



ANALISIS POTENSI EKONOMI PETANI TEMBAKAU

(DI DESA SABRANG KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER)

SKRIPSI

*Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana S-1 Ekonomi Pada
Minat Studi Ilmu Ekonomi Pembangunan Program Studi Ekonomi*

Diajukan Oleh :

ROSA IMANIA ARTISKA

NIM : 16.10023

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MANDALA JEMBER

2021

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MANDALA JEMBER

ANALISIS POTENSI EKONOMI PETANI TEMBAKAU

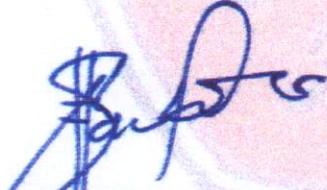
(DI DESA SABRANG KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER)

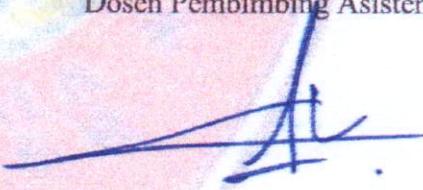
Nama : Rosa Imania Artiska
Nim : 1610023
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing Utama

Dosen Pembimbing Asisten


Drs. Farid Wahyudi M.Kes


Mustofa, SE, M.Si

NIDN: 0703036504

NIDN: 0711017801

Mengetahui,

Ketua Program Studi



Drs. Farid Wahyudi M.Kes

NIDN: 0703036504

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MANDALA JEMBER

ANALISIS POTENSI EKONOMI PETANI TEMBAKAU

(DI DESA SABRANG KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER)

Telah dipertahankan dihadapan Tim Penguji Skripsi Pada:

Hari/Tanggal : Rabu / 10 Maret 2021

Jam : 09.00 – 10.30

Tempat :

Disetujui oleh Tim Penguji Skripsi:

Drs. Zainollah, MS

Ketua Penguji

Mustofa, SE, M., Si

Sekretaris Penguji

Drs. Farid Wahyudi, M.Kes

Anggota Penguji

Mengetahui:

Ketua Program Studi,
Ekonomi Pembangunan
Drs. Farid wahyudi, M.Kes

NIDN: 0703036504

Ketua,
STIE Mandala Jember
Dr. Suwignyo Widagdo, S.E, M.M, M.P

NIK : 070210670

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rosa Imania Artiska

NIM : 16.10023

Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Minat Studi : Ekonomi Pembangunan

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul: "**ANALISIS POTENSI EKONOMI PETANI TEMBAKAU (DI DESA SABRANG KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER)**" merupakan hasil karya ilmiah saya buat sendiri.

Apabila terbukti pernyataan saya ini tidak benar maka saya siap menanggung resiko dibatalkannya skripsi yang telah saya buat.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan sejujurnya

Jember, 26 Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Rosa
Rosa Imania Artiska

MOTTO

**“ KEGAGALAN TIDAK AKAN PERNAH MENGLAHKAN
KEINGINANNYA KUAT UNTUK MENCAPAI KESUKSESAN”**

(Rosa Imania Artiska)

PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur kepada Allah SWT dan atas dukungannya serta doa dari orang-orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya sampaikan rasa terimakasih skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Ibunda Eva Elida dan Ayahanda Gunady Triwahyono yang telah memberikan kasih sayang, motivasi, serta senantiasa mendoakan setiap langkah keberhasilanku.
2. Adikku tercinta yang bernama Puspita Putih Meilani
3. Bapak Drs. Farid Wahyudi M.Kes selaku Kaprodi Jurusan Ekonomi Pembangunan dan Pembimbing Utama Skripsi serta Guru – guruku sejak taman kanak – kanak sampai dengan Perguruan Tinggi.
4. Teman seperjuangan angkatan 2016 jurusan Ekonomi Pembangunan, terutama Nadia Dwi Nur Alwany, Inayatur R.M , Diajeng Ayudhia U.P, Avi Dindra dan Tagor Surniya. Terimakasih atas kebersamaannya dalam proses belajar dan berjuang bersama menghadapi proses perkuliahan dari semester awal hingga proses skripsi ini.
5. Almamater.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji dan syukur ucapan atas kehadiran Allah SWT, berkat rahmat dan hidayah-Nya serta petunjuk-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**ANALISIS POTENSI EKONOMI PETANI TEMBAKAU (DI DESA SABRANG KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER)**” dengan baik. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi persyaratan dalam mencapai Gelar Sarjana S-1 Ekonomi Pada Minat Studi Ekonomi Pembangunan Program Studi Ekonomi Pembangunan. Atas bantuan semua pihak dalam penyelesaian skripsi ini, tak lupa dihaturkan terimakasih sedalam-dalamnya. Secara rinci ungkapan terima kasih disampaikan kepada:

1. Dr. Suwignyo Widagdo, SE,MM,MP selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mandala Jember.
2. Bapak Drs. Farid Wahyudi M.Kes selaku Kaprodi Jurusan Ekonomi Pembangunan dan Pembimbing Utama Skripsi, yang selau sabar dalam memberi arahan dan bimbingan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Mustofa SE. M.Si selaku Pembimbing Asisten Skripsi yang telah banyak meluangkan waktu untuk membantu penulis selama ini.
4. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Ekonomi Pembangunan STIE Mandala Jember yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan yang sangat besar kepada penulis selama perkuliahan.
5. Teman seperjuangan angkatan 2016 jurusan Ekonomi Pembangunan, terimakasih atas kebersamaan yang selalu bersama dalam proses belajar dan berjuang bersama menghadapi proses perkuliahan dari semester awal hingga proses skripsi ini.

6. Dari semua pihak yang tidak disebutkan satu persatu, namun telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga kita selalu terkait dalam Ukhuwah Islamiyah.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kata sempurna, akan tetapi berharap agar skripsi ini dapat memberikan manfaat. Demikian pernyataan terimakasih dan penghargaan penulis sampaikan kepada semua yang telah berjasa. Semoga Allah SWT memberikan rahmat dan kurnia-Nya kepada kita semua. Akhir kata penulis berharap tugas akhir ini dapat berguna bagi seluruh pembaca pada umumnya dan penulis pribadi pada khususnya.

Aamin yaa Rabbal Alamin.

Jember, 3 April 2021

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	2
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.5 Batasan Masalah	3
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	4
2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan	4
2.2 Landasan Teori	11
2.2.1 Teori Petani.....	11

2.2.2	Teori Agribisnis.....	12
2.2.3	Teori Produksi	13
2.2.4	Strategi Pengembangan Industri.....	14
2.3	Kerangka Konseptual	17
BAB III.	METODE PENELITIAN	18
3.1	Tempat Penelitian	18
3.2	Populasi dan Sampel	18
3.3	Jenis Penelitian	19
3.4	Sumber Data	19
3.5	Definisi Operasional Variabel Penelitian	20
3.6	Metode Pengumpulan Data	20
3.6.1	Observasi	21
3.6.2	Wawancara	21
3.6.3	Kuisisioner	21
3.7.4	Pencatatan	22
3.7	Metode Analisis Data	22
3.7.1	Analisis SWOT	22
BAB. IV.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	30
4.1	Gambaran Umum Wilayah.....	30
4.1.1	Letak dan Keadaan Wilayah.....	30
4.1.2	Sumber Daya Manusia.....	30
4.1.3	Mata Pencaharian Penduduk.....	31

4.1.4 Sumber Daya Alam	32
4.2 Hasil Analisis SWOT	32
4.2.1 Analisis Faktor Internal dan Eksternal	33
4.2.2 Matrik IFAS dan EFAS.....	37
4.2.3 Matrik SWOT.....	39
4.2.4 Diagram Kuadran SWOT.....	40
4.3 Pembahasan.....	42
4.3.1 Aspek Produksi.....	42
4.3.2 Aspek Pemasaran.....	42
BAB V. PENUTUPAN	45
5.1 Kesimpulan.....	45
5.2 Implikasi.....	46
5.3 Saran.....	46

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Daftar Tabel

Nomor	Judul	Halaman
Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu yang Relevan	8
Tabel 3.1	Tabel IFAS (<i>Internal Factor Anaysis Summary</i>)	23
Tabel 3.2	Tabel EFAS (<i>Eksternal Factor Anaysis Summary</i>)	24
Tabel 3.3	Tabel Matrik Analisis SWOT	27
Tabel 4.1	Batas Wilayah Desa Sabrang	30
Tabel 4.2	Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin 2019	31
Tabel 4.3	Mata Pencarian Penduduk Desa Balung Tutul.....	31
Tabel 4.4	Sumber Daya Alam	32
Tabel 4.5	Matrik IFAS Strategi Potensi Petani Tembakau Kekuatan.....	35
Tabel 4.6	Matrik IFAS Strategi Potensi Petani Tembakau Kelemahan	36
Tabel 4.7	Matrik EFAS Strategi Potensi Petani Tembakau Peluang	37
Tabel 4.8	Matrik EFAS Strategi Potensi Petani Tembakau Ancaman	37
Tabel 4.9	Matrik SWOT Strategi Potensi Petani Tembakau.....	39

Daftar gambar

Nomor	Judul	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Konseptual.....	17
Gambar 3.1	Model untuk Strategi Korporat	26
Gambar 3.2	Analisis SWOT	28
Gambar 4.1	Matrik General Electric Petani Tembakau	38
Gambar 4.2	Diagram Kuadran SWOT Potensi Petani Tembakau	41

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
	Lampiran 1. IFAS (Internal Factor Analysis Summary)	48
	Lampiran 2. EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)	49

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) untuk mendeskripsikan gambaran petani tembakau di Desa Sabrang (2) untuk mengetahui faktor apa saja yang ada di internal dan eksternal yang merupakan kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman bagi petani tembakau (3) dan mengetahui strategi apa yang tepat bagi pengembangan petani tembakau di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Subjek dalam penelitian ini adalah petani tembakau yang ada di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Objek penelitian ini adalah strategi dalam alat analisis SWOT. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode dokumentasi dan wawancara. Dianalisis menggunakan alat analisis SWOT dan hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam perhitungan jumlah analisis internal x (0,598) dan eksternal y (0,587) Hasil perhitungan diatas bahwasannya faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan dan pengaruh dari faktor peluang lebih besar dari faktor ancaman. Oleh karena itu, posisi hasil budidaya tembakau berada pada kuadran I yang berarti pada posisi agresif. Kuadran I adalah situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang. Strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan dan perkembangan secara agresif.

Kata Kunci : strategi, tembakau, SWOT

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara agraris dimana sektor pertanian merupakan sektor utama, baik sebagai mata pencarian maupun penopang pembangunan dalam perekonomian. Tembakau merupakan salah satu komoditas yang diunggulkan dalam subsektor perkebunan di Indonesia. Komoditi tembakau mempunyai arti yang penting, tidak hanya sebagai sumber pendapatan bagi para petani, tetapi juga bagi negara. Sektor pertanian menjadi penyumbang terbesar setelah pengolahan industri terhadap Produksi Domestik Bruto (PDB), terhadap penyerapan tenaga kerja, dan juga terhadap ekspor. Hasil-hasil pertanian di Indonesia mampu dijadikan komoditas unggulan dalam persaingan global. Indonesia merupakan salah satu dari sepuluh besar negara produsen daun tembakau. Kontribusi Indonesia sekitar 15.000 ton daun tembakau atau 2,3% suplai dunia. Pengusahaan tembakau di Indonesia sebanyak 98% adalah perkebunan rakyat dan 2% adalah perkebunan besar nasional. Menurut jenisnya, sebanyak 75% (173.695 ha) merupakan tembakau rakyat (rajang). Sebanyak 43,6% (101.095 ha) ditanam di Jawa Timur dan 26,7% (61.925 ha) di Jawa Tengah, dan sisanya adalah di NTB, DIY, dan Bali. Sebanyak 30% tembakau rakyat (rajang) digunakan sebagai bahan baku rokok kretek (Deptan, 2002).

Jawa Timur merupakan provinsi yang memiliki area paling luas untuk tanaman tembakau serta merupakan provinsi paling berpotensi untuk mengembangkan tanaman tembakau dilihat dari kondisi geografis, iklim, serta

cuacanya. Salah satu kabupaten penghasil tembakau di Jawa Timur adalah Jember. Berdasarkan data Jember dalam Angka, luas area perkebunan tahun 2019 seluas 10.137.33 Ha dengan jumlah produksi sebesar 16.692.86 Ton. Sedangkan produksi tembakau paling tinggi di Kecamatan Ambulu, sebesar 1.344,20 dengan luas panen 611,00 Ha. Mayoritas penduduk di Kecamatan Ambulu menanam tembakau dan merupakan salah satu sentra tembakau yang hasilnya digunakan sebagai pengisi rokok Berdasarkan latar belakang di atas sangat menarik untuk dilakukan penelitian mengenai pertumbuhan ekonomi di sektor pertanian di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember yang sudah terbilang cukup baik. Maka di lakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS POTENSI EKONOMI PETANI TEMBAKAU DI DESA SABRANG KECAMATAN AMBULU KABUPATEN JEMBER”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan di latar belakang masalah di atas, maka ditemukannya sebuah rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana gambaran petani tembakau di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.
2. Faktor apa saja yang ada di internal dan eksternal yang merupakan kekuatan dan kelemahan serta peluang dan acaman bagi petani tembakau di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.
3. Strategi apa yang tepat bagi pengembangan petani tembakau di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan gambaran petanian tembakau di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui Faktor apa saja yang ada di internal dan eksternal yang merupakan kekuatan dan kelemahan serta peluang dan acaman bagi petani tembakau di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.
3. Untuk mengetahui strategi apa yang tepat bagi pengembangan petani tembakau di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini mempunyai beberapa manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Penulis, dapat melatih kemampuan menulis untuk melaksanakan penelitian ilmiah dan menambah wawasan serta pengalaman bagi penulis.
2. Bagi Akademisi, diharapkan mampu memberikan kontribusi dan perkembangan ilmu pengetahuan serta dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti berikutnya yang akan mengembangkan penelitian dengan obyek yang sama.
3. Bagi petani tembakau, sebagai informasi ilmiah dan pertimbangan bagi petani tembakau dalam mengefisiensi produksi tanaman tembakau.

1.5. Batasan Masalah

1. Periode pengamatan yang diambil untuk penelian ini yaitu pada tahun 2020.
2. Penelitian ini dilakukan di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember.
3. Variabel dalam penelitian ini mengenai faktor produksi tanaman Tembakau.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan

1. Ulfa Hidayati (2018) “Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Persepektif Ekonomi Islam” dalam penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi dari usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo dan merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk diterapkan pengrajin genteng di Desa Jatirenggo, serta meningkatkan pendapatan pengrajin genteng di Desa Jatirenggo dalam perspektif ekonomi islam. Perbedaan penelitian adalah penelitian terdahulu menggunakan ekonomi islam. Persamaan penelitian adalah menggunakan analisis SWOT.

2. Siti Rohani (2018) “Analisis Potensi UMKM Tahu dan Tempe Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga” penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT dan Pengumpulan data dilakukan melalui metode wawancara dengan pemilik UMKM, selain itu pengumpulan data data menggunakan observasi dan dokumentasi. Untuk menggunakan teknik deskriptif analisis yaitu teknik untuk menggambarkan atau menjelaskan data yang terkait dengan pembahasan. Dari hasil penelitian ini dalam meningkatkan pendapatan keluarga sangatlah potensial dilihat dari hasil usaha setiap bulannya. Perbedaan penelitian adalah penelitian terdahulu menggunakan ekonomi islam. Persamaan penelitian adalah menggunakan analisis SWOT dan menganalisis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

3. Mahfudl Prastika dan Arief Sadjiarto (2018) dalam penelitiannya berjudul “Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Industri Kreatif Sarang Lebah Salatiga”. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan alternatif strategi pemasaran yang paling sesuai dengan UMKM “Sarang Lebah” untuk menghadapi persaingan industri kreatif di subsektor kerajinan di Kota Salatiga melalui analisis SWOT. Perbedaan penelitian adalah penelian objek dan tahun. Persamaan penelitian adalah menggunakan analisis SWOT dan menganalisis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).
4. Mardha Heri Hartono (2015) dalam penelitiannya tentang “Analisis Pengembangan Potensi Usaha Mikro Kecil Menengah di Sentra Kerajinan Batik Gajah Oling Kabupaten Banyuwangi”. Penelitian ini menggunakan analisis SWOT. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besar pengaruh tenaga kerja, akin, lilin batik, obat pewarna dan tempat usaha terhadap produksi pengrajin batik di Kabupaten Banyuwangi. Perbedaan penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Persamaan penelitian menggunakan analisis SWOT dan menganalisis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).
5. Jaya Parlindungan Sihombing (2015) “Analisis SWOT pada Industri Kerajinan Batik Griya Batik Mas Pekalongan” berdasarkan hasil penelitian ini strategi yang dapat diterapkan dalam menghadapi pesaing yaitu strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Dalam artian strategi yang diterapkan lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit yang disebabkan oleh berbagai ancaman. Perbedaan penelitian adalah penelian objek dan tahun penelitian. Persamaan penelitian adalah menggunakan analisis SWOT.

6. Leni Setiawardani (2015) “Analisis Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Pesantren Annabila” berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa perusahaan Annabila yang ada di Desa Selo Kabupaten Purwodadi untuk mengembangkan usaha manajer harus mengoptimalkan permasalahan agar lebih baik. Untuk menganalisis permasalahan tersebut bisa dilihat dengan menggunakan dua faktor yaitu faktor internal (komunikasi kerja dan modal) dan faktor eksternal (pengekrutan karyawan dan pemasaran). Perbedaan penelitian adalah menggunakan analisis faktor internal dan faktor eksternal. Persamaan penelitian adalah menggunakan analisis SWOT.

7. I Gede Riana, Ni Luh Putu DKK (2014) “ Master Plan UMKM Berbasis Perikanan untuk Meningkatkan Pengolahan Produk Ikan yang Memiliki Nilai Tambah Tinggi” Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan konsep Masterplan Pengembangan UMKM berbasis perikanan di wilayah Bali, untuk menjadikan Bali sebagai pusat produksi dan pengolahan hasil perikanan di Koridor Bali- Nusa Tenggara. Pada Tahun-1 periode penelitian, aktivitas penelitian yang dilakukan mencakup tiga proses, antara lain analisis potensi UMKM, analisis iklim usaha, dan identifikasi kendala dan tantangan. Dengan menggunakan metode analisis regresi linier, sistem informasi geografis (SIG) dan analisis hierarki proses (AHP), pada penelitian tahun-1 diperoleh informasi mengenai karakteristik UMKM berbasis perikanan di Bali, antara lain: 1) terdapat pengaruh positif antara perkembangan PDRB dan tenaga kerja terhadap tingkat produktivitas (nilai produksi) UMKM; dan 2) kebutuhan pengembangan UMKM berbasis perikanan di Bali mencakup beberapa aspek-aspek operasional, modal dan akses pasar. Persamaannya adalah penelitian ini dengan penelitian terdahulu memiliki fokus

penelitian yaitu UMKM. Perbedaannya adalah menggunakan analisis regresi dan objek yang digunakan di Provinsi Bali.

8. Edy Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo (2011) dalam jurnal penelitiannya yang berjudul “Strategi Pengembangan UMKM di Provinsi Daerah Istimewah Yogyakarta”. Hasil Penelitian ini bertujuan menyusun strategi yang operasional dan tepat untuk mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Profil UMKM juga perlu dikenali dan dianalisis. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari survei lapangan, sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai sumber publikasi. Metode analisis yang digunakan adalah pendekatan deskriptif. Berkaitan dengan berbagai masalah yang dihadapi oleh UMKM, ada beberapa strategi untuk mengatasinya. Persamaannya adalah penelitian ini dengan penelitian terdahulu memiliki fokus penelitian yaitu UMKM dan menggunakan metode analisis pendekatan deskriptif. Perbedaannya adalah objek yang digunakan di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan tahun.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan

No	Nama (Tahun)	Judul Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1.	Ulfa Hidayati (2018)	Penerapan Analisis SWOT Sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Persepektif Ekonomi Islam	• Analisis SWOT	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi dari usaha pengrajin genteng di Desa Jatirenggo dan merumuskan strategi pengembangan usaha yang tepat untuk diterapkan pengrajin genteng di DesaJatirenggo,serta meningkatkan pendapatan pengrajin genteng di Desa Jatirenggo dalam perspektif ekonomi.
2.	Siti Rohani (2018)	Analisis Potensi UMKM Tahu dan Tempe Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga	• Analisis SWOT	Dari hasil penelitian ini dalam meningkatkan pendapatan keluarga sangatlah potensial dilihat dari hasil usaha setiap bulannya.
3.	Mahfudl Prastika dan Arief Sadjiarto (2018)	Analisis SWOT Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Industri KreatiF Sarang Lebah Salatiga	• Analisis SWOT	Untuk merumuskan alternatif strategi pemasaran yang paling sesuai dengan UMKM “Sarang Lebah” untuk menghadapi persaingan industri kreatif di subsektor kerajinan di Kota Salatiga melalui analisis SWOT

Lanjutan Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan

4.	Mardha Heri Hartono (2015)	Analisis Pengembangan Potensi Usaha Mikro Kecil Menengah di Sentra Kerajinan Batik Gajah Oling Kabupaten Banyuwangi	1. Analisis SWOT 2. Analisis Regresi Linier Berganda	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besar pengaruh tenaga kerja, akin, lilin batik, obat pewarna dan tempat usaha terhadap produksi pengrajin batik di Kabupaten Banyuwangi.
5.	Jaya Parlindungan Sihombing (2015)	Analisis SWOT pada Industri Kerajinan Batik Griya Batik Mas Pekalongan	• Analisis SWOT	Hasil penelitian ini strategi yang dapat diterapkan dalam menghadapi persaingan yaitu strategi konsentrasi melalui integrasi horizontal. Dalam artian strategi yang diterapkan lebih defensif, yaitu menghindari kehilangan penjualan dan kehilangan profit yang disebabkan oleh berbagai ancaman.
6.	Leni Setrdani (2015)	Analisis Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) di Pesantren Annabila	Faktor Internal Faktor Eksternal	Hasil penelitian dapat diketahui bahwa perusahaan Annabila yang ada di Desa Selo Kabupaten Purwodadi untuk mengembangkan usaha manajer harus mengoptimalkan permasalahan agar lebih baik.

Lanjutan Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu Yang Relevan

				Untuk menganalisis permasalahan tersebut bisa dilihat dengan menggunakan dua faktor yaitu faktor internal (komunikasi kerja dan modal) dan faktor eksternal (pengekrutan karyawan)
7.	I Gede Riana, Ni Luh Putu DKK (2014)	Master Plan UMKM Berbasis Perikanan untuk Meningkatkan Pengolahan Produk Ikan yang Memiliki Nilai Tambah Tinggi	<ul style="list-style-type: none"> • Analisis Regresi • Analisis SIG • Analisis AHP 	Penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan konsep Masterplan Pengembangan UMKM berbasis perikanan di wilayah Bali, untuk menjadikan Bali sebagai pusat produksi dan pengolahan hasil perikanan di Koridor Bali-Nusa Tenggara. Pada Tahun-1 periode penelitian, aktivitas penelitian yang dilakukan mencakup tiga proses, antara lain analisis potensi UMKM, analisis iklim usaha, dan identifikasi kendala dan tantangan. Dengan menggunakan metode analisis regresi linier, sistem informasi geografis (SIG) dan analisis hierarki proses (AHP)
8.	Edy Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo (2011)	Strategi Pengembangan UMKM di Provinsi Daerah Istimewah Yogyakarta	<ul style="list-style-type: none"> • Analisis Deskriptif 	Hasil Penelitian ini bertujuan menyusun strategi yang operasional dan tepat untuk mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY).

Sumber: Ulfa Hidayati (2018), Siti Rohani (2018), Mahfudl Prastika dan Arief Sadjiarto (2018), Mardha Heri Hartono(2015), Jaya Parlindungan Sihombing(2015), Leni Setrdani (2015), I Gede Riana, Ni Luh Putu DKK (2014), Edy Suandi Hamid dan Y. Sri Susilo (2011)

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Teori Pertanian.

Secara umum pengertian dari pertanian adalah suatu kegiatan manusia yang termasuk didalamnya yaitu bercocok tanam, peternakan, perikanan dan juga kehutanan. Sebagian besar kurang lebih dari 50 persen mata pencaharian masyarakat di Indonesia adalah sebagai petani, sehingga sektor pertanian sangat penting untuk dikembangkan di negara kita.

Pengertian pertanian dalam arti sempit hanya mencakup pertanian sebagai budidaya penghasil tanaman pangan padahal kalau kita tinjau lebih jauh kegiatan pertanian dapat menghasilkan tanaman maupun hewan ternak demi pemenuhan kebutuhan hidup manusia.

Sedangkan pengertian pertanian yang dalam arti luas tidak hanya mencakup pembudidayaan tanaman saja melainkan membudidayakan serta mengelola dibidang peternakan seperti merawat dan membudidayakan hewan ternak yang bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan masyarakat banyak seperti: ayam, bebek, angsa. Serta pemanfaatan hewan yang dapat membantu tugas para petani kegiatan ini merupakan suatu cakupan dalam bidang pertanian (Bukhori, 2014).

Pertanian merupakan sektor ekonomi yang utama di Negara-Negara Berkembang. Peran atau kontribusi sektor pertanian dalam pembangunan ekonomi suatu negara menduduki posisi yang penting sekali. Hal ini antara lain disebabkan beberapa faktor (Totok Mardikanto, 2007:3). Pertama, sektor pertanian merupakan sumber persediaan bahan makanan dan bahan mentah yang dibutuhkan oleh suatu Negara. Kedua tekanan-tekanan demografis yang 14 besar di negara-negara

berkembang yang disertai dengan meningkatnya pendapatan dari sebagian penduduk menyebabkan kebutuhan tersebut terus meningkat. Ketiga, sektor pertanian harus dapat menyediakan faktor-faktor yang dibutuhkan untuk ekspansi sektor-sektor lain terutama sektor industri. Faktor-faktor ini biasanya berwujud modal, tenaga kerja, dan bahan mentah. Keempat, sektor pertanian merupakan sektor basis dari hubungan-hubungan pasar yang penting berdampak pada proses pembangunan. Sektor ini dapat pula menciptakan keterkaitan kedepan dan keterkaitan kebelakang yang bila disertai dengan kondisi-kondisi yang tepat dapat memberi sumbangan yang besar untuk pembangunan. Kelima, sektor ini merupakan sumber pemasukan yang diperlukan untuk pembangunan dan sumber pekerjaan dan pendapatan dari sebagian besar penduduk negara-negara berkembang yang hidup di pedesaan (Pratomo, 2010)

2.2.2 Teori Agribisnis

Agribisnis menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KKBI) berarti : usaha yang berhubungan dengan (tanah) pertanian.

Sektor pertanian memiliki peranan penting di Indonesia karena sektor pertanian mampu menyediakan lapangan kerja, mampu mendukung sektor industri hilir, mampu menyediakan keragaman menu pangan dan karenanya sektor pertanian sangat mempengaruhi konsumsi dan gizi masyarakat. Hal ini ditunjukkan oleh besarnya kontribusi sektor pertanian terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) terutama pada masa krisis ekonomi yang dialami Indonesia, satu-satunya sektor yang menjadi penyelamat perekonomian Indonesia pada tahun 1997-1998 hanyalah sektor agribisnis, dimana agribisnis memiliki pertumbuhan yang positif.

Peranan agribisnis sektor pertanian misalnya dalam penyediaan bahan pangan. Ketersediaan berbagai ragam dan kualitas pangan dalam jumlah pada waktu dan

tempat yang terjangkau masyarakat merupakan prasyarat penting bagi keberhasilan pembangunan di Indonesia. Sejarah modern Indonesia menunjukkan bahwa krisis pangan secara langsung mempengaruhi kondisi sosial, politik, dan keamanan nasional.

Pada dasarnya tidak perlu diragukan lagi, bahwa pembangunan ekonomi yang berbasiskan kepada sektor pertanian (agribisnis), telah memberikan bukti dan peranan yang cukup besar dalam pembangunan perekonomian bangsa, dan tentunya lebih dari itu, melalui pembangunan agribisnis, yang sumber dayanya tersebar di seluruh pelosok tanah air, diharapkan mampu melibatkan partisipasi seluruh wilayah dan rakyat Indonesia mengingat masyarakat Indonesia yang sebagian besar merupakan petani.

Salah satu pengembangan agribisnis yang dapat dilakukan adalah dengan pemberdayaan kelompok-kelompok tani, karena kelompok-kelompok tani memiliki persepsi dan tujuan yang sama, yaitu meningkatkan usaha dalam bidang pertanian.

2.2.3 Teori Produksi

Produksi merupakan suatu kegiatan yang dikerjakan untuk menambah nilai guna suatu benda atau menciptakan benda baru sehingga lebih bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Produksi tidak hanya terbatas pada pembuatannya saja tetapi juga penyimpanan, distribusi, pengangkutan, pengeceran, dan pengemasan kembali atau yang lainnya (Millers dan Meiners, 2000).

Produksi adalah suatu proses dimana barang dan jasa yang disebut input diubah menjadi barang-barang dan jasa-jasa lain yang disebut output. Banyak jenis-jenis aktifitas yang terjadi di dalam proses produksi, yang meliputi perubahan-perubahan ini menyangkut penggunaan hasil-hasil produksi. Masing-masing perubahan-perubahan ini menyangkut penggunaan input untuk menghasilkan output

yang diinginkan. Produksi dapat didefinisikan sebagai suatu proses yang menciptakan atau menambahkan nilai atau manfaat baru (Atje Partadiraja, 1979).

Produksi adalah kegiatan mengolah barang baku, baik berupa mentah maupun setengah jadi menjadi sebuah benda yang memiliki nilai guna tertentu. Produksi juga bisa diartikan sebagai pembuatan suatu barang atau jasa sehingga nilainya bisa bertambah daripada bahan bakunya. Kegiatan produksi tidak bisa terlepas dalam kehidupan manusia di zaman sekarang, dengan adanya produksi, hidup akan terasa lebih mudah.

Menurut Heizer dan Render (2005:4) Produksi adalah proses penciptaan barang dan jasa. Barang dan jasa yang diproduksi adalah untuk memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan produksi membutuhkan faktor-faktor produksi seperti sumber alam, tenaga kerja, modal dan teknologi. Pada hakekatnya produksi merupakan penciptaan atau penambahan faedah atau bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi sehingga lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia.

2.2.4 Strategi Pengembangan

A. Definisi

Strategi adalah suatu proses manajerial untuk menjaga kesepadanan antara tujuan perusahaan dan peluang pasar yang berubah dengan tujuan untuk menyesuaikan usaha perusahaan dan produk yang dihasilkan sehingga dapat mencapai suatu keuntungan dan tingkat pertumbuhan yang menguntungkan (Kotler, 2008:17)

Menurut David (2006) mengatakan bahwa Strategi pengembangan adalah suatu tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan

usaha untuk merealisasikannya. Strategi pengembangan juga berpengaruh dengan kehidupan organisasi dalam jangka panjang, kurang lebih selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal dan eksternal yang dihadapi perusahaan.

Perumusan strategi adalah pengembangan suatu rencana jangka panjang bertujuan untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, jika dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi yang dirumuskan lebih spesifik dalam kegiatan fungsional.

B. Tipe Strategi

Menurut Rangkuti (2000: 6-7) mengatakan bahwa prinsip-prinsip strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tiga tipe, yaitu:

1. Strategi Manajemen

Strategi Manajemen adalah strategi yang dilakukan oleh manajemen dengan pengembangan strategi secara makro, seperti contoh: strategi pengembangan produk, pengembangan pasar, penetapan harga dan sebagainya.

2. Strategi Investasi

Strategi Investasi adalah suatu kegiatan yang berorientasi pada investasi. Seperti contoh: mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi divestasi dan lain sebagainya.

3. Strategi Bisnis

Strategi Bisnis adalah strategi ini berorientasi pada ungsi-fungsi kegiatan manajemen, seperti contoh: strategi pemasaran, strategi produksi dan strategi distribusi.

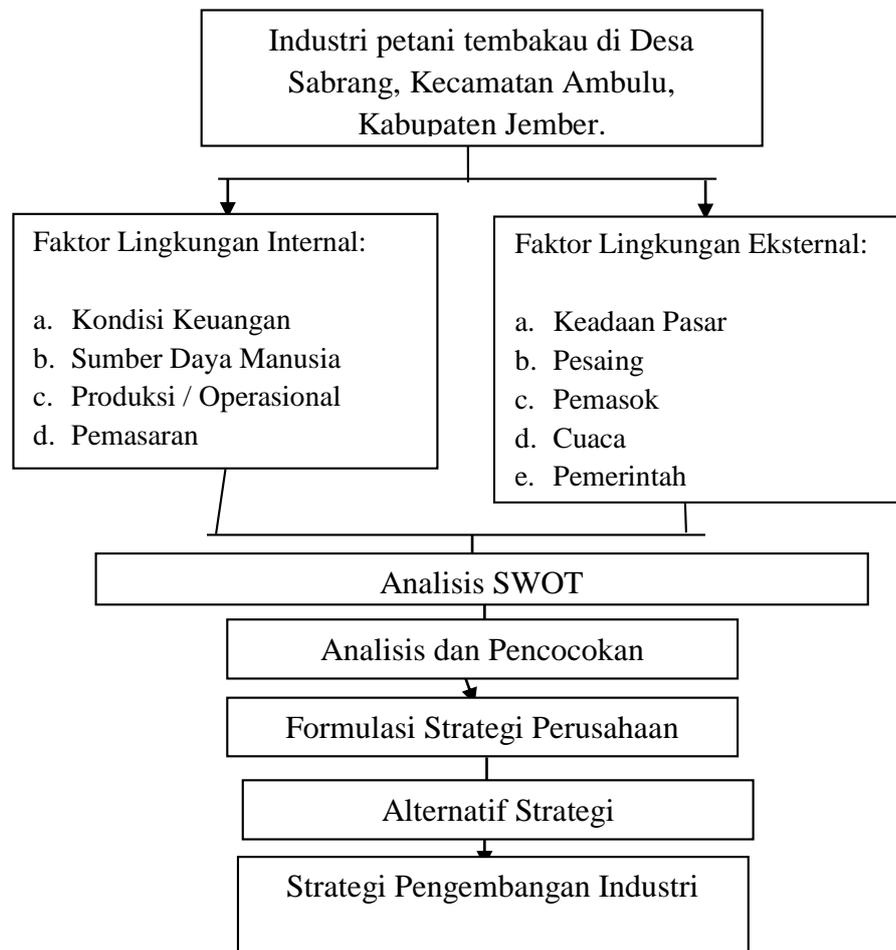
C. Perencanaan Strategi

Perencanaan strategi adalah formulasi strategi yang merupakan suatu proses penyusunan perencanaan jangka panjang sehingga prosesnya lebih banyak menggunakan proses analitis. Perencanaan strategi merupakan suatu proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi dalam upaya pengembangan perusahaan untuk mengatasi ancaman eksternal dan juga merebut suatu peluang yang ada. Tujuan utama dalam perencanaan strategi adalah agar suatu perusahaan dapat menilai secara objektif kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengatasi perubahan lingkungan eksternal.

2.3 Kerangka Konseptual

Dari penjelasan latar belakang dan tinjauan pustaka serta penelitian terdahulu maka dapat dirumuskan kerangka konseptual sebagai berikut :

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tempat Penelitian

Lokasi yang dilakukan dalam penelitian ini di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember merupakan kawasan yang banyak petani tembakau yang cukup memadai sehingga mempunyai potensi untuk dikembangkan menjadi lingkungan industri yang maju.

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian. Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan petani tembakau di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu sebanyak 50 petani.

3.2.2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiono, 2016:81). Sedangkan yang menjadi sampel pada penelitian ini adalah petani tembakau yang ada di Desa Sabrang, Kecamatan Ambulu, Kabupaten Jember. perhitungan penentuan sampel dapat menggunakan rumus slovin (Siregar, 2013:34) yaitu:

Keterangan:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2} \quad \text{rumus slovin}$$

n = Jumlah Sampel

N = Jumlah Populasi

1 = Konstanta

e = Tingkat kepercayaan terhadap populasi yang di inginkan

$$n = \frac{50}{1 + 50 (0,3)^2}$$

$$n = 9,03$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, maka jumlah sampel yang diambil sebesar 9,03 dibulatkan menjadi 10 unit petani.

3.3 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan termasuk penelitian lapangan (*Filed Research*). *Filed Research* digunakan dengan cara menggali data yang bersumber dari lokasi atau penelitian lapang. Selain menggunakan penelitian *Filed Research*, penelitian ini juga berjenis daftar pustaka, artinya penelitian yang bersifat kualitatif yang menggambarkan suatu tulisan dimanaa manusia berperan penting dalam instrumen penelitian tersebut.

Sifat penelitian yang dilakukan bersifat kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan suatu keadaan dengan merinci indikator-indikator pendukung fenomena, tanpa mencari ada atau tidaknya pola hubungan antara indikator atau variabel pendukung indikator (Nawawi & Martini, 1996:73)

3.4 Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan primer. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber eksternal ataupun internal. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari pihak lain dan bukan usaha sendiri yang diambil dari instansi terkait seperti BPS (Badan Pusat Statistik) Kabupaten Jember, studi perpustakaan internet maupun lineatur lainnya.

Data primer merupakan data yang diperoleh dan diolah langsung dilapangan oleh yang bersangkutan dan yang memerlukan (Iqbal Hasan, 2002:82). Dalam penelitian ini menggunakan data yang bersumber dari lokasi penelitian, diperoleh melalui wawancara

kepada usaha mikro kecil dan menengah industri pengolahan hasil laut di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) terstruktur.

3.5 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Definisi operasional dan variabel penelitian ini menjelaskan cara tertentu yang digunakan oleh peneliti dalam mengukur variabel-variabel yang akan digunakan dalam penelitian. Definisi operasional yaitu mengubah konsep-konsep yang berupa abstrak dengan kata-kata yang menggambarkan perilaku atau gejala yang dapat diuji dan ditentukan kebenarannya oleh orang lain berdasarkan variabel-variabel yang digunakan. Definisi operasional dari masing-masing variabel yang digunakan penelitian ini adalah

1. Usaha Petani Tembakau adalah usaha yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian negara baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya.
2. Industri merupakan satuan unit usaha yang menjalankan suatu kegiatan ekonomi yang bertujuan untuk menghasilkan barang maupun jasa pada suatu tempat atau lokasi tertentu yang memiliki catatan administrasi.
3. Strategi pengembangan industri adalah upaya untuk melakukan analisis terhadap suatu kondisi lingkungan internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan dan kondisi lingkungan eksternal yaitu peluang dan ancaman yang dihadapi dan kemudian diambil suatu alternatif untuk menentukan strategi.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang valid, maka ada beberapa teknik pengumpulan data yang penulis gunakan yaitu sebagai berikut:

3.6.1 Observasi

Observasi adalah cara pengumpulan data dengan melakukan pencatatan secara cermat dan sistematis (Soeratno, 2008:83).

Teknik ini dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti yaitu usaha mikro kecil dan menengah industri pengolahan hasil laut di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember sehingga mendapatkan gambaran yang jelas mengenai objek yang akan diteliti.

3.6.2 Wawancara

Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data primer melalui wawancara langsung kepada responden berdasarkan daftar pertanyaan (kuisisioner) yang telah dipersiapkan sebelumnya. Selain teknik wawancara (*interview*), digunakan pula teknik wawancara mendalam (*indepth interview*) untuk memperoleh informasi mengenai data kualitatif yang lebih luas.

3.6.3 Kuisisioner

Kuisisioner yang digunakan untuk memperoleh keterangan dari sampel atau sumber. Responden dalam penelitian ini adalah usaha mikro kecil dan menengah industri pengolahan hasil laut di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Kuisisioner yang diajukan mencakup tentang kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Teknik kuisisioner yang digunakan adalah kuisisioner terbuka (*opened questionarie*) dimana pertanyaan yang memberikan kebebasan kepada responden untuk menjawab dan menyampaikan pendapat sesuai dengan keinginan responden.

3.6.4 Pencatatan

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data sekunder yaitu mencatat data yang ada pada instansi pemerintah atau lembaga terkait dengan penelitian ini yaitu Kantor Kepala Desa Sabrang dan Kantor Kecamatan Ambulu.

3.7 Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan kualitatif. Metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

3.7.1 Analisis SWOT

Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis SWOT (*Strengths-Weaknesses-Opportunities-Treath*). Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2006). Analisis ini dilakukan dengan memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimalkan kelemahan atau ancaman, sehingga dapat diketahui alternatif strategi yang dapat digunakan untuk mengetahui potensi pendapatan petani tembakau studi di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu (Suryandari, 2005).

A. Identifikasi faktor internal dan eksternal diperoleh dengan memanfaatkan seluruh hasil analisis lalu informasi yang diperoleh dapat diklasifikasikan. Pada tahap ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu data internal dan data eksternal. Cara-cara penentuan faktor strategi internal dan eksternal sebagai berikut:

1. Matrik Faktor Strategi Internal IFAS (*Internal Factor Anaysis Summary*)

Tabel IFAS (*Internal Factor Anaysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis internal dalam kerangka kekuatan dan kelemahan.

Adapun tahapan pembuatan matrik faktor strategi internal adalah sebagai berikut:

1. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan pada kolom 1.
2. Berikan bobot masing-masing faktor dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan faktor-faktor tersebut, semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,0.
3. Jumlah skor pembobot (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobot bagi perusahaan. Jumlah total menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu berpengaruh terhadap faktor strategi internalnya jumlah total skor dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Dari uraian diatas, maka ditunjukkan tabel matrik IFAS sebagai berikut:

Tabel 3.1 Tabel IFAS (*Internal Factor Anaysis Summary*)

Faktor-faktor strategi internal	Bobot	Ranting	Bobot x Ranting
Kekuatan			
Kelemahan			
Total			

(Sumber: Freddy Rangkuti, 2001:25)

2. Matrik Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Tabel EFAS (*Eksternal Factor Anaysis Summary*) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategis eksternal dalam peluang dan ancaman. Adapun tahapan pembuatan matrik faktor strategi eksternal adalah sebagai berikut:

1. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).

2. Berikan bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Ada kemungkinan faktor-faktor tersebut memiliki pengaruh terhadap faktor strategi.
3. Hitung rating (dalam kolom 3) pada masing-masing faktor dapat memberikan skala mulai 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor) adanya pengaruh pada faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan. Pemberian nilai ranting untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tapi jika peluang kecil, diberi rating +1). Sedangkan pemberian nilai rating untuk faktor ancaman bersifat positif (ancaman yang semakin besar diberi nilai 1, tapi jika ancaman kecil diberi rating 4).
4. Kalikan nilai bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobot masing-masing faktor dan nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) samapai dengan 1,0 (*poor*).
5. Jumlah skor pembobot (pada kolom 4) untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total akan menunjukkan perusahaan berpengaruh terhadap faktor-faktor strategi eksternal. Total skor dapat digunakan untuk membandingkan dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Dari uraian diatas, maka ditunjukkan tabel matrik IFAS sebagai berikut:

Tabel 3.2 Tabel EFAS (*Eksternal Factor Anaysis Summary*)

Faktor-faktor strategi eksternal	Bobot	Ranting	Bobot x Ranting
Peluang			
Ancaman			
Total			

(Sumber: Freddy Rangkuti, 2001:24)

B. Matrik Internal Eksternal

Tujuan menggunakan model ini adalah untuk memperoleh strategi bisnis tingkat yang lebih detail dan dapat mengidentifikasi sembilan sel internal eksternal, tetapi pada prinsipnya kesembilan sel dapat dikelompokkan menjadi tiga strategi utama. Model untuk strategi korporat dapat dilihat pada gambar 3.3 antara lain sebagai berikut:

- a. *Growth* adalah strategi pertumbuhan didesain untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, aset, profit atau kombinasi ketiganya (Rangkuti, 2015).
- b. *Stability* adalah stabilitas yang diarahkan untuk mempertahankan suatu keadaan dengan berupaya memanfaatkan peluang dan memperbaiki kelemahan.
- c. *Retrenchment* adalah usaha untuk memperkecil atau mengurangi suatu usaha yang dilakukan oleh perusahaan.

Gambar 3.1 Model untuk Strategi Korporat

		Kekuatan Internal Bisnis		
		Kuat 4.0	Rata-rata 3.0	Lemah 2.0
Total skor faktor strategi eksternal menengah	Tinggi 3.0	1 GROWTH Konsentrasi melalui integrasi vertikal	2 GROWTH Konsentrasi melalui integrasi horizontal	3 RETRENCHMENT <i>Turnaround</i>
	2.0	4 STABILITY Hati-hati	5 GROWTH Konsentrasi melalui integrasi horizontal	6 RETRENCHMENT <i>Optive company atau divestment</i>
	Rendah 1.0	7 GROWTH Difersifikasi konsentrik	8 GROWTH Difersifikasi konglomerat	9 RETRENCHMENT Bankrut atau likuidasi

(Sumber: Rangkuti, 2001:42)

C. Matrik SWOT

Matrik SWOT adalah matrik yang mengintraksikan faktor strategis internal dan eksternal. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman (eksternal) yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan (internal) yang dimiliki. Hasil dari interaksi faktor strategis internal dengan eksternal menghasilkan alternative-alternative strategi. Matrik SWOT menggambarkan berbagai alternative strategi yang dilakukan berdasarkan hasil

analisis SWOT. Matrik ini dapat menghasilkan 4 sel kemungkinan alternatif strategi sebagai berikut:

Tabel 3.3 Tabel Matrik Analisis SWOT

Internal Eksternal	S Strength (kekuatan) Faktor-faktor kekuatan	W Weakness (kelemahan) Faktor-faktor kelemahan
O Opportunities (peluang) Faktor-faktor peluang lingkungan	Strategi S-O Menciptakan yang menguatkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi W-O Mengatasi kelemahan dengan mengambil kesempatan
T Threats (ancaman) Faktor-faktor ancaman lingkungan	Strategi S-T Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi W-T Meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

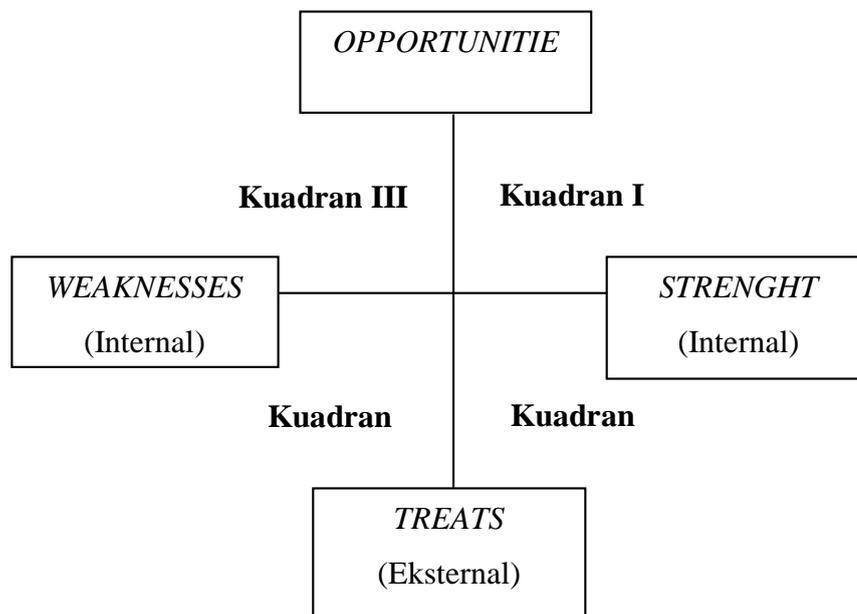
(Sumber: Rangkuti, 2001:31)

Keterangan:

1. Strengths (S) kekuatan, yaitu faktor-faktor kekuatan yang dimiliki suatu lingkungan termasuk satuan bisnis.
2. Weakness (W) kelemahan, yaitu keterbatasan atau kekurangan dalam hal atau sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang bagi pengembangan lingkungan yang memuaskan.
3. Opportunities (O) peluang, yaitu situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu bisnis.

4. Threats (T) ancaman, yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu wilayah.
(Siagian, 2005:172)
5. Strategi SO dibuat berdasarkan jalan pikiran memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar besamya.
6. Strategi ST, strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.
7. Strategi WO diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
8. Strategi WT didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Gambar 3.2 Analisis SWOT



Keterangan Kuadran :

1. Kuadran 1: Menggambarkan bahwa situasi yang sangat baik dan sangat menguntungkan karena ada kekuatan yang dimanfaatkan untuk meraih peluang yang menguntungkan. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah

mendukung pertumbuhan yang agresif (growth oriented strategy). Untuk itu dapat digunakan alternatif strategi 1 yakni pengembangan (strategi agresif). Pertumbuhan dalam pariwisata adalah pertumbuhan jumlah kunjungan wisatawan (frekuensi kunjungan dan asal daerah wisatawan), aset (objek dan daya tarik wisata, prasarana dan sarana pendukung), pendapatan (retribusi masuk dan jumlah yang dibelanjakan).

2. Kuadran 2: Meskipun menghadapi berbagai ancaman, tapi masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus ditetapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi.
3. Kuadran 3: Disini peluang pasar sangat besar, tetapi di lain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Kondisi pada kuadran 3 ini mirip dengan Question Mark pada BCG (Boston Consulting Group) matrik. Fokus strategi ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.
4. Kuadran 4: Menggambarkan situasi organisasi sangat buruk, karena disamping berbagai kelemahan internal timbul ancaman dari luar. Untuk itu alternatif strategi yang digunakan alternatif 4, yaitu strategi defensif misalnya perampingan, pengurangan atau efisiensi dalam semua bidang kegiatan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Letak dan Keadaan Wilayah

Sabrang adalah sebuah Desa di Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Kecamatan ini berjarak sekitar 20 Km dari pusat kota Kabupaten Jember. Pusat pemerintahannya berada di Desa Sambrang. Desa Sabrang memiliki luas wilayah sebesar 44,36 km². Desa Sabrang memiliki 5 Dusun dan 29 RW dan 88 RT. Batas-batas wilayah Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember dapat dilihat pada tabel 4.1.

Tabel 4.1 Batas Wilayah Desa Sabrang

Batas-Batas Wilayah	Desa Sabrang
Sebelah Utara	Desa Karanganyar
Sebelah Selatan	Desa Sumberejo
Sebelah Barat	Desa Kesilir
Sebelah Timur	Desa Andongsari

Sumber: Profil Pemerintahan Desa Sabrang, 2020

Kecamatan Kendit termasuk dalam daratan rendah. Beberapa potensi unggulan sebagai kontribusi secara nyata terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat.

4.1.2 Sumber Daya Manusia

Desa Sabrang terdapat 5 Dusun yang terdiri atas 29 RW dan 88 RT. Jumlah penduduk Kecamatan Ambulu Desa Sabrang sebanyak 15.252 jiwa diantaranya laki-laki sejumlah 7.663 jiwa dan perempuan sebanyak 7.589 jiwa dengan rasio jenis kelamin sejumlah 100,98.

Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin 2021

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)
1	Laki-laki	7.663
2	Perempuan	7.589
Total		15.252

Sumber: Profil Pemerintahan Desa Sambrang, 2021

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah lelaki lebih banyak dari pada jumlah wanita. Dengan total semua jumlah penduduk menurut jenis kelamin 2021 sebanyak 15.252 jiwa.

4.1.3 Mata Pencaharian Penduduk

Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember bermata pencaharian sebagai petani dan pedagang dibandingkan sektor lainnya. Untuk melihat klasifikasi penduduk berdasarkan pekerjaan terdapat dalam tabel 4.3

Tabel 4.3 Mata Pencaharian Penduduk

No.	Pekerjaan	Jumlah (Jiwa)
1	Kontruksi	31
2	Petani	1520
3	Industri/Kerajinan	21
4	Angkutan Transportasi	54
5	Perdagangan	3914
6	Lain nya	501

Sumber: Profil Pemerintahan Desa Sabrang, 2020

Mata pencarian penduduk Desa Sabrang paling banyak adalah pekerjaan sebagai perdagangan dengan jumlah jiwa sebanyak 3914.

4.1.4 Sumber Daya Alam

Desa Sabrang merupakan Desa dataran rendah yang bersumber daya alam utamanya sayuran dan perkebunan. Hasil kekayaan pada sector sayuran dan perkebunan dapat dimanfaatkan oleh penduduk yang bekerja sebagai petani akan mendapatkan panen untuk dijual dan dijadikan mata pencaharian oleh penduduk Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Hasil panen dapat dilihat pada tabel 4.4 anantara lain sebagaiberikut:

Tabel 4.4 Hasil Panen Pertanian

No.	Jenis Pertaian	Hasil Panen (Kw/th)
1	Cabai Rawit	7088
2	Kubis	6205
3	Jagung	33877
4	Padi	22474
5	Lain-Lain	

Sumber: Bps Kabupaten Jember, 2019

Pada tabel di atas adalah hasil panen petani Desa Sabrang yang malah hasil panen paling melimpah adalah hasil panen Jagung sebanyak 33877 Kw/th dan disusul oleh hasil panen padi dengan panen sebanyak 22474 Kw/th.

4.2 Hasil Analisis SWOT.

Analisis yang dilakukan untuk menentukan strategi peningkatan potensi petani tembakau adalah menggunakan analisis SWOT.

4.2.1 Faktor-faktor Internal dan Eksternal

Identifikasi penentuan faktor internal dan eksternal diperoleh berdasarkan dari observasi permasalahan yang ada di lapangan, kemudian melakukan wawancara langsung dengan responden tentang faktor permasalahan apa saja yang terjadi dilapangan, kemudian setelah itu dilakukan penyusunan langkah perhitungan, lalu setelah itu didapatlah perhitungan nilai rata-rata masing-masing variabel hasil wawancara kuesioner yang dilakukan di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember.

Strategi Potensi petani tembakau dalam peningkatan ekonomi.

1. Kondisi Internal

a. Kekuatan

- 1) Memiliki SDM yang berpengalaman yang dilakukan secara turun temurun mempunyai bobot (0,143) dengan rating 4 karena dibutuhkan untuk menghasilkan setiap produksi.
- 2) Potensi harga jual relatif tinggi dapat meningkatkan pendapatan para petani tembakau mempunyai bobot (0,106) dengan rating 3.
- 3) Pemasaran tembakau relatif mudah dapat meningkatkan jumlah petani tembakau pada Desa Sabrang mempunyai bobot (0,122) dengan rating 4.
- 4) Keuntungan budidaya tembakau di Desa Sabrang mempunyai bobot (0,139) dengan rating 4.

b. Kelemahan

- 1) Tanaman sering terkena penyakit dan hama dapat menurunkan tingkat produksi mempunyai bobot (0,143) dengan rating 3.

- 2) Penerapan teknologi masih tradisional yang mana ini sangat berpengaruh pada perkembangan para petani tembakau mempunyai bobot (0,114) dengan rating 3.
- 3) Tingkat pendidikan rendah dapat berpengaruh pada sistem penjualan yang malah akan terus dipakai dari pada membuka pasar baru mempunyai bobot (0,110) dengan rating 3.
- 4) Tidak ada pengelolaan/ manajemen budidaya tembakau mempunyai bobot (0,118) dengan rating 2.

2. Kondisi Eksternal

a. Peluang

- 1) Membantu penghasilan ekonomi masyarakat yang mana akan ada peningkatan perkerja di Desa Sabrang mempunyai bobot (0,165) dengan rating 3.
- 2) Terdapat agen pemasaran yang mana masyarakat tidak kebingungan waktu menjual hasil panen mempunyai bobot (0,135) dengan rating 3.
- 3) Kesetiaan pelanggan akan meningkatkan jumlah penjualan yang mana ini akan berpengaruh pada nama produk mempunyai bobot (0,116) dengan rating 3.
- 4) Tembakau memiliki peluang yang luas yang tembakau sendiri telah menjadi sebuah kebutuhan pokok Mempunyai bobot (0,184) dengan rating 3.

b. Ancaman

- 1) Ketergantungan sangat tinggi pada musim yang mana petani tidak bisa melakukan kegiatan penjemuran tembakau mempunyai bobot (0,145) dengan rating 2.
- 2) Persaingan dalam penjualan tembakau antar pembudidaya yang berpengaruh pada harga jual mempunyai bobot (0,121) dengan rating 2.
- 3) Bertambahnya pembudidaya tembakau dapat penyempitan lahan tanam dapat mempunyai bobot (0,131) dengan rating 1

4.2.1.1 Penerapan Metode IFAS

Matrik IFAS digunakan untuk memperoleh suatu titik ordinat pada matrik posisi antara kekuatan dan kelemahan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.5 Matrik IFAS Strategi Potensi Petani Tembakau

Faktor-faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan			
1. Memiliki SDM yang berpengalaman	0,143	4	0,573
2. Harga jual relatif tinggi	0,106	3	0,319
3. Pemasaran tembakau relatif mudah	0,122	4	0,491
4. Akeuntungan budidatya tembakau di Desa Sabrang	0,139	4	0,557

Pada tabel diatas dapat dilihan bahwa rating paling kecil ada pada bagian penjualan yang relatif tinggi dengan rating 3 dan skor 0,319 dengan bobot 0,106 dan juga jumlah total skor 1,942.

Tabel 4.6 Matrik IFAS Strategi Potensi Petani Tembakau

Faktor-faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kelemahan			
1. Kendala hama dan penyakit	0,143	3	0,430
2. Penerapan teknologi masih tradisional	0,114	3	0,344
3. Tingkat pendidikan rendah	0,110	3	0,331
4. Tidak ada pengelolaan/ managemen budidaya tembakau	0,118	2	0,237

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa rating paling kecil ada pada bagian tidak ada pengelolaan/managemen budidaya tembakau dengan rating 2 dan skor 0,237 dengan bobot 0,118 dan juga jumlah total skor 1,344. Dari Tabel IFAS dapat dilihat pada total skor paling tinggi adalah skor kekuatan dengan total 1,942 dan total skor kelemahan dengan total skor 1,344.

4.2.1.2 Penerapan Metode EFAS

Matrik IFAS digunakan untuk memperoleh suatu titik ordinat pada matrik posisi antara peluang dan ancaman dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.7 Matrik EFAS Strategi Potensi Petani Tembakau

Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang			
1. Membantu penghasilan ekonomi masyarakat	0,165	3	0
2. Terdapat agen pemasaran	0,135	3	0,495
3. Kesetiaan pelanggan akan meningkatkan jumlah penjualan	0,116	3	0,407
4. Peluang yang lebih luas	0,184	3	0,349

Pada tabel peluang memiliki tingkat rating yang sama semua tetapi memiliki skor yang berbeda-beda yang mana skor milik peluang ada yang mendapatkan skor dengan nilai 0. Dengan total skor pada tabel peluang sebesar 1,252.

Tabel Lanjutan 4.8 Matrik EFAS Strategi Potensi Petani Tembakau

Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Ancaman			
1. Hambatan musim/iklim	0,145	2	0,291
2. Persaingan dalam penjualan tembakau antar pembudidaya	0,121	2	0,242
3. Bertambahnya pembudidaya tembakau	0,131	1	0,131

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa rating paling kecil pada tabel ancaman adalah bertambahnya pembudidaya tembakau dengan rating 1 dan skor 0,131. Dengan total skor pada tabel ancaman sebesar 0,665. Tabel peluang dan ancaman memiliki total skor 3,169.

4.2.2 Matriks IFAS dan EFAS

Matrik general elektrik terdiri dari sembilan sel yang terbagi menjadi tiga bagian yaitu tiga sel bagian kiri menunjukkan *Strategi Business Unit* (SBU) dimana

industri harus menanamkan modal atau tumbuh. Sedangkan sel diagonal kiri bawah kanan atas menunjukkan SBU yang sedang daya tariknya dan harus berhati-hati dalam mengatur strategi. Tiga sel kanan bawah menunjukkan SBU rendah daya tariknya, sehingga industri harus memikirkan bagaimana perkembangan suatu industri. Matrik general elektrik bertujuan untuk mengidentifikasi sembilan sel strategi industri. Dari sembilan sel tersebut dikelompokkan menjadi tiga strategi utama. Berikut merupakan Matrik General Elektrik.

Gambar 4.1 Matrik General Elektrik Petani Tembakau

	4,00	3,286	1,00
	I	II	III
1,917	IV	V	VI
1,00	VII	VIII	IX

Berdasarkan matrik IFAS skor total (3,286) dan matrik EFAS skor total (1,917) jika dipetakan dalam matrik general elektrik pada IFAS nilai 1,00 dari kanan kearah kiri dengan nilai terakhir 4,00 dan EFAS nilai 1,00 dari kiri bawah keatas dengan nilai akhir 4,00 maka akan mendapatkan titik temu pada posisi sel V bagian kanan atas.

Posisi tersebut menunjukkan petani tembakau di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember berada pada strategi pertumbuhan (*Growth Strategy*). Strategi ini didesain bertujuan untuk mencapai suatu pertumbuhan, dalam penjualan, asset dan profit. Hal ini dapat dicapai dengan cara menurunkan harga, menambah kualitas produk, mengembangkan produk baru dan meningkatkan akses pasar yang lebih luas.

4.2.3 Matriks SWOT

Matrik SWOT adalah alat yang dipakai untuk mengukur faktor-faktor strategi perusahaan. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan dan juga peluang dan ancaman yang dimiliki.

Matrik SWOT pada petani tembakau untuk meningkatkan potensi pendapatan hasil budidaya ikan kerapu yang sudah diproduksi. Matrik ini dapat menghasilkan yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini

Tabel 4.9 Matrik SWOT Strategi Potensi Prtani Tembakau

IFAS	KEKUATAN (S) 1. Memiliki SDM yang berpengalaman. 2. Harga jual relatif tinggi. 3. Pemasaran tembakau relatif mudah. 4. Keuntungan budidaya tembakau di Desa Sabrang	KELEMAHAN (W) 1. Tanaman sering terkena penyakit. 2. Penerapan teknologi masih tradisional. 3. Tingkat pendidikan rendah. 4. Tidak ada pengelolaan/managemen budidaya tembakau.
EFAS		
PELUANG (O) 1. Membantu penghasilan ekonomi masyarakat. 2. Terdapat agen pemasaran. 3. Kesetiaan pelanggan akan meningkatkan jumlah penjualan. 4. Peluang yang lebih luas.	STRATEGI (S-O) 1. Perluas lahan petani . 2. Kerja sama dengan petani lain.	STRATEGI (S-T) 1. Membuat Green House untuk antisipasi iklim. 2. Melakukan Tundah jual. 3. Menyiapkan gudang.
ANCAMAN (T) 1. Hambatan musim/iklim. 2. Pesaingan dalam penjualan tembakau antar petani. 3. Bertambahnya petani tembakau.	STRATEGI WO 1. Melakukan pelatihan atau penyuluhan pada petani tembakau agar kualitas tembakau meningkat. 2. Membentuk Kelompok petani tembakau.	STRATEGI WT 1. Tingkatkan pendidikan formal maupun non formal. 2. Tingkatkan pemanfaatan tembakau.

Tahap strategi potensi . Tahap ini bertujuan untuk menyusun strategi yang telah digambarkan oleh matrik SWOT, sehingga strategi yang muncul dapat dijadikan acuan untuk dapat meningkatkan potensi ekonomi petani tembakau. Adapun strategi yang dimaksud adalah :

1. Strategi S-O

- a. Perluas lahan petani.
- b. Kerja sama dengan petani lain.

2. Strategi S-T

- a. Membuat Green House.
- b. Melakukan tunduh jual.
- c. Menyiapkan gudang.

3. Strategi W-O

- a. Melakukan pelatihan atau penyuluhan pada petani tembakau agar kualitas tembakau meningkat.
- b. Membentuk kelompok petani tembakau.

4. Strategi W-T

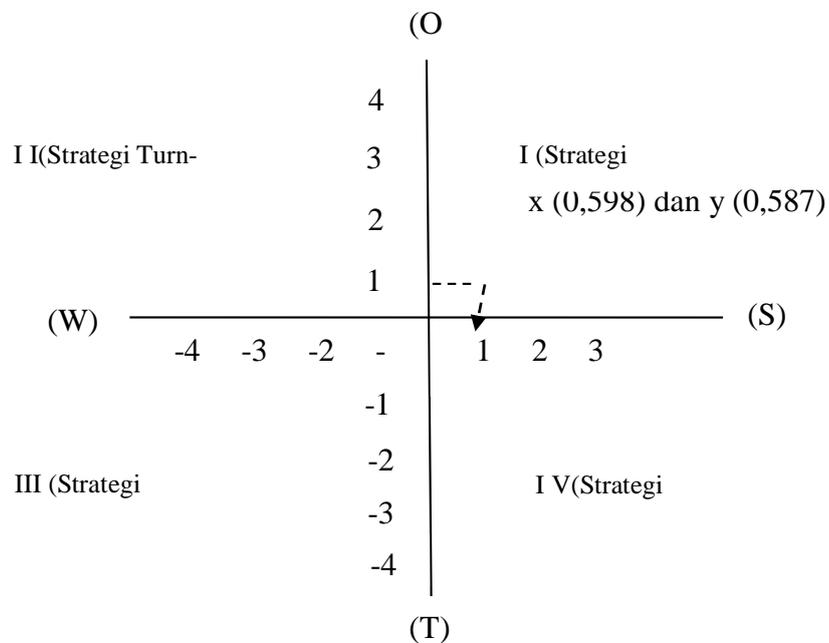
- a. Tingkatkan pendidikan formal maupun non formal.
- b. Tingkatkan pemanfaatan tembakau.

4.2.4 Diagram Kuadran SWOT

Diagram Kuadran SWOT digunakan untuk mencari posisi kelompok yang ditunjukkan titik (x,y), sehingga yang didapat alternatif strategi utama yang dapat diterapkan pada produksi tembakau di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Berdasarkan hasil dari tabel Matrik IFAS yang berarti hasil budidaya tembakau Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember di

titik rata-rata dalam usahanya menjalankan strategi memanfaatkan kekuatan untuk mengatasi kelemahan. Berdasarkan hasil dari tabel Matrik EFAS yang berarti hasil budidaya tembakau di Desa Sabrang Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember di titik rata-rata dalam usahanya menjalankan strategi memanfaatkan peluang untuk mengatasi ancaman. Jika menentukan posisi kelompok, perhitungan berdasarkan hasil yang didapat dari matrik IFAS dan matrik EFAS.

Gambar 4.2 Diagram Kuadran SWOT Potensi Petani Tembakau



1. Koordinat Analisis Internal

$$\text{Kekuatan-Kelemahan} = 1,942 - 1,344 = 0,598$$

2. Koordinat Analisis Eksternal

$$\text{Peluang-Ancaman} = 1,252 - 0,665 = 0,587$$

Jadi titik koordinatnya (x,y) terletak pada titik x (0,598) dan y (0,587) Hasil perhitungan diatas bahwasannya faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan dan pengaruh dari faktor peluang lebih besar dari faktor ancaman. Oleh karena itu, posisi hasil

budidaya tembakau berada pada kuadran I yang berarti pada posisi agresif. Kuadran I adalah situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang. Strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan dan perkembangan secara agresif.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Aspek Produksi

1. Peluang usaha pembibitan.

Perbanyakan tembakau dilakukan secara generatif dengan menggunakan biji yang harus disemaikan terlebih dahulu dengan beberapa tahapan; lahan tempat pembibitan harus terbuka, aerasi tanah dan drainase yang baik dan lahan mudah terjangkau serta dekat sumber air. Benih berasal dari penangkar benih yang telah diakui oleh pemerintah atau pihak lain sesuai dengan petunjuk teknis pembuatan benih oleh Balai Pengawasan dan Pengujian Mutu Benih (BP2MB). Kegiatan dalam persemaian melibatkan peran serta perempuan dalam usaha pembibitan tanaman tembakau. Areal pembibitan yang di pelihara dengan baik dan dikelola sehingga menumbuhkan sub agribisnis yang mempunyai prospek cerah bagi usaha dan penyediaan bibit tembakau yang sehat.

2. Jenis tembakau yg sering ditanam di Kecamatan Ambulu.

Jenis tembakau yang di tanam oleh petani adalah jenis tembakau Besuki NaOogst. Tembakau Besuki Na-Oogst merupakan jenis Tembakau yang dibudidayakan di Kabupaten Jember. Tembakau jenis inilah yang merupakan komoditas ekspor yang menghasilkan devisa dalam jumlah yang besar.

4.3.2 Aspek Pemasaran

1. Pemasaran hasil tembakau

Daun tembakau dapat dipasarkan dalam bentuk basah selepas panen atau dalam bentuk kering setelah mengalami proses, namun untuk mendapatkan harga yang lebih baik. Penjualan dalam bentuk kering lebih mahal dan menguntungkan jika dibandingkan dengan bentuk basah. Penentuan harga dan mengenal jalur pemasaran merupakan dua hal yang penting dalam program pemasaran sebab harga tembakau dipasaran bisa berubah ubah, pada saat tertentu harga tembakau dapat melonjak tinggi atau merosot sangat rendah, keadaan ini sangat ditentukan oleh kekuatan pasar dan kualitas produk yang dihasilkan sehingga pada umumnya petani sangat lemah dalam menentukan harga jual tembakau. Kekuatan pasar tembakau sangat dipengaruhi oleh jumlah barang yang beredar. Pada musim panen tembakau harga jual umumnya rendah karena banyak barang yang ditawarkan. Mengenal tataniaga (jalur pemasaran) sbelum memasarkan hasil sangat penting untuk memperoleh harga yang lebih baik. Dalam perdagangan tembakau, tataniaga yang terlibat memasarkan tembakau tidak banyak. Umumnya hanya terdapat dua lembaga saja yang terlibat sampai ke industri rokok, yaitu tengkulak atau pedagang pengepul dan grosir atau pedagang besar. Untuk memperoleh harga yang tinggi, petani dapat menjual hasil panen dengan memperpendek jalur pemasaran yakni dengan bekerja sama ataupun bermitra dengan pedagang besar melalui kelompok tembakau ataupun asosiasi petani tembakau.

2. Wilayah pemasaran;

Pada umumnya wilayah pemasaran tembakau sampai ke luar daerah karena industri pengolahan tembakau di daerah industri rokok.

3. Kemitraan tembakau

Kemitraan salah satu upaya untuk memperoleh jaminan hasil atas harga dan sekaligus untuk memperpendek jalur pemasaran. Gelar tanam yang dilakukan oleh mitra sebagai salah satu upaya promosi dan motivasi bagi petani tembakau di Desa Sabrang untuk menjalin kemitraan sekaligus meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi tembakau kabupaten Jember. Tembakau jenis Besuki NaOogst sudah menjalin kemitraan sedangkan jenis tembakau yang lainnya belum mendapatkan kemitraan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dari penelitian maka dapat disimpulkan berikut ini:

1. Perluasan areal pertanaman tembakau masih terbuka lebar diseluruh wilayah kabupaten Jember, kecuali beberapa wilayah Kabupaten Jember karena kondisi iklim yang kurang cocok untuk pengembangan tembakau.
2. Tembakau merupakan Komoditas unggulan yang bisa dikembangkan di Kabupaten Jember karena potensi keuntungan dan potensi sumberdaya alam yang mendukung serta banyaknya penyerapan tenaga kerja dalam berusaha tani tembakau.
3. Perlu dukungan kebijakan mengenai kemitraan untuk menjamin keberlanjutan kemitraan antara perusahaan suplayer bahan baku industri rokok/farmasi dengan asosiasi/kelompok tani tembakau.
4. Hasil SWOT Analisis menunjukkan bahwa dalam perhitungan jumlah analisis internal x (0,598) dan eksternal y (0,587) Hasil perhitungan diatas bahwasannya faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan dan pengaruh dari faktor peluang lebih besar dari faktor ancaman. Oleh karena itu, posisi hasil budidaya tembakau berada pada kuadran I yang berarti pada posisi agresif. Kuadran I adalah situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan mempunyai peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang. Strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan dan perkembangan secara agresif.

5.2 Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan, dapat diketahui bahwa petani tembakau di Desa Sabarng Kecamatan Ambulu Kabupaten Jember. Tembakau di Desa Sabrang memiliki potensi keuntungan yang dapat meningkatkan ekonomi daerah. Pemerintah memiliki peran penting dalam pengembangan budidaya tembakau dalam meningkatkan ekonomi daerah.

5.3 Saran

1. Pemerintah disarankan agar terus memberikan bantuan kepada petani tembakau berupa input modal dan jasa misalnya bantuan subsidi sarana produksi, memberikan modal usaha, menggiatkan kembali kelompok petani garam.
2. Petani tembakau sebaiknya dapat mengoptimalkan sumberdaya yang dimiliki petani garam misalkan lahan, tenaga kerja, modal agar dapat menghindarkan berbagai ancaman pada usaha petani garam.
3. Peneliti selanjutnya disarankan agar meneliti budidaya tembakau.

Daftar Pustaka

- Rangkuti, 2001. *Analisis SWOT Teknik Membelah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sukirno, 2005. *Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga*, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada
- Singarimbun, 1995. *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: LP3ES.
- Peraturan Presiden Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Kebijakan Industri Nasional
- Badan Pusat Statistik Tahun 2019 Tentang “Kabupaten Jember, Kecamatan Ambulu Tahun 2019”
- <https://jemberkab.bps.go.id/publication/2019/09/27/d1377d21324e1002b0b866c8/kecamatan-ambulu-dalam-angka-2019.html>
- Bukhori, M. 2014. *Sektor Pertanian Terhadap Pembangunan di Indonesia*. Surabaya
- Mardikanto, Totok. 2007. *Penyuluhan Pembangunan Kehutanan*. Pusat Penyuluhan Kehutanan Republik Indonesia.
- Pratomo, Satriyo. 2010. *Analisis Peran Sektor Pertanian Sebagai Sektor Unggulan di Kabupaten Boyolali*.
- Kotler, Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga.
- David, Fred R. 2006. *Manajemen Strategi : Konsep*. Edisi Sepuluh. Jakarta : Salemba Empat
- Hasan, M. Iqbal, *Pokok – pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2002
- Hidayati, Ulfa, 2018. *Penerapan Analisis SWOT sebagai Strategi Pengembangan Usaha Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Lampung : Skripsi tidak diterbitkan)
- Siti, Rohani. 2018. “*Analisis Potensi UMKM Tahu dan Tempe Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Menurut Persepektif Ekonomi Islam*”

LAMPIRAN 1

Keterangan		Rokim	Saimi	Pacil	Bojadi	Budi	Mitro	Miselan	Japno	Jaswadi	Suyetro	TOTAL BOBOT	RANTING	SKOR	
IFAS (Internal Factor Analysis Summary)															
KEKUATAN															
1	Memiliki SDM yang berpengalaman	4	4	3	3	2	4	4	4	3	4	35	0,14344	4	0,57377
2	Harga jual relatif tinggi	2	3	3	2	2	1	3	3	4	3	26	0,10656	3	0,31967
3	Pemasaran tembakau relatif mudah	3	3	4	2	3	2	3	3	3	4	30	0,12295	4	0,4918
4	Keuntungan budaya tembakau di Desa Sabrang	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	34	0,13934	4	0,55738
KELEMAHAN															
1	Tanaman sering terkena penyakit	4	3	3	4	3	3	3	4	4	4	35	0,14344	3	0,43033
2	Penerapan teknologi masih tradisional	4	2	2	2	2	2	4	3	3	4	28	0,11475	3	0,34426
3	Tingkat pendidikan rendah	2	2	2	3	3	3	3	2	4	3	27	0,11066	3	0,33197
4	Tidak ada pengelolaan/ manajemen budaya tembakau	2	3	3	3	3	2	4	3	3	3	29	0,11885	2	0,2377
TOTAL												244	1		3,28689

LAMPIRAN 2

KETERANGAN		Rokim	Saimi	Paol	Boyadi	Budi	Mitro	Mislan	Japno	Jaswadi	Supetno	TOTAL BOBOT	RANTING	SKOR	
EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)															
PELUANG															
1	Membantu penghasilan ekonomi masyarakat	3	4	4	3	4	4	4	4	2	2	34	0,16505	3	0
2	Terdapatagen pemasaran	3	3	4	2	3	3	4	3	1	2	28	0,13592	3	0,49515
3	Kesetiaan pelanggan akan meningkatkan jumlah penjualan	3	2	2	3	2	4	2	4	1	1	24	0,1165	3	0,40777
4	Peluang yang lebih luas	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	38	0,18447	3	0,34951
ANCAMAN															
1	Hambatan musim/ iklim	4	2	3	4	4	3	3	3	2	2	30	0,14563	2	0,29126
2	Persingan dalam penjualan tembakau antar pembudidaya	3	2	3	3	2	3	3	3	1	2	25	0,12136	2	0,24272
3	Bertambahnya pembudidaya tembakau	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	27	0,13107	1	0,13107
TOTAL												206	1		1,91748

