiatan manajemen, pemasaran, keuangan/akutansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi manajemen di setiap perusahaan.

Lingkungan internal terdiri dari variabel-variabel (kekuatan dan kelemahan) yang ada di dalam organisasi tetapi biasanya tidak dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen puncak. Menurut David (2009), faktor lingkungan yang akan dianalisis berhubungan dengan kegiatan fungsional perusahaan atau daerah, di antaranya yaitu bidang manajemen, sumberdaya manusia, keuangan, produksi, pemasaran dan organisasi.

Analisis lingkungan internal ini pada akhirnya nanti akan mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan yang dimiliki perusahaan atau wilayah. 2.6.3. Analisis Situasi Eksternal  
Analisis lingkungan eksternal adalah analisis yang dilakukan pada lingkungan makro dan lingkungan mikro. Lingkungan makro adalah lingkungan yang secara tidak langsung mempengaruhi keputusan dalam jangka panjang.

Lingkungan ini terdiri dari aspek sosial ekonomi, sosial budaya, dan teknologi. Sedangkan lingkungan mikro terdiri dari pesaing, kreditur, pemasok dan pelanggan. Analisis lingkungan eksternal digunakan untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman yang sedang dihadapi oleh suatu perusahaan atau wilayah. Peluang merupakan kondisi yang menguntungkan bagi perusahaan atau wilayah, sedangkan ancaman adalah keadaan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan atau wilayah (Rangkuti 2015).

Lingkungan eksternal terdiri dari variabel-variabel (kesempatan dan ancaman) yang berada di luar organisasi dan tidak secara khusus ada dalam pengendalian jangka pendek dari manajemen puncak. Variabel-variabel tersebut membentuk keadaan dalam organisasi dimana organisasi ini hidup. Lingkungan eksternal memiliki dua bagian yaitu

lingkungan kerja dan lingkungan sosial.

Peluang dan ancaman eksternal merujuk pada peristiwa dan tren ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, hukum, pemerintahan, teknologi, dan persaingan yang dapat menguntungkan atau merugikan suatu organisasi secara berarti di masa depan. Peluang dan ancaman sebagian besar di luar kendali suatu organisasi. Perusahaan harus merumuskan strategi untuk memanfaatkan peluang-peluang eksternal dan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. 2.6.4.

Analisis Matriks SWOT Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang digunakan dalam mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan atau wilayah dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki (Rangkuti 2015). Analisis SWOT ini penting untuk membantu pemerintah dan stakeholder mengembangkan empat tipe strategi.

Empat strategi yang dimaksud adalah : 1. Strategi SO (Strength-Opportunity). Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan (eksternal). Pada umumnya, perusahaan berusaha melaksanakan strategi-strategi WO, ST, atau WT untuk menerapkan strategi SO. 2. Strategi WO (Weakness-Opportunity).

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. 3. Strategi ST (Strength-Threat). Melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal. 4. Strategi WT (Weakness-Threat). Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal.

Delapan tahap dalam penentuan strategi dibangun melalui matriks SWOT. Tahapan yang dimaksud adalah: 1. Membuat daftar peluang eksternal perusahaan atau wilayah. 2. Membuat daftar ancaman eksternal perusahaan atau wilayah. 3. Membuat daftar kekuatan kunci internal perusahaan atau wilayah. 4. Membuat daftar kelemahan kunci internal perusahaan atau wilayah. 5.

Mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan peluang-peluang eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam sel strategi SO. 6. Mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam sel strategi WO. 7. Mencocokkan kekuatan-kekuatan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam sel strategi ST. 8.

Mencocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan kemudian dicatat hasilnya dalam sel strategi WT. Pada matriks ini, menentukan key success factors untuk lingkungan internal dan eksternal merupakan bagian yang sulit, sehingga dibutuhkan judgement yang baik. 2.7. Penelitian Terdahulu Penelitian terdahulu dari Fitriyani Anita, et.all (2016) tentang Analisis Usahatani Biofarmaka di kelompok tani Sri Gunung Kabupaten Klaten menggunakan metode deskriptif analitik.

Metode penentuan lokasi penelitian secara purposive dengan metode sensus dengan jumlah 30 responden. Dengan hasil penelitian adalah biaya rata-rata yang dikeluarkan pada usahatani biofarmaka yaitu Rp.195.845,40/UT/MT. Rata-rata penerimaan yang diterima oleh petani biofarmaka yaitu Rp.395.916,67/UT/MT. Pendapatan rata-rata yang diterima yaitu sebesar Rp.200.071,27/UT/MT.

Efisiensi usaha (nilai R/C rasio) usahatani biofarmaka adalah Rp 2,02 yang berarti setiap Rp. 1,00 yang dikeluarkan dalam usahatani biofarmaka akan didapatkan penerimaan Rp. 2,02 dari biaya yang telah dikeluarkan. sehingga dapat dikatakan bahwa usahatani biofarmaka kelompok tani sri gunung sudah efisien. Koefisien variasi pendapatan sebesar 0,009 dengan batas bawah Rp. 196.070,25/UT/MT.

Berdasarkan analisis risiko pendapatan usahatani biofarmaka akan selalu untung (terhindar dari kerugian). Sedangkan koefisien variasi efisiensi sebesar 0,49. Hal ini berarti peluang menyimpang dari efisiensi yang dihadapi petani biofarmaka sebesar 49 %. Penelitian yang dilakukan oleh Kusumaningrum HP, et.all (2015) di Gunungpati Semarang adalah untuk mengetahui Kualitas Simplisia Tanaman Biofarmaka Curcuma domestica Setelah Proses Pemanasan Pada Suhu Dan Waktu Bervariasi.

Metode yang digunakan dengan sterilisasi simplisia C. domestica menggunakan sterilisasi sinar matahari untuk seminggu dan menggunakan oven pada suhu 300C, 400C, 500C dan 600C selama 1, 3, 6, 9, 12, 24, dan 48 jam. Hasil menunjukkan bahwa pemanasan pada suhu 500C selama 48 jam memperoleh simplisia terbaik, diikuti oleh pemanasan pada suhu 600C selama 16-48 jam tanpa kontaminan setelah periode penyimpanan selama 3 bulan. Penelitian sebelumnya oleh Fauzi Ahmad, et.all (2015) tentang Strategi Pengembangan Usahatani Kunyit adalah untuk mengetahui efisiensi dan strategi yang diterapkan dalam pengembangan usahatani kunyit Di Desa Regunung Kecamatan Tenganan Kabupaten Semarang. Metode yang digunakan adalah analisis efisiensi, analisis SWOT, matriks SWOT dan matriks QSP.

Hasil penelitian menunjukkan usahatani kunyit di daerah tersebut tidak efisien dengan R/C Ratio sebesar 0,53. Kekuatan utama adalah aktifnya kegiatan kelompok tani,

sedangkan kelemahan utama adalah keterbatasan permodalan. Peluang utama adalah permintaan kunyit yang terus meningkat dan ancaman terbesar adalah permainan harga oleh pedagang.

Prioritas strategi yang dihasilkan adalah memberikan pendidikan dan pelatihan kepada petani dalam pengelolaan keuangan, pasca panen dan kesadaran akan pentingnya ikut kelompok tani. Ismayani (2013) melakukan penelitian di Kecamatan Lampanah Lengah, Kabupaten Aceh Besar mengenai Efisiensi Penggunaan Faktor Produksi Usahatani Kunyit untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pertanian kunyit dan efisiensi alokasi faktor produksi efisien atau tidak.

Penelitian ini menggunakan metode survei dan analisis fungsi produksi Cobb-Douglas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa alokasi faktor area 0,30 hektar tidak efisien, sehingga faktor area perlu untuk ditingkatkan supaya pendapatan petani meningkat. Dan alokasi faktor tenaga kerja 17,43 HKP per musim berkurang karena tidak efisien dan tenaga kerja lebih tinggi, lebih dari produksi dan nilai produksi marjinal lebih rendah. 2.8.

Kerangka Pemikiran Kerangka pemikiran dalam penelitian ini diawali dari pemikiran bagaimana menentukan strategi pengembangan agribisnis komoditas kunyit kuning di Kabupaten Gresik. Untuk menganalisis pengembangan komoditas kunyit kuning tersebut akan dianalisis dari sudut pandang agribisnisnya sendiri dan strategi pengembangannya. Dalam analisis agribisnisnya akan dilakukan dengan menentukan strategi pengembangannya baik dari sisi internal maupun dari sisi eksternal lewat analisis SWOT.

Dari kedua analisis tersebut akan diketahui kelayakan usahatani agribisnis dan strategi pengembangannya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut ini : Gambar 2.1. Skema Kerangka Pemikiran 2.9. Hipotesis Hipotesis dari penelitian strategi pengembangan agribisnis komoditas kunyit kuning di Kabupaten Gresik adalah : Diduga bahwa Agribisnis kunyit kuning di Kabupaten Gresik layak untuk dikembangkan.

Diduga bahwa strategi pengembangan agribisnis kunyit di kabupaten Gresik adalah S-O, artinya bahwa dalam mengembangkan komoditas kunyit kuning perlu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dengan memanfaatkan peluang yang ada. BAB III METODE PENELITIAN 3.1. Metode Penentuan Lokasi Penelitian Lokasi penelitian di wilayah Kabupaten Gresik. Kabupaten Gresik terdiri dari 18 kecamatan.

Lokasi penelitian ditentukan di Kecamatan Driyorejo, dengan pertimbangan kecamatan tersebut merupakan daerah potensi dan sentra komoditas kunyit kuning. Dari

kecamatan tersebut dipilih 3 Desa dengan areal penanaman kunyit lebih luas dari desa yang lain. Desa yang menjadi lokasi penelitian adalah Desa Kesamben Wetan dengan luas 60 Ha, Desa Sumput seluas 100 Ha dan Desa Mojosarirejo seluas 60 Ha dengan sistem tanam tumpangsari. 3.2.

Metode Penentuan Responden Jumlah petani kunyit kuning yang ada di Desa Kesamben Wetan Kecamatan Driyorejo sebanyak 100 orang, Desa Sumput Kecamatan Driyorejo sebanyak 100 orang dan Desa Mojosarirejo Kecamatan Driyorejo sebanyak 100 orang. Petani-petani tersebut tergabung dalam Gapoktan (Gabungan Kelompok Tani) di desa masing - masing.

Setiap Gabungan Kelompok Tani masing-masing desa diambil 10 orang sebagai responden sehingga total responden petani 30 orang. sedangkan responden yang bersumber dari Dinas Pertanian, khususnya Bidang Tanaman Pangan dan Hortikultura (yaitu Kepala Seksi Hortikultura dan satu orang Petugas Mantri Pertanian yang ada di Kecamatan Driyorejo), sehingga jumlah responden dalam penelitian ini sebanyak 32 orang.

Metode yang digunakan dalam penentuan responden adalah Metode Purposive (sengaja) dengan pertimbangan bahwa 30 orang tersebut dapat memahami permasalahan dalam agribisnis kunyit kuning, dan kepala seksi serta mantri pertanian memahami kebijakan dan kondisi wilayah pengembangan komoditas kunyit kuning tersebut. 3.3. Metode Pengumpulan Data Data dalam penelitian ini menggunakan dua bentuk data, yaitu : 1.

Data Primer Yaitu data yang diperoleh dari responden dengan menggunakan metode wawancara dan diskusi dengan bantuan kuisisioner. 2. Data Sekunder Data dapat diperoleh melalui literatur, jurnal, dan sumber-sumber yang mendukung penelitian ini. Data sekunder berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan. 3.4.

Metode Analisis Data Metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah SWOT. Dengan membandingkan antara faktor internal kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) dengan faktor eksternal peluang (opportunities) dan ancaman (threats). Analisis SWOT (Strength, Weakneses, Opportunities, Threats) digunakan untuk mengevaluasi kesempatan dan tantangan di lingkungan agribisnis, untuk memaksimalkan strategi yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, serta meminimalkan kelemahan dan ancaman yang ada.

Analisis SWOT dilakukan untuk mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk

merumuskan strategi pengembangan kunyit di Kabupaten Gresik. 3.5. Matriks SWOT Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang digunakan dalam mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan atau wilayah dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis, yaitu : 1.

Strategi SO (Strength-Opportunity) Strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan (eksternal). 2. Strategi WO (Weakness-Opportunity) Strategi ini bertujuan untuk meminimalkan kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal. 3. Strategi ST (Strength-Threat) Strategi yang mempergunakan kekuatan internal untuk menghindari atau mengatasi ancaman-ancaman eksternal. 4.

Strategi WT (Weakness-Threat) Strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal. 3.6. Definisi Operasional Variabel Operasional merupakan suatu penyajian informasi ilmiah yang sangat membantu peneliti, dari informasi tersebut peneliti akan dapat mengetahui bagaimana cara mengukur variabel yang dipakai. Penelitian ini menggunakan beberapa istilah operasional yang digunakan untuk mengukur variabel.

Istilah-istilah yang digunakan antara lain adalah sebagai berikut: 1. Perubahan keputusan adalah perubahan petani untuk mengusahakan komoditi kunyit dari berbagai alternatif pilihan. 2. Kelompok Tani adalah sekumpulan atau gabungan dari sejumlah petani kunyit merah yang didasarkan pada kesamaan atau keserasian seperti kesamaan lokasi usahatani atau lokasi tempat tinggal. 3.

Petani adalah seseorang yang bergerak di bidang pertanian, utamanya dengan cara melakukan pengelolaan tanah dengan tujuan untuk menumbuhkan dan memelihara tanaman (seperti padi, bunga, buah dan lain lain), dengan harapan untuk memperoleh hasil dari tanaman tersebut untuk digunakan sendiri ataupun menjualnya kepada orang lain. Petani kunyit di kecamatan terpilih yang lebih mengetahui permasalahan dalam pengembangan kunyit kuning di Kecamatan Driyorejo Kabupaten Gresik. 4.

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. 5. 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. 6.

Tanaman kunyit adalah tanaman biofarmaka yang diusahakan oleh petani di Kecamatan Driyorejo Kabupaten Gresik. 7. Strategi adalah tindakan yang dilakukan untuk 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.

8. Analisis SWOT dipergunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam pengembangan agribisnis kunyit kuning di Kecamatan Driyorejo Kabupaten Gresik dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut 9. Potensi merupakan sebuah kemampuan dasar yang dimiliki petani kunyit kuning yang sangat mungkin untuk dikembangkan. 10.

Kelemahan adalah keadaan keberadaan yang mempengaruhi perkembangan agribisnis kunyit kuning di Kecamatan Driyorejo Kabupaten Gresik. 11. Peluang adalah harapan terjadinya suatu kejadian yang dikuantitatifkan pada responden mengenai pengembangan strategi agribisnis kunyit kuning. 12. Ancaman adalah suatu resiko yang dihadapi petani kunyit kuning dalam pengembangan strategi agribisnis kunyit kuning. BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN 4.1.

Gambaran Umum Kabupaten Gresik 4.1.1 Karakteristik Lokasi dan Wilayah Kabupaten Gresik merupakan wilayah dataran yang berbatasan dengan pantai. Terletak di sebelah Barat Laut dari Ibukota Provinsi Jawa Timur (Surabaya). 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 : 1. Sebelah Utara : Laut Jawa 2. Sebelah Selatan : Kab Sidoarjo, Kab. Mojokerto, Kota Surabaya 3. Sebelah Barat : Kabupaten Lamongan 4.

Sebelah Timur : Selat Madura Secara administrasi, Kabupaten Gresik terdiri atas 18 Kecamatan, 330 desa dan 26 kelurahan. Secara umum, wilayah Kabupaten Gresik dibagi menjadi dua, yaitu Gresik Daratan dan Gresik Kepulauan (Bawean). Driyorejo adalah salah satu kecamatan di Kabupaten Gresik, Provinsi Jawa Timur, Indonesia.

Kecamatan Driyorejo terletak di wilayah selatan Kabupaten Gresik, berjarak kurang lebih 40 Km dari Kota Gresik. Letak Geografis Kecamatan Driyorejo berbatasan langsung

dengan wilayah-wilayah sebagai berikut : Sebelah Timur wilayah Kota Surabaya, Sebelah Selatan Kecamatan Sidoarjo, Sebelah Utara Kec. Menganti, Sebelah Barat Kecamatan Wringinanom. Mayoritas penduduk di Driyorejo bekerja sebagai petani, pekerja pabrik dan pengusaha home industri.

Driyorejo terbagi menjadi 16 desa antara lain : Driyorejo, Krikilan, Cangkir, Bambe, Tenaru, Mulung, Petiken, Gadung, Randegansari, Kesamben Wetan, Sumput, Banjaran, Tanjung, Karangandong, Mojosarirejo dan Wedoroanom. Driyorejo lebih dikenal dengan daerah industri / pabrik dan perumahan yang harganya relatif terjangkau untuk masyarakat menengah ke bawah.

Di kecamatan ini banyak berdiri pabrik dan kompleks perumahan, yang letaknya sangat strategis karena berbatasan langsung dengan wilayah Kota Surabaya dan Kab. Sidoarjo.

#### 4.1.2 Keadaan Geografis dan Topografi Wilayah Kabupaten Gresik yang memiliki luas 1.191,25 kilometer persegi, sebagian besar wilayahnya merupakan dataran rendah dengan ketinggian 2 - 12 mdpl, kecuali Kecamatan Panceng yang mempunyai ketinggian 25 mdpl.

Secara astronomis wilayah Kabupaten Gresik terletak antara 112° sampai 113° Bujur Timur dan 7° sampai 8° Lintang Selatan. Berdasarkan posisi geografis, Kabupaten Gresik memiliki batas – batas : Utara – Laut Jawa; Selatan – Kab. Sidoarjo, Kab. Mojokerto, Kota Surabaya; Barat : Kab. Lamongan; Timur :Selat Madura.

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. Pada wilayah pesisir Kabupaten Gresik telah difasilitasi dengan pelabuhan umum dan pelabuhan/dermaga khusus, sehingga Kabupaten Gresik memiliki akses perdagangan regional dan nasional. Keunggulan geografis ini menjadikan Gresik sebagai alternatif terbaik untuk investasi atau penanaman modal.

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

Abrasi yang terjadi meliputi Kecamatan Bungah, Ujung Pangkah, Panceng, Sangkapura dan Tambak, Sedangkan Intrusi air laut terjadi di wilayah kecamatan Gresik, Kebomas, Manyar, Bungah, Sidayu dan Ujung Pangkah. Hal ini juga diperparah dengan adanya

kawasan budidaya terbangun yang berbatasan langsung dengan garis pantai tanpa memperhatikan sempadan pantai yang semestinya bebas dari bangunan. 4.1.3. Iklim  
Iklim Kabupaten Gresik diklasifikasikan sebagai tropis.

Saat dibandingkan dengan musim dingin, musim panas memiliki lebih banyak curah hujan. Suhu di Kabupaten Gresik rata-rata 27.5 °C dengan curah hujan rata-rata 1.686 mm. 4.1.4. Luas Lahan Lahan di Kecamatan Driyorejo sebagian besar terdiri dari lahan pertanian yang secara tidak langsung memberikan keuntungan bagi penduduk daerah Driyorejo yang bekerja di sektor pertanian. Luas lahan pertanian di Kecamatan Driyorejo selalu mengalami penurunan setiap tahunnya.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Gresik, luas lahan di Kecamatan Driyorejo dapat dilihat pada tabel 4 berikut. Tabel 4.1. Luas Lahan Pertanian di Kecamatan Driyorejo Tahun \_Luas Lahan Keseluruhan (Km) \_Luas Lahan Pertanian (Ha) \_2016 \_2.438,07 \_2.691,65 \_2017 \_2.438,07 \_2.691,65 \_2018 \_2.438,07 \_2.691,65 \_2019 \_2.438,07 \_2.664,65 \_ Sumber: Gresik Dalam Angka Tahun 2016-2019 \_ Dari tabel di atas, dapat terlihat bahwa luas lahan pertanian di Kecamatan Driyorejo berkurang karena alih fungsi lahan untuk perumahan dan industri yang 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 Duduksampeyan, Cerme, Benjeng, Balongpanggung, Kebomas, Driyorejo, 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 beririgrasi 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 beririgrasi teknis atau pencetakan sawah baru dilakukan dengan memprioritaskan perubahan dari sawah tadah hujan menjadi sawah beririgrasi sejalan dengan perluasan jaringan irigasi dan pengembangan waduk/embung; dan 4. Pemanfaatan kawasan pertanian diarahkan untuk meningkatkan produksi dan produktivitas tanaman pangan.

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). 4.1.5 Karakteristik Demografis Kabupaten Gresik Jumlah penduduk Kabupaten Gresik sampai dengan akhir tahun 2018 sebanyak 1.336.371 jiwa yang terdiri atas 672.583 penduduk laki-laki dan 663.788 penduduk perempuan. Sementara jumlah keluarga pada tahun 2018 sebanyak 383.463 keluarga.

Sedangkan jumlah penduduk di Kecamatan Driyorejo sebesar 106.757 jiwa yang terdiri atas 53.883 penduduk laki-laki dan 52.874 penduduk perempuan. Kepadatan penduduk di Kabupaten Gresik tahun 2018 mencapai 1.122 jiwa/km<sup>2</sup> dengan rata-rata jumlah penduduk per rumah tangga 3-4 orang. 4.2 Pemasaran Kunyit Kuning Pemasaran kunyit kuning yang telah dipanen tidak menjadi masalah karena peluang pasarnya masih sangat luas, baik untuk diekspor maupun pasar lokal. Pemasaran kunyit 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 kunyit diangkat. 2.

Bagi para petani yang memiliki lahan kunyit luas (bermodal besar) akan lebih menguntungkan apabila langsung dijual kepada pedagang besar atau pedagang kecil. \_  
Gambar 4.1 Pemasaran Kunyit Kuning 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, salah satu diantaranya adalah varietas tanaman.

Namun 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 ditraktor (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 terangkat ke permukaan tanah karena panas matahari. Pada kondisi tanah gembur, akan memudahkan perkembangan akar tanaman kunyit lebih sempurna, sehingga tanaman akan tumbuh subur. 2. Bibit Unggul Pemakaian bibit kunyit bersertifikasi merupakan satu langkah maju karena mampu berproduksi tinggi.

Namun umumnya petani masih menggunakan bibit sendiri yang berasal dari tanaman yang tumbuh subur, segar, sehat, berdaun banyak dan hijau, serta kokoh. Oleh karena itu dalam pemilihan varietas harus disesuaikan dengan ketinggian tempat penanamannya agar diperoleh produksi optimal. 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 kunyit 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.

Ketiga unsur tersebut tergolong dalam unsur hara makro dan biasanya diberikan dalam jumlah besar. Sedangkan 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 kunyit memerlukan air dalam jumlah cukup agar dapat tumbuh secara baik, karena tanaman kunyit sangat peka terhadap kekurangan air. Defisit air yang terjadi pada fase pertumbuhan tanaman (vegetatif) berakibat pertumbuhan tanaman lambat (kerdil). Sistem drainase yang buruk akan menyebabkan tanah 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 kunyit yang berbahaya bagi konsumen. 4.3 Analisis SWOT Pengembangan Agribisnis Kunyit Kuning di Kabupaten Gresik Perumusan pengembangan strategi agribisnis kunyit kuning di kabupaten Gresik diawali dengan menganalisis pemasaran kunyit.

Analisis ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang dapat menjadi peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan dalam pemasaran kunyit di Kabupaten Gresik. 4.3.1 Strength (Kekuatan) Pengembangan Agribisnis Kunyit Kuning di Kabupaten Gresik Strength (kekuatan) Pengembangan Agribisnis Kunyit Kuning di Kabupaten Gresik diantaranya adalah sebagai berikut : 1. Produksi kunyit kuning cukup tinggi Produksi Kunyit Kuning di Kabupaten Gresik pada tahun 2017 sebanyak 5.089.120 kg atau sebesar 8,90 % dari total produksi kunyit Provinsi Jawa Timur sebesar 57.172.617 kg.

Produksi kunyit di Kabupaten Gresik mengalami peningkatan di tahun 2018 sejumlah 15.696.666 kg atau sebesar 13,40 % dari total produksi kunyit Provinsi Jawa Timur sebesar 117.108.216 kg. Dari 18 kecamatan di Kabupaten Gresik hanya ada 3 kecamatan yang membudidayakan kunyit kuning dan sudah menghasilkan produksi kunyit kuning yang merupakan suatu kekuatan bagi Pengembangan Agribisnis Kunyit kuning di Kabupaten Gresik. 2.

Didukung oleh fasilitas dan program pemerintah melalui Dinas terkait Fasilitas dan dukungan dari Dinas Pertanian Kabupaten Gresik berupa bantuan benih kunyit dan pupuk organik tahun 2015 – 2019. Fasilitas dan dukungan dari Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Provinsi Jawa Timur berupa kegiatan SL-PTT Kunyit tahun 2015, bantuan benih kunyit dan pupuk organik tahun 2016-2019. 3.

Berpotensi besar untuk dikembangkan usahanya secara kuantitas maupun kualitasnya Kunyit masih berpotensi besar untuk dikembangkan usahanya baik dari segi kuantitas (jumlah) karena luas areal yang dapat dipergunakan untuk budidaya kunyit masih cukup luas di kecamatan lain di wilayah Kabupaten Gresik. Kualitas kunyit dapat dikembangkan melalui budidaya yang mengacu GAP (Good Agriculture Practices) untuk meningkatkan kualitas produk organik tanpa penggunaan pupuk kimia dan pestisida. 4.

Harga kunyit yang relatif stabil dan tidak berfluktuasi Harga kunyit kuning tidak terlalu

berfluktuasi sehingga petani dan pelaku industri kunyit kuning tidak merasa terancam dengan harga kunyit kuning yang relatif stabil di pasaran. Harga kunyit kuning berkisar antara Rp 1.500,00 – Rp 3.500,00/Kg. 5. Infrastruktur yang baik di semua lokasi kabupaten sehingga produk dapat cepat sampai ke pembeli Pembangunan Jalan Usaha Tani dan Jaringan Irigasi merupakan salah satu infrastruktur pertanian yang berperan penting dalam kemajuan dan hasil tani di Kabupaten Gresik.

Selain infrastruktur berupa jalan, Dinas Pertanian Kabupaten Gresik juga menyediakan berbagai infrastruktur penunjang, seperti pupuk dan obat pembasmi hama lainnya yang dibutuhkan oleh petani kunyit di Kabupaten Gresik. 6. Adanya kerjasama diantara petani atau kelompok tani Sarana atau wadah kerjasama antara petani adalah kelompok tani yang terbentuk di setiap dusun.

Kelompok tani juga menjadi sarana kerjasama hubungan petani dengan pemerintah dan sebagai sarana untuk mengembangkan kemampuan para petani di Kabupaten Gresik. Kelompok tani sebagai tempat untuk memfasilitasi budidaya kunyit melalui penyuluhan pertanian dan praktek transfer teknologi, serta fasilitasi perbenihan sampai dengan pasca panen. Kelompok tani-kelompok tani di setiap dusun tergabung dalam Gapoktan di masing-masing desa. 7.

Mudah dijangkau alat transportasi Adanya dukungan dari Pemerintah Kabupaten Gresik berupa infrastruktur jalan untuk memudahkan dan memaksimalkan proses distribusi dan pemasaran kunyit dari petani ke pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang eceran di seluruh wilayah Kabupaten Gresik, Jawa Timur maupun ke luar daerah, sehingga dapat memperlancar arus distribusi kunyit dari petani ke konsumen secara efisien. 4.4.2

Weakness (Kelemahan) Pengembangan Agribisnis Kunyit Kuning di Kabupaten Gresik Weakness (kelemahan) Pengembangan Agribisnis Kunyit Kuning di Kabupaten Gresik diantaranya adalah sebagai berikut : 1. Usaha dilakukan secara tradisional dan berorientasi produk, belum berorientasi permintaan pasar Budidaya kunyit masih dilakukan secara tradisional berdasarkan kebiasaan petani yang sudah berpengalaman menanam kunyit sehingga orientasi penanaman kunyit bertujuan pada kuantitas atau jumlah panen kunyit yang tinggi tanpa mempertimbangkan kualitas dan kuantitas sesuai permintaan pasar. 2.

Belum melakukan pencatatan keuangan usaha, karena dianggap menyulitkan dan tidak ada gunanya Petani pada umumnya melakukan usahatani tanpa mencatat analisa usahatannya di buku untuk mengetahui besarnya pengeluaran dan penerimaan bersih di setiap musim tanam. Hal tersebut dianggap menyulitkan dan tidak ada gunanya

karena mereka dapat memperkirakan dan mengingat besarnya pengeluaran dan pendapatan yang diterimanya di setiap musim tanam. 3.

Ketergantungan pada bantuan, dana dan program dari pemerintah dalam menjalankan usaha taninya Masih ada petani yang tergantung pada bantuan pemerintah, baik yang berupa bantuan dana maupun program pemerintah, serta pendukung budidaya pertanian seperti benih, pupuk organik, obat pembasmi hama dan penyakit, dan alat mesin pertanian melalui instansi terkait. 4.

Belum bisa menyediakan modal sendiri atau meminjam ke Bank, masih mengandalkan bantuan atau hibah Peranan sektor pertanian semakin lama mengalami penurunan, hal tersebut dapat disebabkan kurangnya keberanian untuk mengalokasikan dana pribadi untuk budidaya kunyit dengan skala besar. Sehingga petani masih bergantung pada dana bantuan (hibah) bagi para petani, Karena kurangnya modal dapat menimbulkan dampak pada produksi kunyit yang dihasilkan.

5. Belum sadar dan mandiri sepenuhnya sebagai petani maju Pada umumnya petani di Kabupaten Gresik adalah petani tradisional dengan kisaran umur antara 40 – 60 tahun yang mengandalkan pengalaman bertani selama ini.

Sehingga agak sulit untuk merubah paradigma dan cara berpikir petani tentang cara berbudidaya dengan menggunakan teknologi sebagai petani maju dan mandiri. 6. Sumberdaya manusia kurang mencukupi Sumberdaya manusia di setiap kecamatan kurang mencukupi karena **rendahnya minat generasi muda** pada pertanian. Terbatasnya pengetahuan terhadap pertanian dan rendahnya penghasilan yang diperoleh dari sektor pertanian juga menyebabkan generasi muda lebih memilih pekerjaan lain dibandingkan menjadi petani.

Hal tersebut akan menyebabkan beralihnya lahan pertanian pada sektor lain karena kurangnya sumberdaya manusia yang menjadi penggerak sektor pertanian. 4.4.3 Opportunity (Peluang) Pengembangan Agribisnis Kunyit Kuning di Kabupaten Gresik Opportunity (Peluang) Pengembangan Agribisnis Kunyit Kuning di Kabupaten Gresik **adalah sebagai berikut : 1.**

Permintaan pasar untuk produk kunyit kuning yang tinggi dari dalam dan luar negeri  
Permintaan pasar untuk produk kunyit yang tinggi dikarenakan kunyit sangat dibutuhkan dalam industri jamu, bahan masakan, kosmetik dan rempah-rempah baik di dalam maupun di luar negeri. 2. Ketersediaan informasi yang murah dan cepat dari internet **Teknologi informasi dan komunikasi** yang murah dan cepat dapat digunakan oleh petani secara efektif, sehingga diharapkan petani dapat memperoleh informasi

lengkap dan menyeluruh tentang berbagai hal yang berhubungan dengan usahatani, seperti perkembangan cara bercocok tanam, perlindungan tanaman **dari hama dan penyakit** secara alami menggunakan agensi hayati, dan lain sebagainya.

Internet juga dapat dipergunakan sebagai sarana untuk mencari peluang usaha untuk memasarkan usahatani melalui internet, seperti promosi, penjualan dan pemasaran produk kunyit dan olahannya. 3. Tawaran kemitraan usaha dengan pihak lain seperti **industri jamu dan kosmetik** Kerjasama kemitraan antara petani kunyit dengan pihak investor umumnya melibatkan pengusaha besar / kecil yang memberikan modal dan membeli hasil produksi kunyit dari para petani atau pedagang pengumpul desa dengan tujuan untuk mengurangi kesenjangan dalam berusahatani. Hal tersebut tidak terlepas dari kebijakan pemerintah yang mengatur kerjasama kemitraan. 4.

Beragamnya cara penjualan produk kunyit kuning di pasar bebas Lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat secara langsung dalam pemasaran agribisnis kunyit di Kabupaten Gresik adalah petani kunyit, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. **Oleh sebab itu petani** dapat memilih salah satu dari ketiga bentuk saluran pemasaran tersebut. 4.4.4

Threat (Ancaman) Pengembangan Agribisnis Kunyit Kuning di Kabupaten Gresik Threat (Ancaman) Pengembangan Agribisnis Kunyit Kuning di Kabupaten Gresik **adalah sebagai berikut : 1.** Kurangnya kepedulian generasi muda dalam agribisnis kunyit Sumberdaya manusia yang bekerja umumnya sudah berusia lebih dari 40 tahun, sedangkan yang berusia muda yaitu kurang dari 35 tahun sangat sedikit jumlahnya.

Jika kondisi tersebut tidak segera dibenahi dan ditangani dengan kaderisasi petani muda, maka akan berdampak pada pemenuhan komoditi kunyit di Kabupaten Gresik. 2. Iklim yang tidak menentu Faktor cuaca sangat berpengaruh dalam produksi kunyit di Kabupaten Gresik karena lahannya yang tadah hujan, sehingga pertanaman kunyit dilaksanakan di musim hujan dengan mengandalkan sumber air dari air hujan.

Tetapi intensitas hujan yang tinggi juga menjadi kendala bagi petani karena menyebabkan tanaman kunyit terserang cendawan sehingga produksi menjadi menurun. Kondisi tersebut akan membuat pasokan kunyit di pasaran berkurang. 3. Kualitas tanah yang semakin memburuk Kualitas tanah menjadi faktor penting untuk budidaya kunyit karena kesuburan tanah yang tinggi ditentukan dari kualitas tanah yang tinggi.

Namun dikarenakan kondisi iklim yang tidak menentu selama **beberapa tahun terakhir telah** menyebabkan kualitas tanah di Kabupaten Gresik semakin memburuk, sehingga

berdampak pada penurunan kualitas kunyit yang diproduksi. Faktor-faktor yang dapat menjadi kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman dalam pemasaran kunyit di Kabupaten Gresik dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.2. Hasil Evaluasi **Faktor Internal dan Eksternal** Faktor Internal \_ \_ \_ \_ Kekuatan / Strengths (O): **\_Bobot\_Rating\_Skor \_** Produksi kunyit kuning cukup tinggi **\_0,09\_4\_0,36** **\_** Didukung oleh fasilitas dan program pemerintah melalui Dinas terkait **\_0,07\_3\_0,21** **\_** 1.3.

Berpotensi besar untuk dikembangkan usahanya secara kuantitas maupun Kualitasnya **\_0,08\_4\_0,32** **\_** 1.4. Harga kunyit yang relatif stabil dan tidak berfluktuasi **\_0,08\_4\_0,32** **\_** 1.5. Infrastruktur yang cukup baik di semua lokasi kabupaten sehingga produk dapat cepat sampai ke pembeli **\_0,06\_3\_0,18** **\_** 1.6.

Adanya kerjasama diantara petani atau kelompok tani **\_0,06\_4\_0,24** **\_** 1.7. Mudah dijangkau alat transportasi **\_0,06\_4\_0,24** **\_** Jumlah kekuatan **\_0,5\_1,87** **\_** Kelemahan / Weakness (W): **\_Bobot\_Rating\_Skor \_** Usaha dilakukan secara tradisional dan berorientasi produk, belum berorientasi permintaan Pasar **\_0,09\_4\_0,36** **\_** Belum melakukan pencatatan keuangan usaha, karena dianggap menyulitkan dan tidak ada gunanya **\_0,08\_3\_0,24** **\_** Ketergantungan pada bantuan, dana dan program dari pemerintah dalam menjalankan usaha taninya **\_0,08\_3\_0,24** **\_** Belum bisa menyediakan modal sendiri atau meminjam ke Bank, masih mengandalkan bantuan atau hibah **\_0,07\_3\_0,21** **\_** Belum sadar dan mandiri sepenuhnya sebagai petani maju **\_0,09\_4\_0,36** **\_** 2.6.

Sumberdaya manusia kurang mencukupi **\_0,09\_3\_0,27** **\_** Jumlah kelemahan **\_0,5\_1,68** **\_** Jumlah Faktor Internal **\_3,55** **\_** Faktor Eksternal **\_ \_ \_ \_** Kesempatan / Opportunities (O): **\_Bobot\_Rating\_Skor \_** Ketersediaan informasi yang murah dan cepat dari internet **\_0,11\_3\_0,33** **\_** Tawaran kemitraan usaha dengan pihak lain seperti **industri jamu dan Kosmetik** **\_0,12\_4\_0,48** **\_** Beragamnya cara penjualan produk kunyit kuning di pasar bebas **\_0,12\_4\_0,48** **\_** Jumlah kesempatan **\_0,5\_1,89** **\_** Ancaman / Threats (T): **\_Bobot\_Rating\_Skor \_** 4.1 Kurangnya kepedulian generasi muda dalam agribisnis kunyit **\_0,14\_3\_0,42** **\_** 4.2 Iklim yang tidak menentu **\_0,19\_4\_0,76** **\_** 4.3

Kualitas tanah yang semakin memburuk **\_0,17\_3\_0,51** **\_** Jumlah ancaman **\_0,5\_1,69** **\_** Jumlah Faktor Eksternal **\_1,0\_3,58** **\_** Sumber : Data diolah (2019) Hasil penilaian faktor internal telah menunjukkan bahwa agribisnis kunyit di Kabupaten Gresik memiliki kekuatan (strengths) sebesar 0,19 poin dibandingkan kelemahan (weakness). Hasil penilaian faktor eksternal telah menunjukkan bahwa agribisnis kunyit di Kabupaten Gresik memiliki keunggulan (opportunities) sebesar 0,20 poin dibandingkan ancaman

(threats) yang dihadapinya.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa agribisnis kunyit di Kabupaten Gresik berada di kuadran I (SO) yaitu progresif, sehingga agribisnis kunyit di Kabupaten Gresik dapat menerapkan strategi berorientasi pertumbuhan (Pasaribu, 2012). Selanjutnya, posisi agribisnis kunyit di Kabupaten Gresik dapat digambarkan sebagai berikut. Hal ini menandakan posisi produk kunyit yang kuat dan berpotensi untuk dikembangkan.

Rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif (agresif), artinya komoditas kunyit dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal. \_ Gambar 4.2 Posisi Agribisnis Kunyit di Kabupaten Gresik Gambar 4.2 menunjukkan bahwa posisi agribisnis kunyit di Kabupaten Gresik berada pada kuadran S-O, sehingga strategi yang baik untuk memperbaiki kekuatan (strength) adalah untuk dapat mengambil alih seluruh peluang (opportunities) yang ada sehingga rancangan **strategi pemasaran yang telah** dibuat dapat dijalankan dengan baik untuk meningkatkan posisi agribisnis kunyit di Kabupaten Gresik.

Beberapa alternatif strategi yang dapat digunakan diantaranya adalah dengan melakukan perluasan pemasaran kunyit ke daerah baru dan melakukan strategi penetrasi pasar. Perluasan pemasaran kunyit ke daerah baru merupakan strategi yang didukung dengan adanya kekuatan berupa produksi kunyit yang cukup tinggi, didukung oleh fasilitas dan program pemerintah melalui Dinas terkait, berpotensi dikembangkan usanya baik kualitas maupun kuantitasnya, harga kunyit yang relatif stabil dan tidak berfluktuasi, infrastruktur yang cukup baik di semua lokasi kabupaten sehingga produk dapat cepat sampai ke pembeli, adanya kerjasama diantara petani atau kelompok tani dan mudah dijangkau alat transportasi, serta adanya peluang seperti permintaan pasar kunyit kuning yang tinggi dari dalam dan luar negeri, ketersediaan informasi yang murah dan cepat dari internet, tawaran kemitraan usaha dengan pihak lain seperti **industri jamu dan kosmetik dan** beragamnya cara penjualan produk kunyit kuning di pasar bebas. Dari beberapa kekuatan dan peluang tersebut, diharapkan anggota kelompok tani kunyit dapat mengembangkan daerah pemasaran kunyit kuning.

Sehingga petani tidak hanya memasarkan kunyitnya di daerah Kabupaten Gresik dan sekitarnya, tetapi dapat memasarkannya juga di luar daerah lain, misalnya di daerah asal pedagang eceran atau memasarkan di luar negeri. Dengan mendapatkan daerah pemasaran baru, diharapkan permintaan akan produk kunyit kuning dapat meningkat, sehingga pendapatan petani kunyit kuning di Kabupaten Gresik dapat bertambah.

Strategi lain yang dapat dipergunakan adalah dengan melakukan strategi penetrasi

pasar yang tercipta berdasarkan adanya faktor kekuatan dan peluang tersebut. Beberapa alternatif strategi dalam pengembangan agribisnis Kunyit kuning di Kabupaten Gresik adalah sebagai berikut : 1. Strategi Strengths-Opportunities (S-O) Strategi ini disusun dengan menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Strategi yang diusulkan adalah : a. Meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan dan pembinaan secara intensif bagi pegawai Pemerintah Daerah terutama dalam hal pemasaran. Strategi ini untuk meningkatkan kualitas sumberdaya manusia Pemerintah Daerah Kabupaten Gresik melalui pelatihan baik dalam budidaya, pengolahan dan terutama dalam hal pemasaran. Sehingga nantinya SDM Pemda ini dapat mendorong peningkatan SDM pelaku agribisnis Kunyit kuning di Gresik.

Dengan memanfaatkan kekuatan jumlah produksi dan kualitas Kunyit kuning yang tinggi, dukungan fasilitas dan program pemerintah melalui Dinas terkait, Berpotensi besar untuk dikembangkan usahanya secara kuantitas maupun kualitasnya, Harga kunyit yang relatif stabil dan tidak berfluktuasi, Infrastruktur yang cukup baik di semua lokasi kabupaten sehingga produk dapat cepat sampai ke pembeli, Adanya kerjasama diantara petani atau kelompok tani dan Mudah dijangkau alat transportasi.

Strategi ini dapat dilakukan dengan beberapa program pelatihan secara intensif dan keberlanjutan bagi para pelaku agribisnis Kunyit kuning yang dapat dibagi sesuai tugas dan wewenang masing-masing Lembaga Pemerintah Daerah, seperti : Dinas Pertanian dalam hal ini khususnya Bidang Tanaman Pangan dan Hortikultura melakukan peningkatan SDM dalam hal budidaya atau usahatani hingga pasca panen sehingga petani setidaknya sudah mampu memperoleh nilai tambah dari hasil panennya.

Berbagai program kegiatan yang dapat dilakukan antara lain sistem penyelenggaraan penyuluhan pertanian fokus pada pemberdayaan Balai Penyuluhan Pertanian sebagai basis operasional para penyuluh serta sumber data, informasi dan sumber teknologi bagi pelaku utama dan pelaku usaha. Gerakan Regenerasi Petani/SDM Pertanian ini bertujuan untuk dapat melahirkan petani muda yang memiliki kompetensi sesuai kebutuhan dunia usaha dan dunia industri, sehingga pertanian menjadi profesi bagi para petani.,

hal ini dapat dilakukan dengan bekerjasama dengan dinas pendidikan dan sekolah tinggi yang ada di Kabupaten Gresik. Selain itu sekolah lapang bagi petani juga sangat diperlukan agar petani mampu melakukan kegiatan usahatani mereka dengan optimal dan melakukan pengendalian hama penyakit serta perawatan yang baik.

Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UMKM dengan melakukan pendampingan sekolah kewirausahaan bagi para pelaku industri serta petani. Agar petani mampu memperoleh nilai tambah dari hasil pertaniannya. Konsep kewirausahaan ini bertema agrisociopreneur dimana nantinya pengusaha pertanian bukan hanya menjadi pengusaha pertanian mandiri yang mementingkan keuntungan pribadi namun juga kepentingan masyarakat sekitar. b.

Memperluas usahatani kunyit kuning yang berkualitas di wilayah yang memiliki kesesuaian lahan yaitu Kecamatan Wringinanom dan Kedamean yang ketersediaan lahannya cocok untuk pengembangan agribisnis Kunyit kuning. Ketersediaan lahan tersebut dapat dimanfaatkan oleh petani dalam melaksanakan budidaya Kunyit kuning, sehingga akan menambah jumlah produksi Kunyit kuning di Gresik.

Dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen, agribisnis Kunyit kuning harus mampu menghasilkan produk yang unggul dari segi kualitas, kuantitas dan mutu produk. **Peningkatan daya saing dengan memperkuat daya saing produksi harus dibangun melalui pendekatan sistem agribisnis yang efisien.** Dengan adanya peningkatan permintaan Kunyit kuning dari konsumen, maka Kabupaten Gresik harus bisa menyesuaikan kondisi tersebut salah satunya dengan memperluas usahatani Kunyit kuning yang berkualitas di wilayah yang memiliki kesesuaian lahan.

Strategi ini menjadi bagian kerja Dinas Pertanian yang dapat dilaksanakan dengan melakukan kemitraan dengan berbagai pihak seperti investor, BUMN, dan lembaga non pemerintah lainnya. Program yang dapat mendorong agar luas usahatani meningkat antara lain dengan memberikan benih atau bibit kepada para petani serta edukasi kepada petani akan manfaat komoditas Kunyit 2. Strategi Strengths-Threats (S-T) Strategi ini merupakan strategi dengan menggunakan kekuatan **untuk menghindari ancaman yang ada.**

Strategi yang diusulkan adalah mengembangkan sistem kemitraan yang telah terjalin antar pelaku subsistem agribisnis ataupun dengan mitra lembaga penunjang lainnya. Salah satu kekuatan **yang dimiliki oleh petani** dan pelaku industri Kunyit kuning di Gresik adalah kemitraan antara petani. Pengembangan kemitraan **dalam rangka memperkuat usaha** diperlukan adanya kemitraan antara setiap subsistem agribisnis yang ada dan kemitraan usaha ekonomi skala usaha kecil menengah dengan usaha skala besar.

Pengembangan kemitraan ini diharapkan dapat menjadi solusi atas permasalahan keterbatasan dana yang ada, dengan menjalin mitra dengan investor maupun perusahaan dan lembaga non pemerintah lainnya. Peran Pemerintah Daerah sangat

dibutuhkan dalam hal ini, dimana dinas dapat berkerjasama untuk membangun iklim investasi dengan mencari dan menjalin berbagai kemitraan.

3. Strategi Weakness-Opportunities (W-O) Strategi ini disusun untuk mengurangi kelemahan dengan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini terdiri dari empat strategi yang diusulkan, yaitu : a. Membentuk dan membina lembaga penelitian untuk riset dan penelitian serta mendukung asosiasi petani.

Petani melakukan kegiatan usahatani berdasarkan pengalaman dan pengetahuan yang turun temurun di dalam keluarganya dengan menggunakan teknologi tradisional. Petani menggunakan bibit Kunyit kuning dari hasil panen, dengan cara memilih bibit kunyit yang paling baik. Strategi ini diharapkan mampu meningkatkan produktivitas Kunyit kuning, serta dapat memberikan pengetahuan bagi petani dan pelaku industri. b.

Membangun kebun induk pembibitan, perbaikan serta penyediaan sarana dan prasarana. Bibit adalah salah satu faktor terpenting dalam kegiatan budidaya Kunyit kuning. Penggunaan bibit yang tidak bermutu berdampak terhadap rendahnya produktivitas dan kualitas yang dihasilkan. Maka dengan dibangunnya kebun induk pembibitan diharapkan mampu untuk menyediakan bibit yang unggul dan bersertifikasi.

Standar bibit kunyit diperlukan dalam kegiatan sertifikasi bibit kunyit. c. Memperkuat modal untuk usaha agribisnis Kunyit kuning dan memperluas jaringan pemasaran serta membangun industri pengolahan bersama. Kegiatan agribisnis yang masih sederhana disebabkan petani dan pelaku industri sulit untuk memperoleh modal dalam pengembangan usahanya.

Tingginya harga sarana produksi juga menghambat dalam pengembangannya. Peminjaman modal melalui lembaga keuangan yang ada harus melalui prosedur yang rumit bagi petani dan risikonya tinggi. Kesulitan tersebut diharapkan mampu diatasi dengan kebijakan pemerintah, serta pemberian bantuan pinjaman modal bagi kelompok dengan proses administrasi yang lebih sederhana.

Disamping itu terbukanya pasar domestik maupun luar negeri serta adanya perdagangan bebas dapat memperluas jaringan pemasaran Kunyit kuning Gresik dengan memanfaatkan perkembangan teknologi, komunikasi dan informasi yang ada. 4. Strategi Weakness-Threats (W-T) Strategi ini disusun atas dasar meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman yang ada.

Strategi W-T yang diusulkan adalah memperbaiki rantai pemasaran kunyit melalui lembaga yang terkait dan membentuk koperasi di bidang pemasaran. Panjangnya jalur

pemasaran dan jalur distribusi Kunyit kuning di Kabupaten Gresik menyebabkan rendahnya harga jual yang dimiliki oleh petani. Petani juga tidak mau direpotkan oleh kegiatan memasarkan kunyit kuning, sehingga harga Kunyit kuning selalu ditetapkan oleh pedagang pengumpul.

Dukungan dari pemerintah sangat diperlukan untuk mengatasi hal tersebut yaitu dengan memperbaiki rantai pemasaran kunyit melalui lembaga yang terkait dan membentuk koperasi di bidang pemasaran. **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 5.1.** Kesimpulan Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut : 1.

Kekuatan yang dimiliki agribisnis kunyit kuning di Kabupaten Gresik adalah produksi kunyit yang cukup tinggi, didukung oleh fasilitas dan program pemerintah melalui Dinas terkait, berpotensi dikembangkan usanya baik kualitas maupun kuantitasnya, harga kunyit yang relatif stabil dan tidak berfluktuasi, infrastruktur yang cukup baik di semua lokasi kabupaten sehingga produk dapat cepat sampai ke pembeli, adanya kerjasama diantara petani atau kelompok tani dan mudah dijangkau alat transportasi.

2. Kelemahan yang dimiliki agribisnis kunyit kuning di Kabupaten Gresik adalah usaha yang dilakukan masih secara tradisional dan berorientasi produk, belum berorientasi permintaan pasar, belum melakukan pencatatan keuangan usaha, karena dianggap menyulitkan dan tidak ada gunanya, ketergantungan pada bantuan, dana dan program dari pemerintah dalam menjalankan usaha taninya, belum bisa menyediakan modal sendiri atau meminjam ke Bank, masih mengandalkan bantuan atau hibah, belum sadar dan mandiri sepenuhnya sebagai petani maju dan sumberdaya manusia kurang mencukupi. 3.

Peluang yang dimiliki agribisnis kunyit kuning di Kabupaten Gresik adalah permintaan pasar kunyit kuning yang tinggi dari dalam dan luar negeri, ketersediaan informasi yang murah dan cepat dari internet, tawaran kemitraan usaha dengan pihak lain seperti industri jamu dan kosmetik dan beragamnya cara penjualan produk kunyit kuning di pasar bebas. 4.

Ancaman yang dimiliki agribisnis kunyit kuning di Kabupaten Gresik adalah kurangnya kepedulian generasi muda dalam agribisnis kunyit, iklim yang tidak menentu dan kualitas tanah yang semakin memburuk. 5. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa agribisnis kunyit kuning di Kabupaten Gresik berada pada kuadran I (SO) yaitu progresif, sehingga agribisnis kunyit kuning di Kabupaten Gresik dapat menerapkan strategi berorientasi pertumbuhan dengan melakukan perluasan pemasaran kunyit ke daerah baru dan melakukan penetrasi pasar. 5.2.

Saran Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat disarankan beberapa hal sebagai berikut : 1. Bagi Petani Kunyit Kuning Sistem pemasaran kunyit kuning yang dilakukan di Kabupaten Gresik masih belum efisien karena penjualan dan pemasaran dari petani masih bertumpu pada penjual pengumpul sehingga mengakibatkan petani di posisi tawar yang lemah.

Untuk meningkatkan posisi tawar petani, maka petani produsen diharapkan dapat berusaha meningkatkan kemampuan SDM, kemandirian, penguasaan informasi, teknologi dan manajemen usahatani, serta keterampilan teknis budidaya melalui fasilitasi dan dukungan program pembangunan yang dilaksanakan oleh Pemerintah Daerah yang bertujuan untuk peningkatan keunggulan komoditas kunyit kuning di Kabupaten Gresik. 2.

Bagi Kelompok Tani Diharapkan peran serta dan keaktifan anggota kelompok tani beserta pengurusnya dalam memasarkan produk kunyit kuning baik di pasar di luar daerah maupun kemitraan dengan pihak lain. Sehingga kelompok tani dapat meningkatkan kemampuan peran serta membangun dan menjembatani kemitraan yang sehat dengan pihak pemerintah daerah dan pengusaha dalam pengembangan komoditas kunyit di Kabupaten Gresik. 3.

Bagi Pemerintah Daerah Pemerintah daerah diharapkan dapat membuat peraturan atau perundang-undangan untuk melindungi dan meminimalkan alih fungsi lahan pertanian serta penerapan pola budidaya konservasi dengan memperhatikan aspek kelestarian kesuburan lahan. Upaya tersebut dilakukan dengan adanya sosialisasi peraturan terkait perlindungan lahan budidaya dan pelatihan intensif pada petani kunyit di Kabupaten Gresik dalam penerapan pola budidaya konservasi dan ramah lingkungan.

DAFTAR PUSTAKA Alma, Buchari, 2014, Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa, Bandung, Alfabeta Bartosz dan Wojciech Gotkiewicz. 2014. Importance Of The Agri-Environmental And Climate Scheme Within The Framework Of The Environmental Protection System : In The Light Of The Polish Rural Development Programm Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian (Balitbangtan), Departemen Pertanian. (2007). Prospek Dan Arah Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat. Edisi Kedua.

Jakarta Badan Pusat Statistik (BPS). 2016. Statistik Tanaman Biofarmaka Indonesia 2016. Retrieved September 22, 2018, from <https://www.bps.go.id/publication/2017/10/02/1680a8fab1c2d22f1e359b34/tatistik-tanaman-biofarmaka-indonesia-2016.html> David, Fred R. 2009. Manajemen Strategis Konsep, Buku 1. Penerbit Salemba. Empat. Jakarta Dinas Pertanian Kabupaten

Gresik. Database 2019. Dinas Pertanian Kabupaten Gresik Fauzi A, Sutrisno Joko dan Suprpto. 2015.

Analisis Efisiensi, Daya Saing Dan Strategi Pengembangan Usahatani Kunyit (*Curcuma Domestica* Val.) (Studi Kasus Di Desa Regunung Kecamatan Tengaran Kabupaten Semarang). UPT Perpustakaan Universitas Sebelas Maret Fitriyani Anita, Marwanti Sri dan Agustono. 2016. Analisis Usahatani Biofarmaka (Studi Kasus Kelompok Tani Sri Gunung Desa Gunung Gajah Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten).

Program Studi Agribisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta Gunawan, W. (2014, Desember 1). Bioprospeksi: Upaya Pemanfaatan Tumbuhan Obat Secara Berkelanjutan Di Kawasan Konservasi. Diunduh tanggal 28 April 2017 dari [http://www.forda-mof.org/files/3\\_Bioprospecting\\_Upaya\\_Pemanfaatan\\_Tumbuhan\\_Obat-Wawan\\_Gunawan.pdf](http://www.forda-mof.org/files/3_Bioprospecting_Upaya_Pemanfaatan_Tumbuhan_Obat-Wawan_Gunawan.pdf). Hartati, S. yuni. 2013. Khasiat Kunyit Sebagai Obat Tradisional dan Manfaat Lainnya.

Warta Penelitian Dan Pengembangan Tanaman Industri, 5–9. Retrieved from [http://perkebunan.litbang.pertanian.go.id/wp-content/uploads/2014/02/Perkebunan\\_KhasiatKunyit.pdf](http://perkebunan.litbang.pertanian.go.id/wp-content/uploads/2014/02/Perkebunan_KhasiatKunyit.pdf). Ismayani. 2013. Efisiensi Penggunaan Faktor Produksi Usahatani Kunyit Di Kecamatan Lampanah Lengah, Kabupaten Aceh Besar. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh. Jurnal Agrisepe Vol (14) No. 2 , 2013 Job ndanmadu, Phlemon Lekwort Marcus 2011.

Efficiency of ginger production in selected local government areas of Kaduna State, Nigeria. *International journal of food and agricultural economics* 1(2) : 39-52  
Kementerian Pertanian. 2012. Pedoman Budidaya Tanaman Obat Yang Baik (Good Agriculture Practices). Permentan No.57/Permentan/OT.140/9/2012 Tanggal 21 September 2012. Direktorat Jenderal Hortikultura Kotler, Philip. 2012. Manajemen Pemasaran. Edisi 13.

Jakarta : Erlangga Kusumaningrum HP, Kusdiyantini E dan Pujiyanto Sri. 2015. Kualitas Simplisia Tanaman Biofarmaka *Curcuma domestica* Setelah Proses Pemanasan Pada Suhu Dan Waktu Bervariasi oleh Hermin Pancasakti Kusumaningrum. *Laboratorium Genetika, Jurusan Biologi FSM, Universitas Diponegoro* Labban, L. 2014. Medicinal and pharmacological properties of Turmeric (*Curcuma longa*): A review.

*International Journal of Pharmaceutical and Biomedical Research*, 5(1), 17–23. Retrieved from [http://www.academia.edu/download/44389719/propreidades\\_medicinais\\_farmacologicas.pdf](http://www.academia.edu/download/44389719/propreidades_medicinais_farmacologicas.pdf) Lamb, C. W, Hair, dan C. McDaniel. 2010. "Pemasaran". Terj. David Octarevia. Jakarta : Salemba Eripat Nanda,

Sartika Lestari dan P. L. Rinitami Njatrijaani. 2016. Tinjauan Yuridis Mengenai Asuransi Hasil Pertanian Yang Belum Panen Di Jawa Tengah. *Diponegoro Journal*, vol.5, No.4, PP.1-12, Oktober 2016 Nuary, Nizar Septa. 2016.

Strategi Pemasaran dengan Pendekatan Analisis SWOT pada PT. Uper Sukses Motor Banjarmasin. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*. Vol 2. No 1. Hal: 30-42 Nuroho, R. A., & Ningsih, E. A. 2017. Produksi Tanaman Obat dalam Info Komoditi Tanaman Obat. (Z. Salim & E. Munadi, Eds.) (September). Jakarta: **Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan** Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. Retrieved from [http://bppp.kemendag.go.id/media\\_content/2017/12/Isi\\_BRİK\\_Tanaman\\_Obat.pdf](http://bppp.kemendag.go.id/media_content/2017/12/Isi_BRİK_Tanaman_Obat.pdf) Pribadi, E., R. (2009). **Pasokan dan Permintaan Tanaman Obat Indonesia serta Arah Penelitian dan** Pengembangannya. **Perspektif Vol. 8 No 1/** Juni 2009.

Balai **Penelitian Tanaman Obat dan** Aromatik. Rahim, Abdul dan Diah Retno Dwi Hastuti. (2007). *Ekonomika Pertanian (Pengantar, Teori dan Kasus)*. Jakarta: Penebar Swadaya. Rangkuti, F. 2015. **Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus** Bisnis. Cetakan kelima belas. Jakarta : PT.Gramedia Pustaka Utama Salim, Z., & Munadi, E. 2017. Info Komoditi Tanaman Obat. Jakarta: **Badan Pengkajian dan Pengembangan** Perdagangan. Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. Samadi, Budi. 2007. *Usaha Tani Kentang*.

Yogyakarta : Kanisius Saragih, Bungaran. 2010. *Agribisnis : Paradigma Baru* **Pembangunan Ekonomi Berbasis** Pertanian. IPB Press Sedarmayanti, 2014, *Manajemen Strategi*, Bandung, PT. Refika Aditama Shinta, Agustina. (2011). *Ilmu Usahatani*. Malang: Universitas Brawijaya Press (UB Press). Sutojo, Siswanto dan Friz Kleinsteuber, 2012, *Strategi Manajemen Pemasaran*, Jakarta, Damar Mulia Pustaka Tjiptono, Fandy dan Gregorius Chandra. 2012. *Pemasaran Strategik*.

Yogyakarta : CV. Andi Uswara A. 2013. *Strategi Baru Manajemen Pemasaran*. Cetakan pertama, edisi kedua, Amara Books. Yogyakarta LAMPIRAN Kuisisioner Analisis SWOT Tabel 4.2. Hasil Evaluasi **Faktor Internal dan Eksternal** Faktor Internal \_ \_ \_ \_ Kekuatan / Strengths (O): **\_Bobot \_Rating \_Skor \_**1.1.

Produksi kunyit kuning cukup tinggi **\_0,09 \_4 \_0,36 \_**1.2. Didukung oleh fasilitas dan program pemerintah melalui Dinas terkait **\_0,07 \_3 \_0,21 \_**1.3. Berpotensi besar untuk dikembangkan usahanya secara kuantitas maupun Kualitasnya **\_0,08 \_4 \_0,32 \_**1.4. Harga kunyit yang relatif stabil dan tidak berfluktuasi **\_0,08 \_4 \_0,32 \_**1.5.

Infrastruktur yang cukup baik di semua lokasi kabupaten sehingga produk dapat cepat sampai ke pembeli **\_0,06 \_3 \_0,18 \_**1.6. Adanya kerjasama diantara petani atau kelompok tani **\_0,06 \_4 \_0,24 \_**1.7. Mudah dijangkau alat transportasi **\_0,06 \_4 \_0,24 \_**

\_Jumlah kekuatan \_0,5 \_1,87 \_ \_ \_ \_ \_Kelemahan / Weakness (W): \_Bobot \_Rating  
\_Skor \_2.1.

Usaha dilakukan secara tradisional dan berorientasi produk, belum berorientasi permintaan Pasar \_0,09 \_4 \_0,36 \_2.2. Belum melakukan pencatatan keuangan usaha, karena dianggap menyulitkan dan tidak ada gunanya \_0,08 \_3 \_0,24 \_2.3. Ketergantungan pada bantuan, dana dan program dari pemerintah dalam menjalankan usaha taninya \_0,08 \_3 \_0,24 \_2.4.

Belum bisa menyediakan modal sendiri atau meminjam ke Bank, masih mengandalkan bantuan atau hibah \_0,07 \_3 \_0,21 \_2.5. Belum sadar dan mandiri sepenuhnya sebagai petani maju \_0,09 \_4 \_0,36 \_2.6. Sumberdaya manusia kurang mencukupi \_0,09 \_3 \_0,27 \_Jumlah kelemahan \_0,5 \_1,68 \_Jumlah Faktor Internal \_3,55 \_ \_ \_ \_ \_ Faktor Eksternal \_ \_ \_ \_ \_Kesempatan / Opportunities (O): \_Bobot \_Rating \_Skor \_3.1. Ketersediaan informasi yang murah dan cepat dari internet \_0,11 \_3 \_0,33 \_3.2.

Tawaran kemitraan usaha dengan pihak lain seperti **industri jamu dan Kosmetik** \_0,12 \_4 \_0,48 \_3.3. Beragamnya cara penjualan produk kunyit kuning di pasar bebas \_0,12 \_4 \_0,48 \_Jumlah kesempatan \_0,5 \_1,89 \_ \_ \_ \_ \_Ancaman / Threats (T): \_Bobot \_Rating \_Skor \_4.1 Kurangnya kepedulian generasi muda dalam agribisnis kunyit \_0,14 \_3 \_0,42 \_4.2 Iklim yang tidak menentu \_0,19 \_4 \_0,76 \_4.3

Kualitas tanah yang semakin memburuk \_0,17 \_3 \_0,51 \_Jumlah ancaman \_0,5 \_1,69 \_Jumlah Faktor Eksternal \_1,0 \_3,58 \_ Sumber : Data diolah (2019)

#### INTERNET SOURCES:

<1% - <https://www.ngken.com/2015/06/makalah-sektor-industri-di-indonesia.html>

<1% -

[https://yessisamosir.blogspot.com/2013/01/analisis-pengembangan-wilayah-pada\\_5.html#!](https://yessisamosir.blogspot.com/2013/01/analisis-pengembangan-wilayah-pada_5.html#!)

<1% - <https://mbem25.blogspot.com/>

<1% - <https://agnesnovia6.wordpress.com/>

1% - <https://jurnal.uns.ac.id/carakatani/article/download/20782/pdf>

<1% - <https://amrullah163.blogspot.com/>

1% - <https://hortikita.blogspot.com/>

<1% -

[https://www.researchgate.net/publication/317038880\\_ANALISIS\\_BEBAN\\_KERJA\\_KOORDINATOR\\_DAN\\_MANAGER\\_MENGGUNAKAN\\_METODE\\_NASA-TLX](https://www.researchgate.net/publication/317038880_ANALISIS_BEBAN_KERJA_KOORDINATOR_DAN_MANAGER_MENGGUNAKAN_METODE_NASA-TLX)

<1% - <http://journal.ipb.ac.id/index.php/sodality/article/download/5875/4540/0>

<1% -  
[https://www.researchgate.net/publication/328349442\\_Analisis\\_Keterkaitan\\_Produksi\\_Kunyit\\_di\\_Indonesia\\_dan\\_Faktor-Faktor\\_yang\\_Mempengaruhinya](https://www.researchgate.net/publication/328349442_Analisis_Keterkaitan_Produksi_Kunyit_di_Indonesia_dan_Faktor-Faktor_yang_Mempengaruhinya)  
<1% - <http://arsitektur.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jma/article/download/486/459>  
<1% - <http://gresikkab.go.id/media/Statistik%20Kabupaten/GDA%202020.pdf>  
<1% -  
<https://remaja-gresik-sehat.blogspot.com/2012/06/potensi-dan-permasalahan-kelautan-di.html>  
<1% -  
<https://bagiskripsi.blogspot.com/2015/04/skripsi-agribisnis-analisis-pendapatan.html>  
<1% -  
<https://dianhardiantimidwife.blogspot.com/2016/09/makalah-masalah-pelayanan-kesehatan.html>  
<1% - [https://issuu.com/pethea5/docs/kelas\\_07\\_smp\\_prakarya\\_s1\\_siswa\\_2017](https://issuu.com/pethea5/docs/kelas_07_smp_prakarya_s1_siswa_2017)  
<1% -  
<https://punyapurworejo.blogspot.com/2016/05/kabupaten-purworejo-dari-wikipedia.html>  
<1% -  
<https://albanjarirohman.blogspot.com/2014/11/analisis-dan-pilihan-strategi-matriks.html>  
<1% - <https://lppmunigresblog.files.wordpress.com/2013/06/jurnal-tesis3.pdf>  
<1% -  
<https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/bitstream/handle/123456789/9089/Bab%201.pdf?sequence=9&isAllowed=y>  
<1% - <http://repository.unimus.ac.id/1121/3/BAB%20II.pdf>  
<1% -  
<https://id.123dok.com/document/6qmnv99z-analisis-usahatani-padi-organik-dan-padi-non-organik-di-kabupaten-bogor.html>  
<1% - <http://digilib.unila.ac.id/6288/12/BAB%20II.pdf>  
<1% -  
<https://text-id.123dok.com/document/oz1d7nm3z-pengertian-usahatani-landasan-teori.html>  
<1% - <https://docobook.com/analisis-pendapatan-usahatani-gula-tumbu.html>  
<1% - <http://www.shinta.lecture.ub.ac.id/files/2012/11/Ilmu-Usaha-Tani.pdf>  
<1% - <https://abdbasirs24.blogspot.com/2017/11/makalah-analisis-usaha-tani.html>  
<1% -  
<https://text-id.123dok.com/document/6zcx78yx-peranan-kelompok-tani-dalam-peningkatan-pendapatan-usahatani-padi-sawah-oriza-sativa.html>  
<1% -  
<https://printisblo.blogspot.com/2013/06/proposal-penelitian-tanaman-rumput-laut.html>

<1% -

<https://id.123dok.com/document/6qm7o44q-analisis-pendapatan-usahatani-dan-faktor-faktor-yang-mempengaruhi-produksi-cabai-merah-keriting-di-desa-citapen-kecamatan-ciawi-kabupaten-bogor.html>

<1% -

<https://www.trigonalmedia.com/2016/05/biaya-penerimaan-dan-pendapatan.html>

<1% -

<https://penyuluhthl.wordpress.com/2012/07/26/analisis-pendapatan-usahatani-budidaya-jamur-tiram-putih-di-kecamatan-keliling-danau-kabupaten-kerinci/>

<1% - [http://eprints.undip.ac.id/62765/3/BAB\\_II.pdf](http://eprints.undip.ac.id/62765/3/BAB_II.pdf)

<1% -

[https://mafiadoc.com/prakarya-dan-kewirausahaan\\_59c031f71723dd7110dd52ab.html](https://mafiadoc.com/prakarya-dan-kewirausahaan_59c031f71723dd7110dd52ab.html)

1% - <https://pt.scribd.com/document/348130230/Statistik-Produksi-2014-pdf>

<1% - <https://hellosehat.com/hidup-sehat/tips-sehat/manfaat-tanaman-obat-di-rumah/>

<1% -

<https://www.scribd.com/document/327954210/PENAWARAN-PERATURAN-PERUNDANG-UNDANGAN-OBAT-TRADISONAL-DI-INDONESIA-2016-pdf>

<1% - <https://issuu.com/harianjurnalasia/docs/10february2017>

<1% -

<https://heropurba.blogspot.com/2012/09/peluang-usaha-agrobisnis-biofarmaka.html>

<1% -

<https://tetapadapeluang.blogspot.com/2011/03/jahe-gajah-menjanjikan-peluang-segede.html>

<1% -

[https://www.forda-mof.org/files/3\\_Bioprospecting\\_Upaya\\_Pemanfaatan\\_Tumbuhan\\_Obat-Wawan\\_Gunawan.pdf](https://www.forda-mof.org/files/3_Bioprospecting_Upaya_Pemanfaatan_Tumbuhan_Obat-Wawan_Gunawan.pdf)

<1% -

<https://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/60451/BAB%20III%20Kerangka%20Pemikiran.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

<1% -

<https://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/67134/H13rtf.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<1% - <https://dickyzoelandry.blogspot.com/#!>

<1% - [http://media.unpad.ac.id/thesis/150610/2008/150310080022\\_3\\_7611.pdf](http://media.unpad.ac.id/thesis/150610/2008/150310080022_3_7611.pdf)

<1% - <https://core.ac.uk/download/pdf/132711502.pdf>

<1% -

<https://www.kaskus.co.id/thread/51f08c5df8ca17101c000003/saung-tani---mari-menanam/>

<1% -

<http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdDoc/Bab2/BOL-S1-2016-00048%20BAB%20II.pdf>

<1% -

[http://jurnal.umrah.ac.id/wp-content/uploads/gravity\\_forms/1-ec61c9cb232a03a96d0947c6478e525e/2015/08/JURNAL-UPLOAD.pdf](http://jurnal.umrah.ac.id/wp-content/uploads/gravity_forms/1-ec61c9cb232a03a96d0947c6478e525e/2015/08/JURNAL-UPLOAD.pdf)

<1% -

[http://file.upi.edu/Direktori/FPEB/PRODI.\\_EKONOMI\\_DAN\\_KOPERASI/196206121988031-ANI\\_PINAYANI/Penelitian/strategi\\_pengembangan\\_jurnal.pdf](http://file.upi.edu/Direktori/FPEB/PRODI._EKONOMI_DAN_KOPERASI/196206121988031-ANI_PINAYANI/Penelitian/strategi_pengembangan_jurnal.pdf)

<1% -

<http://repository.unika.ac.id/13325/2/07.30.0108%20Rendy%20Yan%20Ferdinand%20BAB%20I.pdf>

<1% -

[http://repository.iainpurwokerto.ac.id/6314/1/COVER\\_BAB%20I%20PENDAHULUAN\\_BAB%20V%20PENUTUP\\_DAFTAR%20PUSTAKA.pdf](http://repository.iainpurwokerto.ac.id/6314/1/COVER_BAB%20I%20PENDAHULUAN_BAB%20V%20PENUTUP_DAFTAR%20PUSTAKA.pdf)

<1% -

[https://stt-wastukencana.ac.id/jurnal/download/2.-Analisis-Strategi-Desain-Produk-dan-Jasa-Studi-Kasus-PT.SSK\\_Daisy-ARD.pdf](https://stt-wastukencana.ac.id/jurnal/download/2.-Analisis-Strategi-Desain-Produk-dan-Jasa-Studi-Kasus-PT.SSK_Daisy-ARD.pdf)

<1% -

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/66230/Chapter%20II.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

<1% -

<https://id.scribd.com/doc/101503468/FORMULASI-STRATEGI-PENGEMBANGAN-USAHA-BUDIDAYA-BENIH-IKAN-LELE-SANGKURIANG-CLARIAS-SP-DI-CAHAYA-KITA-GADOG-BOGOR-JAWA-BARAT>

<1% - <https://manajemenproduksitanaman.wordpress.com/manajemen-strategis/>

<1% - <https://www.slideshare.net/randytiosamasta/strategik>

<1% -

<https://id.123dok.com/document/4zp4980z-analisis-strategi-pengembangan-usaha-pe-mbenihan-ikan-patin-siam-di-darmaga-fish-culture.html>

<1% -

<https://kuliahekonomi.blogspot.com/2013/09/karakteristik-manajemen-strategis.html>

<1% -

<https://repository.ipb.ac.id/jspui/bitstream/123456789/60586/5/BAB%20III%20Kerangka%20Pemikiran.pdf>

<1% -

<https://konsultaskripsi.com/2019/08/03/pengertian-strategi-dan-manajemen-strategis-skripsi-dan-tesis/>

<1% -

<https://skripsi-konsultasi.blogspot.com/2019/08/pengertian-strategi-dan-manajemen.html>

<1% -

<https://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/60537/BAB%20III%20Kerangka>

%20Pemikiran.pdf?sequence=5&isAllowed=y  
<1% -  
<http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisd/doc/Bab2/2012-2-01991-MN%20Bab2001.pdf>  
1% -  
[http://sia.stiepancasetia.ac.id/admins/img\\_jurnal/138\\_3.%20JIEB%20-%20Edited%20-%20Nizar%20Sapta%20Nuary.pdf](http://sia.stiepancasetia.ac.id/admins/img_jurnal/138_3.%20JIEB%20-%20Edited%20-%20Nizar%20Sapta%20Nuary.pdf)  
<1% -  
<http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/download/193/299>  
<1% -  
<http://digilib.uin-suka.ac.id/16902/1/BAB%20I%2C%20IV%2C%20DAFTAR%20PUSTAKA.pdf>  
<1% - [http://eprints.dinus.ac.id/8540/1/jurnal\\_11837.pdf](http://eprints.dinus.ac.id/8540/1/jurnal_11837.pdf)  
<1% - <http://eprints.perbanas.ac.id/163/1/ARTIKEL%20ILMIAH.pdf>  
<1% -  
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/51558/Chapter%20I.pdf;sequence=4>  
<1% - <https://id.scribd.com/doc/81811047/Tugas-KWH2>  
<1% - <https://molamakalah.blogspot.com/2017/12/pembangunan-pertanian.html>  
<1% -  
<https://distan.jogjapro.go.id/wp-content/download/teknologi/gap%20biofarmaka%20revisi.pdf>  
<1% - <https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-contoh-analisis-swot/>  
<1% - <http://eprints.ums.ac.id/32372/19/naskah%20publikasi.pdf>  
<1% -  
<http://ejournal.lembagakeris.net/index.php/Defendonesia/article/download/76/45/>  
<1% - <https://www.psychologymania.com/2012/12/pengertian-analisis-swot.html>  
<1% -  
<https://www.scribd.com/document/367798824/Strategi-Pemasaran-PT-Super-Sukses-Motor-Banjarmasin>  
<1% -  
<http://www.untb.ac.id/wp-content/uploads/2017/09/11.ANALISIS-KEBUTUHAN-DOSEN-IDEAL-DAN-STRATEGI-DALAM-MENARIK-MINAT-CALON-DOSEN-MENJADI-DOSEN-DI-UNIVERSITAS-45-MATARAM-Sulaeman.pdf>  
<1% - <https://www.papermakalah.com/2017/09/makalah-manajemen-strategi.html>  
<1% - <http://ojs.balitbanghub.dephub.go.id/index.php/warlit/article/download/734/459>  
<1% - <https://id.scribd.com/doc/305452965/cara-pengolahan-bandeng-presto-pdf>  
<1% - <https://fe.ummetro.ac.id/ejournal/index.php/JS/article/download/233/152>  
1% -  
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/58957/Chapter%20II.pdf?sequence=4>

nce=4&isAllowed=y

<1% -

<https://jhonrapinus.blogspot.com/2012/05/metode-delphi-dan-metode-swot.html>

<1% - <https://sis.binus.ac.id/2017/04/25/swot-analysis/>

<1% - <https://cahaya-matematika.blogspot.com/>

<1% -

[http://repository.uinsu.ac.id/5198/1/SKRIPSI%20HIDAYATI%20FAUZIAH%20P\\_EKI.pdf](http://repository.uinsu.ac.id/5198/1/SKRIPSI%20HIDAYATI%20FAUZIAH%20P_EKI.pdf)

<1% - <https://sleekr.co/blog/analisis-swot-untuk-bisnis-ukm/>

<1% -

<https://id.123dok.com/document/ky655g4z-analisis-swot-dalam-menentukan-strategi-pemasaran-pada-d-satz-event-organizer.html>

<1% -

[http://repository.iainpurwokerto.ac.id/349/1/Afifudin\\_ANALISIS%20SWOT%20%28STRENGTHS%2C%20WEAKNESS%2C%20OPPORTUNITIES%2C%20THREATS%29%20KEBIJAKAN%20RELOKASI%20PEDAGANG%20KAKI%20LIMA%20%28PKL%29.pdf](http://repository.iainpurwokerto.ac.id/349/1/Afifudin_ANALISIS%20SWOT%20%28STRENGTHS%2C%20WEAKNESS%2C%20OPPORTUNITIES%2C%20THREATS%29%20KEBIJAKAN%20RELOKASI%20PEDAGANG%20KAKI%20LIMA%20%28PKL%29.pdf)

<1% - [http://eprints.upnjatim.ac.id/3165/1/6.\\_Jurnal\\_Erlina.pdf](http://eprints.upnjatim.ac.id/3165/1/6._Jurnal_Erlina.pdf)

<1% -

<http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2DOC/2012-1-00893-SI%20Bab2001.doc>

<1% -

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/49993/Chapter%20II.pdf;sequence=4>

<1% - [http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2/BAB%20II\\_05-15.pdf](http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2/BAB%20II_05-15.pdf)

<1% -

<https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-contoh-bentuk-struktur-organisasi/>

<1% - <https://masanget.blogspot.com/2016/02/pengertian-dan-faktor-faktor-yang.html>

<1% -

<https://id.123dok.com/document/z3evrj9q-ii-tinjauan-pustaka-strategi-pengembangan-agribisnis-kopi-di-kabupaten-aceh-tengah.html>

<1% -

<https://yuriaiuary.blogspot.com/2018/03/identifikasi-internal-dan-eksternal-dan.html>

<1% - <https://pakdosen.pengajar.co.id/wirausaha-adalah/>

<1% - <https://nusaandalas.blogspot.com/>

<1% - <https://wiryasaputra.blogspot.com/2010/11/lingkungan-organisasi.html>

<1% - <https://materikuliahterkeren.blogspot.com/>

<1% - <https://lianuraliny.blogspot.com/2013/04/manajemen-strategi.html>

<1% -

<http://library.binus.ac.id/eColls/eThesisdoc/Bab2DOC/2013-1-00674-MNSI%20Bab2001.doc>

<1% - <https://hendramth.blogspot.com/2015/03/bab-ix.html>

<1% -

[https://triwidiamaharani123.blogspot.com/2015/05/alat-analisis-dalam-manajemen-pemasaran\\_5.html](https://triwidiamaharani123.blogspot.com/2015/05/alat-analisis-dalam-manajemen-pemasaran_5.html)

<1% -

[https://www.researchgate.net/publication/331222606\\_STRATEGI\\_PEMASARAN\\_PRODUK\\_OLYMPIC\\_FURNITURE\\_PADA\\_PTCAHAYA\\_SAKTI\\_MULTI\\_INTRACO](https://www.researchgate.net/publication/331222606_STRATEGI_PEMASARAN_PRODUK_OLYMPIC_FURNITURE_PADA_PTCAHAYA_SAKTI_MULTI_INTRACO)

<1% -

<https://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/55820/BAB%20III.%20METODE%20PENELITIAN.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

<1% - <https://tau25.blogspot.com/2010/05/analisis-swot.html>

<1% - <https://pt.scribd.com/document/141794416/RESKRIM-PROGRESIF>

<1% -

<https://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/60504/BAB%20IV%20Metodologi%20Penelitian.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

<1% - <https://jurnal.uns.ac.id/Sains-Peternakan/article/download/4760/4108>

<1% -

<https://id.123dok.com/document/4yr4nooq-analisis-strategi-ketepatan-waktu-penjadwalan-kereta-api-commuter-line-pemberangkatan-stasiun-bogor.html>

<1% -

<https://mohammadaqsa.blogspot.com/2010/05/analisis-swot-organisasi-kantor-dinas.html>

<1% - <https://www.scribd.com/document/350385544/PEMASARAN-FRIED-CHICKEN-pdf>

<1% -

<https://id.123dok.com/document/wye069eq-analisis-strategi-pemasaran-surat-kabar-jurnal-bogor.html>

<1% -

<https://tulisanurse.blogspot.com/2017/11/perencanaan-strategis-manajemen.html>

<1% - <http://eprints.umm.ac.id/44663/4/jiptumpp-gdl-lavindwisa-38366-4-babiii.pdf>

<1% - <https://ejournal.undip.ac.id/index.php/bioma/article/download/9408/7578>

<1% -

<https://digilib.uns.ac.id/dokumen/detail/29897/Analisis-Efisiensi-Daya-Saing-Dan-Strategi-Pengembangan-Usahatani-Kunyit-Curcuma-Domestica-Val-Studi-Kasus-Di-Desa-Regunung-Kecamatan-Tengaran-Kabupaten-Semarang>

<1% - <http://jurnal.unsyiah.ac.id/agrisep/article/download/2373/2534>

<1% - <https://skripsi-2013.blogspot.com/2013/02/analisis-faktor-faktor-yang.html>

<1% - <http://journal.ipb.ac.id/index.php/jagbi/article/download/26671/17181>

<1% -

<https://repository.ugm.ac.id/cgi/exportview/type/conference=5Fitem/Refer/conference=5Fitem.refer>

<1% -

[https://mafiadoc.com/pengembangan-aplikasi-sistem-absensi-karyawan-\\_5a0097e4172](https://mafiadoc.com/pengembangan-aplikasi-sistem-absensi-karyawan-_5a0097e4172)

3dd71d7869c96.html

<1% - <http://eprints.umpo.ac.id/3184/3/BAB%20III.pdf>

<1% -

<https://sen1budaya.blogspot.com/2013/08/makna-lukisan-damar-kurung-sebagai.html>

<1% -

<https://today.line.me/id/pc/article/Polisi+Ringkus+2+Pengedar+Sabu+Antar+Kota-0NvDrl>

<1% -

<https://id.123dok.com/document/lq5mno3y-hubungan-karakteristik-sosial-ekonomi-dengan-sikap-petani-padi-sawah-pada-pola-rencana-definitif-kebutuhan-kelompok-rdtk-pupuk-bersubsidi-studi-kasus-desa-cinta-damai-kecamatan-percut-sei-tuan-kabupaten-deli-serdang.html>

<1% - <https://zombiedoc.com/laporan-tahunan-tahun-2016.html>

<1% -

<https://docobook.com/faktor-faktor-yang-mempengaruhi-masyarakatfd587360695f63c8a735c66ff3e5456a30258.html>

<1% - [http://repository.upi.edu/9240/4/s\\_ktp\\_054644\\_chapter3.pdf](http://repository.upi.edu/9240/4/s_ktp_054644_chapter3.pdf)

<1% - <https://merlitafutriana0.blogspot.com/p/wawancara.html>

<1% -

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/68049/Chapter%20III-V.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

<1% - <https://rumus.co.id/contoh-analisis-data/>

<1% - <https://www.gurupendidikan.co.id/strategi-analisis-swot/>

<1% -

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

<1% -

<https://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/58294/BAB%20III%20METODOLOGI.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

<1% - <https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/viewFile/463/408>

<1% -

<https://id.scribd.com/doc/313503398/Kajian-Pengembangan-Gula-Tebu-Menjadi-Home-Industri-di-Kabupaten-Blitar>

<1% - <https://sinta.unud.ac.id/uploads/wisuda/1205315027-3-BAB%20II.pdf>

<1% -

<https://matpelsekolah.blogspot.com/2018/03/keanekagaman-profesi-dan-pekerjaan.html>

<1% - <https://www.scribd.com/document/362023906/BAB-IV-5>

<1% -

<https://www.jogloabang.com/lingkungan/permenlhk-132019-pendampingan-kegiatan-pembangunan-bidang-kehutanan>

<1% - <https://www.gurupendidikan.co.id/analisis-swot/>  
<1% - <https://desasentonorejo.wordpress.com/bab-iv/>  
<1% - <https://uisi.ac.id/read/pemerintah-kabupaten-gresik>  
<1% -  
<https://www.blitarkab.go.id/wp-content/uploads/2015/Kajian%20Kab%20Blitar%20Uplod/Bidang%20Infrastruktur/Kajian%20Perencanaan%20Konservasi%20DAS%20Brantas.pdf>  
<1% - <http://digilib.uinsby.ac.id/6/2/Bab%202.pdf>  
<1% - <http://digilib.uinsby.ac.id/4125/7/BAB%203.pdf>  
<1% - [https://id.wikipedia.org/wiki/Kebomas,\\_Gresik](https://id.wikipedia.org/wiki/Kebomas,_Gresik)  
<1% -  
[https://www.jualbataringan.com/2018/12/jual-bata-ringan-murah-di-kecamatan\\_10.html](https://www.jualbataringan.com/2018/12/jual-bata-ringan-murah-di-kecamatan_10.html)  
<1% - <http://eprints.umm.ac.id/40936/4/BAB%20III.pdf>  
<1% - <https://manscout-international.blogspot.com/>  
<1% - <https://ecsofim.ub.ac.id/index.php/ecsofim/article/download/150/95>  
1% -  
<https://www.slideshare.net/mrsmusthofa/makalah-rth-di-kawasan-industri-73850313>  
<1% - <http://www.gresikkab.go.id/media/7bbfb6eccf6404b45f7d911b213b6444.pdf>  
<1% - <https://www.scribd.com/document/378311697/TPA-Sampah>  
<1% - <https://belajarmenjadigeograf.blogspot.com/2009/>  
<1% -  
<http://www.journaltoacs.ac.uk/index.php?action=browse&subAction=pub&publisherID=2014&journalID=33067&pageb=1>  
<1% - [https://issuu.com/surya-epaper/docs/surya\\_paper\\_27agustus2012](https://issuu.com/surya-epaper/docs/surya_paper_27agustus2012)  
<1% -  
[https://www.researchgate.net/publication/309623334\\_KAJIAN\\_PADUSERASI\\_TATA\\_RUANG\\_DAERAH\\_TRD\\_DENGAN\\_TATA\\_GUNA\\_HUTAN\\_TGH](https://www.researchgate.net/publication/309623334_KAJIAN_PADUSERASI_TATA_RUANG_DAERAH_TRD_DENGAN_TATA_GUNA_HUTAN_TGH)  
<1% -  
<https://www.scribd.com/document/393062195/348368348-Perda-RTRW-Kab-Gresik-txt>  
<1% -  
<https://www.jogloabang.com/pustaka/uu-1-2014-perubahan-uu-27-2007-pengelolaan-w3pk>  
<1% - [http://tataruangpertanahan.com/file\\_publicasi/38728.pdf](http://tataruangpertanahan.com/file_publicasi/38728.pdf)  
<1% -  
<http://www.litbang.pertanian.go.id/buku/konversi-fragmentasi-lahan/BAB-V-3.pdf>  
<1% -  
<https://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/54978/BAB%20IV%20Aktifitas%20Perladangan%20Berpindah%20Dalam%20Budaya....pdf>  
<1% - <https://www.slideshare.net/habibmilanisti/1-kajian>  
<1% - [https://issuu.com/isyf/docs/suara\\_pelajar-indonesia\\_peduli](https://issuu.com/isyf/docs/suara_pelajar-indonesia_peduli)

<1% -

<http://babel.litbang.pertanian.go.id/index.php/15-infotek/info-teknologi/420-penanganan-pasca-panen-cabe-merah>

1% -

[https://mafiadoc.com/strategi-pengembangan-agribisnis-cabai-merah-di-kawasan\\_59d512d21723dd31ed1f6cde.html](https://mafiadoc.com/strategi-pengembangan-agribisnis-cabai-merah-di-kawasan_59d512d21723dd31ed1f6cde.html)

<1% -

<https://id.123dok.com/document/wq2nx2jq-analisis-pemasaran-jagung-studi-kasus-kelurahan-tigabinanga-kecamatan-tigabinanga-kabupaten-karo.html>

<1% -

<https://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/44671/A10ces.pdf;sequence=1>

<1% -

<https://successfarmer.blogspot.com/2015/09/laporan-resmi-klimatologi-acara-v.html>

<1% - <http://jurnal.unsyiah.ac.id/kitekro/article/download/13803/11783>

<1% - <https://sanggaberu.blogspot.com/2015/12/pengenalan-pupuk.html>

<1% - <https://tataalami.blogspot.com/feeds/posts/default>

<1% -

<https://rymamelati.blogspot.com/2016/05/unsur-hara-esensial-untuk-perkembangan.html>

<1% - <http://cybex.pertanian.go.id/artikel/81260/hama-penyakit-tanaman/>

<1% - <https://id.scribd.com/doc/306815816/Hospital-Majapahit-Vol-3-No-2>

<1% - <http://sakip.pertanian.go.id/admin/data2/Lakin%20Dit.%20Pukpes%202017.pdf>

<1% -

<http://ntb.polri.go.id/wp-content/uploads/2016/05/road-map-reformasi-birokrasi-polri-gel-iii-2016-2019.pdf>

<1% -

<https://ayahama.blogspot.com/2009/06/backup-dokumentasi-budidaya-lele-1.html>

<1% - <https://see-edge.xyz/harga-pupuk-organik/-56y3182wmb>

<1% -

<https://inaabdullah.blogspot.com/2008/10/penguatan-kelompok-tani-ternak-dalam.html>

<1% -

<https://id.scribd.com/doc/76704440/Profil-Kelompok-Tani-Banyu-Makmur-Palumbonsari-Karawang>

<1% - <https://pakdosen.pengajar.co.id/yurisprudensi-adalah/>

<1% -

<https://rickiahmad-budidayapertanianspskb.blogspot.com/2012/03/strategi-pemenuhan-kebutuhan-pangan.html>

<1% -

<http://www.litbang.pertanian.go.id/buku/reformasi-kebijakan-menuju/BAB-IV-6.pdf>

<1% -  
<https://mardoto.com/2011/03/22/peranan-pengaruh-teknologi-komunikasi-informasi-pada-gerakan-demokratisasi-kehidupan-bermasyarakat-berbangsa-bernegara/>  
<1% - <https://halfero.blogspot.com/2012/01/laporan-pratikum-dasar-dasar.html>  
<1% - <https://okimantra.blogspot.com/2012/02/agroforestry.html>  
<1% - <https://pt.scribd.com/document/343515483/Ilmu-Sosial-Dan-Budaya-Dasar>  
<1% - <https://repository.ugm.ac.id/cgi/exportview/year/2001/Atom/2001.xml>  
<1% -  
<https://www.slideshare.net/LukmanulhakimAlmamalik/pertemuan-ketujuh-analisis-swot-ttm>  
<1% - <http://bppsdp.pertanian.go.id/id/blog/category/berita/21>  
<1% -  
<http://jurnalparenting.deestories.com/2010/12/implementasi-penerapan-program-csr-p-t.html>  
<1% - <http://journal.umy.ac.id/index.php/ag/article/download/1136/1214>  
<1% -  
<https://harissetiana.blogspot.com/2011/06/sistem-agribisnis-usaha-persuteraan.html>  
<1% -  
<https://id.123dok.com/document/rz32rvmq-strategi-pengembangan-agribisnis-sapi-perah-di-jawa-timur.html>  
<1% - [http://is.its.ac.id/pubs/oajis/index.php/file/download\\_file/1375](http://is.its.ac.id/pubs/oajis/index.php/file/download_file/1375)  
<1% -  
<https://www.yumpu.com/id/document/view/41667020/semnas-hortikultura-buku-1-departemen-pertanian>  
<1% - <https://ojs.unpatti.ac.id/index.php/agrilan/article/download/902/447>  
<1% -  
<https://dosenit.com/kuliah-it/teknologi-informasi/dampak-positif-dan-negatif-penggunaan-teknologi-informasi-dan-komunikasi>  
<1% -  
<https://fr.scribd.com/doc/66295278/Analisa-Finansial-Usahatani-Aren-Di-Kecamatan-Mungka>  
<1% - [http://a-research.upi.edu/operator/upload/s\\_b025\\_034129\\_chapter5.pdf](http://a-research.upi.edu/operator/upload/s_b025_034129_chapter5.pdf)  
<1% -  
<https://id.123dok.com/document/7q0drxz6-karakteristik-struktur-kota-dan-pengaruhnya-terhadap-pola-pergerakan-di-kota-medan.html>  
<1% -  
[http://e-campus.fkip.unja.ac.id/eskripsi/data/pdf/jurnal\\_mhs/artikel/A1D109014.pdf](http://e-campus.fkip.unja.ac.id/eskripsi/data/pdf/jurnal_mhs/artikel/A1D109014.pdf)  
<1% -  
<https://contohmarketingplan.blogspot.com/2016/11/iklankeripikpisangdalambahasainggrisdan.artinya.html>

<1% - <http://digilib.unila.ac.id/7429/152/BAB%20VI.pdf>  
<1% - <https://afaelearning.blogspot.com/2013/03/elearning-kemitraan-1.html>  
<1% -  
<http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.agro-8f3221d5-d7d1-4c4f-8108-54e21ef2bf5a>  
<1% -  
<https://digilib.uns.ac.id/dokumen/download/29897/NjI5Nzc=/Analisis-Efisiensi-Daya-Saing-Dan-Strategi-Pengembangan-Usahatani-Kunyit-Curcuma-Domestica-Val-Studi-Kasus-Di-Desa-Regunung-Kecamatan-Tengaran-Kabupaten-Semarang-abstrak.pdf>  
<1% - <http://jurnal.fp.uns.ac.id/index.php/semnas/issue/view/93>  
<1% - <https://eprints.uns.ac.id/view/subjects/H1.type.html>  
<1% - <https://ojs.uniska-bjm.ac.id/index.php/ziraah/article/view/893>  
<1% - <https://www.facebook.com/directory/pages/F-1982291-1984664>  
<1% - [https://foodandagriculturejournal.com/2013%20\(vol1.no2\).html](https://foodandagriculturejournal.com/2013%20(vol1.no2).html)  
<1% - <https://jurnal.uns.ac.id/apc/article/view/25068>  
<1% - [http://bppp.kemendag.go.id/berita\\_foto/view/Mjc2](http://bppp.kemendag.go.id/berita_foto/view/Mjc2)  
<1% - <https://journalbalitbangdalamampung.org/index.php/jip/article/view/46/44>  
<1% -  
<https://id.scribd.com/doc/256730367/Jurnal-manajemen-bisnis-transportasi-dan-logistik>  
<1% -  
<https://internationaljournalpps.wordpress.com/analisis-prospektif-usaha-florikultura-di-kota-parepare-oleh-muhammad-siri-dangnga-ruslang-t-arifuddin-m/>  
<1% -  
<https://id.123dok.com/document/zxlo284z-strategi-pemasaran-produk-jaminan-sosial-t-enaga-persero-cabang.html>