

STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS UBI JALAR (*IPOMEA BATATAS*) DI DESA TELAGA SARI, KECAMATAN SUNGGAL, KABUPATEN DELI SERDANG

Oleh:

Sahat Tua Parulian Sinaga¹⁾

Dandius Laia²⁾

Lilis S. Gultom³⁾

Universitas Darma Agung, Medan^{1,2,3)}

E-mail:

sahatsinaga@gmail.com¹⁾

dandiuslaia@gmail.com²⁾

lilisjun04@gmail.com³⁾

ABSTRACT

*This research aims to: (1) know what internal and external factors are the strengths, weaknesses, opportunities and threats in the development of sweet potato agribusiness (*Ipomea batatas*) in the research area, (2) know what alternatives and priorities can be applied in the development of sweet potato agribusiness (*Ipomea batatas*) in the research area, (3) know some of the large production costs, receipts, and income of sweet potato farming (*Ipomea batatas*) in the research area. The research was conducted in Tegal Sari village, Sunggal District, Deli Serdang Regency. The determination of the location of the research is done purposive sampling which means that the research area is determined deliberately as the sampling place and the place represents all populations. As for the determination and determination of the area as a research area because tegal sari village, Sunggal sub-district, Deli Serdang Regency, North Sumatra Province is one of the central production of sweet potato crops. Data analysis is done descriptively and analiis SWOT. The results showed the strength factor of the development of sweet potato agribusiness consisting of Natural Resources and the environment, human resources of sweet potato farmers and science and technology. The agricultural factors of sweet potato agribusiness development consist of marketing, production and institutional. The opportunities for the development of sweet potato agribusiness consist of: the arrival of traders in the market, large traders and customer value. Threat factors consist of: government, production and banking facilities providers. The alternatives and priorities applied in the development of sweet potato agribusiness are: creating sweet potato marketing with the arrival of traders in the market and large traders. The net income of sweet potato farming amounted to Rp. 7,686,487.63 / hectare (Rp. 1,921,621.91/month).*

Keywords : Agribusiness Development, Sweet Potato And SWOT

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui faktor internal dan eksternal apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pengembangan agribisnis ubi jalar (*Ipomea batatas*) di daerah penelitian, (2) mengetahui alternatif dan prioritas apa yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis ubi jalar (*Ipomea batatas*) di daerah penelitian, (3) mengetahui beberapa besar biaya produksi, penerimaan, dan pendapatan usahatani ubi jalar (*Ipomea batatas*) di daerah penelitian. Penelitian dilakukan di desa Tegal Sari, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive sampling* yang artinya bahwa daerah penelitian ditentukan dengan secara sengaja

sebagai tempat pengambilan sampel dan tempat mewakili semua populasi. Adapun penentuan dan penetapan daerah tersebut sebagai daerah penelitian karena desa Tegal Sari, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara merupakan salah satu sentral produksi tanaman ubi jalar. Analisis data dilakukan secara deskriptif dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan adapun faktor kekuatan pengembangan agribisnis ubi jalar terdiri dari Sumber Daya Alam dan lingkungan, SDM petani ubi jalar dan ilmu pengetahuan dan teknologi. Faktor kelemahan pengembangan agribisnis ubi jalar terdiri dari pemasaran, produksi dan kelembagaan. Faktor peluang pengembangan agribisnis ubi jalar terdiri dari : adanya pedagang di pasar, pedagang besar dan nilai pelanggan. Faktor ancaman terdiri dari : pemerintah, penyedia sarana produksi dan perbankan. Alternatif dan prioritas apa yang diterapkan dalam pengembangan agribisnis ubi jalar yaitu : menciptakan pemasaran ubi jalar dengan adanya pedagang di pasar dan pedagang besar. Besarnya pendapatan bersih usahatani ubi jalar sebesar Rp. 7.686.487,63/ hektar (Rp. 1,921,621.91/bulan).

Kata Kunci : Pengembangan Agribisnis, Ubi Jalar Dan SWOT

1. PENDAHULUAN

Komoditas pertanian, khususnya pangan diusahakan oleh jutaan petani skala kecil dan merupakan kebutuhan utama bagi sebagian besar masyarakat. Kebijakan harga pangan bagi negara sedang berkembang juga merupakan persoalan rumit agar tetap memberikan dorongan peningkatan produksi, namun juga tetap terjangkau oleh sebagian besar masyarakat luas. Melihat penduduk Indonesia yang sebagiannya menggantungkan hidup pada sektor pertanian, maka harus ada upaya dalam memajukan sistem pertanian yang ada. Sehingga potensi-potensi tersebut bisa dimanfaatkan dengan baik. Salah satu komoditas pertanian yang mengalami peningkatan dan memiliki permintaan pasar dalam negeri yang cukup tinggi adalah bahan pangan. Dalam pengembangan pertanian disesuaikan pula dengan potensi wilayah yang ada. Salah satu komoditas bahan pangan yang berkembang di Indonesia adalah ubi jalar. Tingkat harga ubi jalar yang rendah dan terjangkau oleh semua lapisan masyarakat salah satu faktor penting untuk mendorong diversifikasi pangan pokok selain beras (Aliyani, 2013).

Selain sebagai sumber karbohidrat, ketela (*Ipomoea batatas* L) juga mengandung vitamin A, C, dan mineral. Ketela yang daging umbinya berwarna

ungu, banyak mengandung anthocyanin yang sangat bermanfaat bagi kesehatan, karena berfungsi mencegah penyakit kanker. Ketela yang daging umbinya berwarna kuning, banyak mengandung vitamin A. Beberapa varietas ketela mengandung vitamin A setara dengan wortel. Di Jepang, Korea, Cina, Taiwan dan Amerika Serikat, ketela tidak hanya digunakan sebagai bahan pangan pokok tetapi juga diolah menjadi pangan olahan seperti selai, saos, juice, serta sebagai bahan baku industri dan pakan ternak (Badan Penelitian Kacang-Kacangan dan Umbi-Umbian, 2010).

Ubi jalar merupakan salah satu hasil pertanian yang dapat diolah menjadi beraneka ragam bentuk pangan, salah satunya adalah menjadi tepung ubi jalar. Tepung ubi jalar dapat memberi nilai tambah secara ekonomis masyarakat perkapita. Jika pemenuhan tepung kemudian digantikan sebagian dengan tepung ubi jalar, maka hal tersebut akan memangkas jumlah import gandum sebagai bahan utama pembuatan tepung dari pihak luar negeri ke Indonesia. Dengan demikian, akan banyak tumbuh industri tepung-tepungan yang kompetitif dan bersaing untuk memberikan pemasukan bagi kas negara (Sarwono, 2015).

Dapat diketahui bahwa Kabupaten Deli Serdang pada tahun 2018 memiliki

luas panen seluas 42 Ha, dengan produksi 785,73 ton, serta memiliki produktivitas sebesar 18,71 ton/Ha. Luas lahan, produksi, produktivitas di Kabupaten Deli Serdang dapat dilihat Tabel 1.1

Tabel 1.1. Luas Panen (Ha), Produksi (Ton), dan Produktivitas (Ton/Ha) Tanaman Ubi Jalar (*Ipomea batatas*) di Kabupaten Deli Serdang Tahun 2018

N o	Kecamatan	Luas Panen (ha)	Produksi (ton)	Produktivitas (ton/ha)
1	Pancur Batu	2,00	30,00	15,00
2	Namo Rambe	6,00	87,00	14,50
3	Tanjung Morawa	1,00	16,00	16,00
4	Patumbak	2,00	56,00	28,00
5	Sunggal	12,00	253,50	21,13
6	Labuhan Deli	1,00	15,00	15,00
7	Percut Sei Tuan	8,00	95,00	11,88
8	Batang Kuis	7,00	87,00	12,43
9	Beringi	2,00	54,00	27,00

n	0	0	
	0		
Total	44,00	828,50	17,88

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Deli Serdang, Tahun 2019

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa kecamatan Sunggal pada tahun 2018 berada pada urutan pertama produksi ubi jalar dengan luas panen seluas 12 ha, dengan jumlah produksi 253,50 ton, dengan tingkat produktivitas 21,93 Ton/Ha. Tetapi harga yang tidak stabil, luas lahan yang semakin berkurang sangat mempengaruhi produksi Ubi Jalar. Oleh karena itu dilakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Agribisnis Ubi Jalar (*Ipomea batatas*) di Desa Telaga Sari, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang”

2. METODE PENELITIAN

2.1. Lokasi, Waktu dan Ruang Lingkup Penelitian

a. Lokasi

Penelitian dilakukan di desa Telaga Sari, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive sampling*. Adapun penentuan dan penetapan daerah tersebut sebagai daerah penelitian karena desa Telaga Sari, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara merupakan salah satu sentral produksi tanaman ubi jalar.

b. Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan mulai bulan April 2020 sampai September 2020.

2.2. Metode Penentuan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah petani yang mengusahakan tanaman ubi jalar di Desa Telaga Sari, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang. Dengan jumlah populasi 93 KK, kemudian diambil sampel sebanyak 30 KK. Untuk menentukan sampel dalam penelitian ini

ditetapkan dengan menggunakan rumus Slovin (Sevilla dan Consuelo, 1993) dan Sekaran (2000) sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{(1 + (N(Me)^2))}$$

dimana:

n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

Me = *Margin of error maximum* (kesalahan yang masih ditolerini, diambil 15%)

Mengacu pada rumus tersebut, maka jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak :

$$n = \frac{93}{(1 + (93 \times (0,15)^2))}$$

$$n = \frac{93}{(3,09)}$$

$$n = 30,09 \text{ (dibulatkan menjadi 30)}$$

Maka sampel petani pada penelitian ini sebanyak 28 responden, 1 sampel industri hulu (penjual saprodi) dan 1 sampel industri hilir (pengolah ubi jalar). Maka sampel petani pada penelitian ini sebanyak 30 sampel.

Tabel 2.1. Distribusi Sampel pada Penelitian

No	Jenis Sampel	Jumlah (orang)
1	Petani	28
2	Industri Hulu (Penjual Saprodi)	1
3	Industri Hilir (Pengolah Ubi Jalar)	1

Sumber : Olahan Penulis (2020)

2.3. Metode Pengumpulan Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan petani tanaman ubi jalar di Desa Telaga Sari, Kecamatan Sunggal, Kabupaten Deli Serdang. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber yang mendukung seperti kantor Dinas Pertanian Kabupaten Deli Serdang serta beberapa sumber lain yang berhubungan dengan penelitian ini.

2.4. Metode Analisis Data

2.4.1. Analisis Faktor Internal dan Eksternal

Untuk menjawab hipotesis 1 dengan melihat faktor internal dan eksternal dalam pengembangan usahatani ubi jalar dan menggunakan model Matriks SWOT untuk membandingkan dengan sistem output dan input.

a. Faktor Internal

Analisis SWOT digunakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor strategi dan sistem agribisnis ubi jalar, baik internal (kekuatan dan kelemahan) maupun eksternal (peluang dan ancaman). Lingkungan internal dianalisis dengan meliputi sumber daya alam, Sumber daya manusia (petani ubi jalar), ilmu pengetahuan dan teknologi, pemasaran ubi jalar, kelembagaan dan modal kerja finansial.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal akan diketahui peluang dan ancaman bagi agribisnis ubi jalar dan melalui identifikasi. Lingkungan eksternal yang diamati adalah pedagang dipasar, pedagang besar, nilai pelanggan, pemerintah, penyedia sarana produksi, perbankan dan pengolahan hasil pertanian. Pelanggan harus diamati karena karakteristik dan selera pelanggan menjadi pertimbangan utama dan memproduksi ubi jalar dan faktor teknologi juga menjadi faktor yang perlu dikaji karena perkembangan teknologi global yang begitu cepat.

2.4.2. Analisis Alternatif dan Prioritas Strategi

Untuk menjawab hipotesis 2 dilakukan dengan menggambarkan dengan jelas peluang dan ancaman lingkungan eksternal yang dihadapi suatu usaha sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki.

1. Matriks SWOT

Ada 8 tahap penentuan strategi dalam matriks SWOT (*Strength, Weakness Opportunities, Threats*), yaitu :

1. Menuliskan kekuatan internal agribisnis ubi jalar
2. Menuliskan kelemahan internal agribisnis ubi jalar
3. Menuliskan peluang eksternal ubi jalar
4. Menuliskan ancaman eksternal agribisnis ubi jalar
5. Mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan SO.
6. Mencocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan mencatat resultan WO.
7. Mencocokkan kekuatan internal dengan ancaman dengan ancaman eksternal dan mencatat resultan strategi ST (kekuatan – ancaman) .
8. Mencocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal dan mencatat resultan strategi WT (kesempatan – ancaman).

Matriks SWOT menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi. Strategi SO menurut perusahaan mampu memanfaatkan peluang melalui kekuatan internalnya. Strategi WO (kesempatan – peluang) menurut perusahaan untuk meminimalkan kelemahan dalam peluang dengan ancaman, dan menitik beratkan pada upaya ST meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman. Dari penjelasan tersebut maka dapat dibuat model matriks SWOT seperti pada Tabel 2.1.

Tabel 2.2. Model Matriks SWOT

Faktor internal	Strenght (S) Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Weakness (W) Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
Faktor eksternal	Strategi S-O Ciptakan strategi yang menggunakan	Strategi W-O Ciptakan strategi yang meminimalkan
Opportunities (O) Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang		
Jumlah TAS	0-1	0-1

eksternal	an kekuatan untuk memanfaatkan peluang	kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Threats (T) Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal.	Strategi S-T Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman.	Strategi W-T Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Sumber : Rangkuti (2014)

2. Matriks QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*)

Format dasar hasil QSPM tersaji dalam Tabel 2.2.

Tabel 2.3. Matriks QSPM

Faktor-faktor eksternal/faktor internal	Bobot	Strategi 1		Strategi 2	
		A S	TA S	A S	TA S
1	2	3	4	5	6
Faktor-faktor internal Faktor kekuatan dan kelemahan dari hasil wawancara dengan responden	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1
Faktor-faktor eksternal Faktor peluang dan ancaman dari hasil wawancara dengan responden	0-1	0-1	0-1	0-1	0-1
(STAS)		1		1	

Keterangan : Bobot 0-1 artinya bobot dari setiap faktor internal bernilai 0 atau 1.

Sumber : Rangkuti (2014)

Tabel matriks QSPM menggambarkan unsur strategi alternatif, faktor internal dan faktor eksternal, bobot AS (*Attractiveness Score*) disebut sebagai “nilai daya tarik”, dan TAS (*Total Attractiveness Score*) yang disebut dengan “Total nilai daya tarik”.

Defenisi dan penjelasan enam langkah untuk mengembangkan QSPM adalah sebagai berikut :

1. Membuat daftar peluang/ancaman eksternal dan kekuatan/kelemahan internal agribisnis ubi jalar. Informasi tersebut diambil langsung dari matriks SWOT, paling tidak 10 faktor keberhasilan internal dicakupkan dalam QSPM.
2. Memberi bobot pada setiap faktor eksternal dan internal
3. Bobot yang diperoleh dari masing-masing sampel diolah kembali, karena sampel berjumlah 4 unit. Selain itu jumlah total bobot untuk faktor internal dan eksternal gabungan dari keempat sampel untuk semua faktor eksternal dan internal dibagi 4.
4. Menentukan nilai AS yang didefenisikan sebagai angka yang menunjukkan daya tarik relatif masing-masing strategi pada satu rangkaian alternatif tertentu. Nilai AS ditentukan oleh keempat sampel berdasarkan tingkat kepentingan dalam setiap pelaku agribisnis ubi jalar, disesuaikan dengan tingkat kebutuhan dan kepentingan oleh masing-masing pelaku agribisnis ubi jalar.
5. Cakupan nilai AS dari 1-4, yaitu : 1 = tidak menarik; 2 = agak menarik; 3 = wajar menarik; dan 4 = sangat menarik.
6. Menghitung TAS didefenisikan sebagai hasil mengalikan bobot yang telah dikonversi dengan nilai AS. Semakin tinggi total nilai daya tarik,

semakin menarik strategi alternatif tersebut.

7. Menghitung jumlah total nilai TAS yakni dengan menjumlahkan TAS dimasing-masing kolom strategi QSPM. Jumlah TAS ($STAS = \text{Score Total Attractiveness Score}$) mengungkapkan strategi yang paling menarik dalam masing-masing rangkaian alternatif. Semakin tinggi nilainya menunjukkan semakin menarik strategi tersebut, dengan mempertimbangkan semua faktor internal dan eksternal yang berkaitan yang dapat mempengaruhi keputusan strategis (David, 2004)

2.4.3. Analisis Usahatani

Analisis yang dilakukan dalam hipotesis 3 yaitu untuk mengetahui biaya produksi, penerimaan dan pendapatan usahatani ubi jalar adalah sebagai berikut:

a. Biaya Usahatani

$$TC = X.Px$$

Keterangan :

TC = Biaya usahatani ubi jalar

X = Jumlah faktor produksi yang dikeluarkan untuk kegiatan usahatani ubi jalar (kg)

Px = Harga faktor produksi (Rp/Kg) (Soekartawi, 2002)

b. Penerimaan Usahatani

Penerimaan usahatani ubi jalar merupakan : hasil kali antara jumlah produksi yang diperoleh dengan harga jual. Rumus untuk menghitung besarnya penerimaan usahatani adalah:

$$TR = Y.Py$$

Keterangan:

TR = Penerimaan Usahatani Ubi jalar

Y = Jumlah produksi ubi jalar yang diperoleh (Kg)

Py = Harga jual (Rp/Kg) (Soekartawi, 2002)

c. Pendapatan Usahatani

Pendapatan usahatani ubi jalar selisih antara penerimaan yang diperoleh dari usahatani ubi jalar dengan semua biaya untuk mengusahakan usahatani ubi jalar. Rumus untuk menghitung besarnya pendapatan usahatani adalah :

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan

Pd = Pendapatan Usahatani Ubi jalar (Rp)

TR = Penerimaan Usahatani ubi jalar (Rp)

TC = Biaya Usahatani Ubi jalar (Rp) (Soekartawi, 2002).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Faktor Internal dan Faktor Eksternal yang Menjadi Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman dalam Pengembangan Agribisnis Ubi Jalar (*Ipomea batatas*) di Daerah Penelitian

Analisis faktor internal dan faktor eksternal dilakukan dengan meninjau faktor-faktor dari dalam dan dari luar yang dapat mempengaruhi agribisnis ubi jalar. Kekuatan dan kelemahan ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan strategi pengembangan agribisnis ubi jalar di daerah penelitian. Analisis faktor eksternal dilakukan dengan melihat faktor-faktor dari luar untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kecenderungan-kecenderungan yang berada di luar kontrol. Analisis ini terfokus untuk mendapatkan faktor-faktor kunci yang menjadi peluang dan ancaman bagi agribisnis ubi jalar sehingga memudahkan untuk menentukan strategi-strategi dalam meraih peluang dan menghindari ancaman.

a. Identifikasi Faktor Internal

Hasil identifikasi faktor internal pada agribisnis ubi jalar di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1. Hasil Identifikasi Faktor Internal Pengembangan Agribisnis Ubi Jalar

Internal	Kekuatan (Strength)			Kelemahan (Weakness)		
	Faktor	Kecil	Besar	Faktor	Besar	Kecil
1	Sumber Daya Alam dan lingkungan		√			

	gan					
2	SDM petani ubi jalar		√			
3	Ilmu pengetahuan dan teknologi		√			
4				Pemasaran	√	
5				Produksi		√
6				Kelembagaan	√	

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 2, Tahun 2020

Berdasarkan faktor internal dapat diidentifikasi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Adapun faktor internal tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Kekuatan (Strength)

a. Sumber daya alam dan lingkungan

Tanah yang subur di daerah penelitian merupakan kekuatan dalam pengembangan agribisnis ubi jalar. Letaknya yang berdekatan dengan kota Medan menjadikan agribisnis ubi jalar menjadi sangat menjanjikan.

b. SDM Petani Ubi Jalar

SDM petani ubi jalar menjadi kekuatan dalam melakukan pengembangan agribisnis ubi jalar. Hal ini disebabkan petani di daerah penelitian sudah sering melakukan penanaman ubi jalar.

c. Ilmu pengetahuan dan teknologi

Penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam usahatani ubi jalar merupakan faktor kekuatan dalam pengembangan agribisnis ubi jalar.

2. Kelemahan (Weakness)

a. Pemasaran

Tidak tersedianya pemasaran ubi jalar merupakan salah satu kelemahan dalam agribisnis ubi jalar, sehingga pada waktu panen harga menjadi sangat rendah yang akan merugikan petani.

b. Produksi

Produksi ubi jalar yang rendah di daerah penelitian merupakan kelemahan dalam pengembangan agribisnis ubi jalar.

c. Kelembagaan

Faktor kelembagaan yang belum terbentuk dan berjalan dengan baik menjadi kelemahan dalam pengembangan agribisnis ubi jalar.

b. Identifikasi Faktor Eksternal

Identifikasi faktor eksternal pengembangan agribisnis ubi jalar dari faktor peluang dan ancaman yang berasal dari luar. Hasil identifikasi faktor eksternal pada agribisnis ubi jalar di daerah penelitian dilihat pada Tabel 3.2.

Tabel 3.2. Hasil Identifikasi Faktor Eksternal Agribisnis Ubi Jalar

Eksternal	Peluang (<i>Opportunities</i>)			Ancaman (<i>Threats</i>)		
	Faktor	Kecil	Besar	Faktor	Besar	Kecil
1	Adanya pedagang di pasar		√			
2	Pedagang besar		√			
3	Nilai pelanggan		√			
4				Pemerintah	√	
5				Penyedia sarana produksi	√	
6				Perbankan	√	

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 2, Tahun 2020

Berdasarkan faktor eksternal dapat diidentifikasi peluang dan ancaman agribisnis ubi jalar. Adapun faktor eksternal tersebut sebagai berikut :

1. Peluang (*Opportunities*)

a. Adanya pedagang di pasar

Adanya pedagang di pasar menjadi peluang dalam pemasaran ubi jalar. Letak daerah penelitian yang berdekatan dengan kota Medan akan memberikan peluang yang lebih besar dalam pemasaran produksi ubi jalar.

b. Pedagang besar

Keberadaan pedagang besar yang lebih banyak di sekitar daerah penelitian membuat harga ubi jalar lebih menjanjikan sehingga menjadi peluang dalam pengembangan agribisnis ubi jalar.

c. Nilai pelanggan

Posisi daerah penelitian yang berdekatan dengan kota menyebabkan nilai pelanggan menjadi peluang dalam pengembangan agribisnis ubi jalar.

2. Ancaman (*Threats*)

a. Pemerintah

Kurangnya perhatian pemerintah dalam pengembangan budidaya ubi jalar menjadi ancaman dalam pengembangan agribisnis ubi jalar. Pemerintah tidak terlalu antusias dalam memberikan penyuluhan pada masyarakat, sehingga membuat masyarakat kurang tertarik membudidayakan tanaman ubi jalar yang akan menjadi ancaman dalam ketersediaan produksi..

b. Penyedia sarana produksi

Kurangnya penyedia sarana produksi menjadi ancaman dalam pengembangan ubi jalar. Penyediaan sarana produksi yang sedikit membuat harga sarana produksi menjadi mahal, sehingga akan membuat produksi ubi jalar menjadi rendah yang akan menjadi ancaman dalam pengembangan agribisnis ubi jalar.

c. Peran Perbankan

Peran perbankan yang belum berperannya perbankan dalam memberikan pinjaman yang maksimal kepada petani menjadi ancaman dalam pengembangan ubi jalar. Dalam hal ini petani merasa

enggan mengajukan pinjaman ke bank karena prosesnya yang lama dan bertele-tele, sehingga petani hanya menggunakan modal yang kecil, sehingga produksi yang dihasilkan juga tidak maksimal.

3.1.1. Matriks Evaluasi Faktor Internal

Matriks Evaluasi Faktor Internal (*Internal Factor Evaluation-IFE Matrix*) adalah tahanan ekstraksi dalam menjalankan audit manajemen strategi. Matriks IFE, jadi kemunculan pendekatan ilmiah tidak seharusnya diartikan bahwa faktor-faktor yang dimasukkan lebih daripada angka yang sebenarnya. Berapapun banyaknya faktor yang dimasukkan dalam Matriks IFE, total rata-rata tertimbang berkisar antara yang terendah 1.0 dan tertinggi 4.0 dengan rata-rata 2.5. total rata-rata tertimbang di bawah 2.5 menggambarkan organisasi yang lemah secara internal, sementara total nilai diatas 2.5 mengindikasikan posisi internal yang kuat. Evaluasi faktor matriks internal dapat dilihat pada Tabel 3.3.

Tabel 3.3. Matrix Internal Factor Evaluation (IFE Matrix)

Faktor-Faktor Internal Utama	Relatif Bobot	Peringkat	Rata-rata Tertimbang
Kekuatan			
1. Sumber Daya Alam dan lingkungan	0,167	4	0,67
	0,143	4	0,57
	0,119	4	0,48
2. SDM petani ubi jalar			
3. Ilmu pengetahuan dan teknologi			
Jumlah	0,571	12	1,71
Kelemahan			
1. Pemasaran	0,143	3	0,43
	0,143		
	0,143	2	0,29

2. Produksi		2	0,29
3. Kelembagaan			
Jumlah	0,429	7	1,01
Jumlah (A + B)	1,00	19	2,72

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 3, Tahun 2020

Kekuatan

Dari Tabel 3.3 di atas dapat diketahui bahwa faktor kekuatan pengembangan agribisnis ubi jalar di daerah penelitian 16,7 % karena sumber daya alam dan lingkungan, 14,30 % karena SDM petani ubi jalar dan 11,90 % karena ilmu pengetahuan dan teknologi.

Kelemahan

Dari Tabel 3.3 di atas dapat diketahui faktor kelemahan pengembangan agribisnis ubi jalar di daerah penelitian 14,3 % karena pemasaran yang kurang baik, 14,3 % karena produksi yang rendah, 14,3 % karena kelembagaan yang kurang.

Total rata-rata tertimbang adalah 2,71 dimana lebih besar dari 2,5 yang mengindikasikan pengembangan agribisnis ubi jalar di daerah penelitian memiliki posisi internal yang kuat.

3.1.2 Matriks Evaluasi Faktor Eksternal

Evaluasi matriks faktor eksternal agribisnis ubi jalar dapat dilihat pada Tabel 3.4.

Tabel 3.4. Matrix External Factor Evaluation (EFE- Matrix)

Faktor-Faktor Eksternal Kunci	Bobot	Peringkat	Rata-rata Tertimbang
Peluang			
1. Pedagang di pasar	0,200	4	0,80
	0,125	2	0,25
2. Pedagang besar	0,150	3	0,45
3. Nilai pelanggan			
Jumlah	0,475	9	1,50

Ancaman			
1. Pemerintah	0,200	4	0,80
2. Penyedia sarana produksi	0,150 0,175	3 4	0,45 0,70
3. Perbankan			
Jumlah	0,525	11	1,95
Jumlah (A+B)	1,000	20	3,45

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 4, Tahun 2020

Dari Tabel 3.4. di atas dapat diketahui bahwa 20 % peluang pengembangan agribisnis ubi jalar dikarenakan adanya pedagang di pasar, 12,50 % karena adanya pedagang besar dan 15 % karena nilai pelanggan yang sudah ada.

Ancaman

Dari Tabel 3.4 di atas dapat diketahui bahwa yang menjadi ancaman terhadap pengembangan agribisnis ubi jalar yaitu 20 % karena kurangnya perhatian pemerintah, 15 % karena kurangnya penyedia sarana produksi dan 17,50 % karena kurangnya peran perbankan.

Total nilai tertimbang sebanyak 3,45 mengindikasikan bahwa dengan kata lain pengembangan agribisnis ubi jalar merespon dengan baik terhadap peluang dan ancaman yang ada dalam memanfaatkan peluang eksternal dan meminimalkan efek yang mungkin muncul dari ancaman eksternal. Kedua matriks tersebut di atas (*IFE Matrix dan EFE Matrix*) merupakan kondisi relatif yang dihadapi dalam agribisnis ubi jalar.

3.2. Alternatif dan Prioritas Pengembangan Agribisnis Ubi jalar

Matriks SWOT menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan serta kelemahan seperti pada Tabel 3.5.

Tabel 3.5. Matriks SWOT Pengembangan Agribisnis Ubi Jalar

IFAS	Kekuatan (S) : 1. Sumber Daya Alam dan lingkungan yang baik 2. SDM petani ubi jalar 3. Ilmu pengetahuan dan teknologi	Kelemahan (W) : 1. Pemasaran 2. Produksi 3. Kelembagaan
EFAS		
Peluang (O) : 1. Adanya pedagang di pasar 2. Pedagang besar 3. Nilai pelanggan	S-O Memanfaatkan sumberdaya alam dan lingkungan yang baik untuk meningkatkan produksi dengan tersedianya pasar baik di pasar tradisional maupun pedagang besar.	W – O Menciptakan pemasaran ubi jalar dengan adanya pedagang di pasar dan pedagang besar.
Ancaman (T) : 1. Pemerintah 2. Penyedia sarana produksi 3. Perbankan	S-T Meningkatkan teknologi budidaya ubi jalar dengan peran pemerintah, penyedia sarana produksi dan modal oleh perbankan.	W – T Peningkatan produksi ubi jalar dengan peningkatan peran penyedia sarana produksi.

Sumber : Olahan Penulis (2020)

1. Strategi *Strength-Opportunities*

Strategi ini menggunakan kelebihan dan kekuatan yang dimiliki oleh usaha untuk memanfaatkan dan mendapatkan peluang yang ada sehingga agribisnis ubi jalar mempunyai keunggulan yang lebih baik dibanding dengan pesaingnya. Adapun strategi tersebut yaitu :memanfaatkan sumberdaya alam dan lingkungan yang baik untuk meningkatkan produksi dengan tersedianya pasar baik di pasar tradisional maupun pedagang besar.

2. Strategi Weakness-Opportunities

Strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan peluang perusahaan. Adapun strategi tersebut yaitu menciptakan pemasaran ubi jalar dengan adanya pedagang di pasar dan pedagang besar

3. Strategi Strength-Threats

Melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari dampak dari ancaman dengan menggunakan kekuatan yang ada. Adapun strategi tersebut yaitu meningkatkan teknologi budidaya ubi jalar dengan peran-peran pemerintah, penyedia sarana produksi dan modal oleh perbankan.

4. Strategi Weakness -Threats

Melalui strategi ini perusahaan berusaha untuk menghindari dampak dari ancaman dengan meminimalisir ancaman yang ada. Adapun strategi tersebut yaitu peningkatan produksi ubi jalar dengan meningkatkan penyedia sarana produksi.

Berdasarkan Tabel 3.3 menunjukkan bahwa hasil perhitungan dari nilai rating dan bobot faktor internal pengembangan agribisnis ubi jalar diperoleh dari hasil pengurangan faktor kekuatan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weakness*) yaitu $1,71 - 1,00 = 0,71$ yang dijadikan sebagai sumbu horizontal atau sumbu X, maka sumbu X dalam diagram SWOT adalah 0,71.

Berdasarkan Tabel 5.4, dari hasil perhitungan dari nilai rating dan bobot faktor eksternal pengembangan agribisnis ubi jalar diperoleh dari hasil pengurangan

antara faktor peluang (*opportunities*) dan ancaman (*Threats*) yaitu $1,50 - 1,95 = -0,45$ yang dijadikan sebagai sumbu vertikal atau sumbu Y, maka sumbu Y dalam diagram SWOT adalah -0,45.

Pelaksanaan alternatif strategi berdasarkan nilai TAS pada QSPM dan dapat dilakukan dari nilai TAS strategi yang tertinggi dan diikuti strategi urutan selanjutnya sampai nilai TAS strategi yang terkecil. Hasil perhitungan QSPM dapat dilihat pada Tabel 3.6.

Tabel 3.6. QSPM (*Quantitatif Strategic Planning Matriks*) Pengembangan Agribisnis Ubi Jalar di Daerah Penelitian

Faktor Strategis	Bobot	Alternatif Strategi							
		Strategi 1		Strategi 2		Strategi 3		Strategi 4	
		A	T	A	T	A	T	A	T
		S	S	S	S	S	S	S	S
Kekuatan									
1	0,167	3,00	0,501	3,08	0,635	3,02	0,534	2,04	0,401
2	0,143	2,06	0,372	3,04	0,486	3,02	0,458	2,04	0,343
3	0,119	2,04	0,286	3,04	0,405	3,02	0,381	2,08	0,333
Kelemahan									
1	0,143	2,08	0,400	2,08	0,400	3,00	0,429	2,04	0,343
2	0,143	2,04	0,343	3,08	0,543	2,08	0,400	2,06	0,372
3	0,143	2,08	0,400	3,00	0,429	2,02	0,315	2,08	0,400
Peluang									
1	0,200	3,04	0,680	3,06	0,720	2,02	0,440	2,08	0,560

2	0,1 25	2, 2	0,2 75	3, 2	0,4 00	2, 8	0,3 50	2, 2	0,2 75
3	0,1 50	2, 6	0,3 90	3, 2	0,4 80	3, 8	0,5 70	3, 2	0,4 80
Anca man									
1	0,2 00	3, 6	0,7 20	2, 8	0,5 60	2, 2	0,4 40	2, 2	0,4 40
2	0,1 50	2, 6	0,3 90	1, 6	0,2 40	2, 8	0,4 20	2, 4	0,3 60
3	0,1 75	3, 2	0,5 60	1, 4	0,2 45	2, 8	0,4 90	2, 6	0,4 55
Tota l	2,0 14		5,3 17		5,5 43		5,2 27		4,7 63

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 5, Tahun 2020

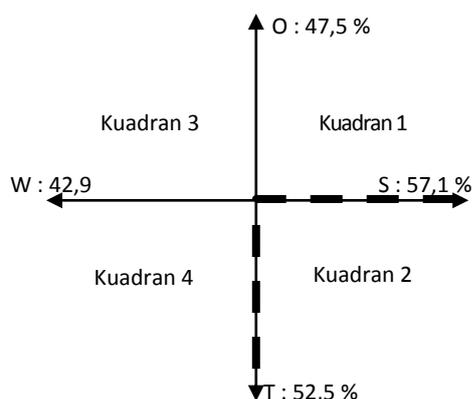
Keterangan :

AS = *Attractive Score*

TAS = *Total Attractive Score*

Berdasarkan hasil perhitungan diagram analisis SWOT, menunjukkan bahwa pengembangan agribisnis ubi jalar di daerah penelitian berada pada kuadran 2 yaitu dengan menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang. Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman. Strategi ini dipakai untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar). Untuk selengkapnya dapat dilihat pada diagram analisis SWOT berikut:

Gambar 3.1. Diagram Pengembangan SWOT Agribisnis Ubi Jalar



Setelah semua informasi yang berpengaruh terhadap pengembangan agribisnis ubi jalar di daerah penelitian, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model kuantitatif perumusan strategi, dalam hal ini digunakan Matrik SWOT. Perusahaan berada pada kuadran II maka penerapan strategi yang dapat digunakan yaitu strategi W-O yaitu : menciptakan pemasaran ubi jalar dengan adanya pedagang di pasar dan pedagang besar.

3.3. Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Usahatani Ubi Jalar (*Ipomea batatas*) di Daerah Penelitian

Biaya produksi usahatani ubi jalar terdiri dari biaya bibit, pupuk, pestisida, tenaga kerja, peralatan, tenaga kerja dan biaya pajak. Untuk lebih lengkapnya dapat dilihat pada uraian berikut :

3.3.1. Biaya Sarana Produksi

Jumlah sarana produksi pada usahatani ubi jalar di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 3.7.

Tabel 5.7. Jumlah Sarana Produksi (kg, l) Usahatani Ubi Jalar di Daerah Penelitian, Tahun 2020

No	Sarana Produksi	Jumlah (stek, kg/liter)	
		Per Petani (0,92 ha)	Per Hektar
1.	Benih	35.066,67	37.975,40
2.	Pupuk - Pupuk Kompos	2.900,00	2.667,46
	- Pupuk Urea	211,17	223,04
	- Pupuk KCl	105,33	121,18
	Sub Total	3.216,50	3.011,68

3.	Pestisida		
-	Gramoxone	1,87	2,15
-	Permetrin	1,47	1,80
Sub Total		3,34	3,94

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 6 dan 7, Tahun 2020

Tabel 3.7 menunjukkan bahwa jumlah bibit yang digunakan sebanyak 37.975,40 stek/ha, jumlah pupuk sebanyak 3.011,68/ha dan pestisida sebanyak 3,94 liter/ha. Penggunaan bibit masih tergolong rendah hal ini disebabkan dengan luasan 1 ha dengan jarak tanam 25 cm x 100 cm membutuhkan bibit sebanyak 40.000 bibit ubi jalar (Maulida dan Asep Setiawan, 2018). Penggunaan pupuk pada usahatani ubi jalar sudah tergolong tinggi, dimana menurut Rukmana (2007) bahwa takaran pupuk urea 100 – 200 kg, pupuk SP36 100 kg dan KCl 100 kg per hektar. Sangat baik bila ditambahkan pupuk kandang yang diberikan bersamaan pembuatan guludan. Penggunaan dosis pestisida menurut (Nur Afdila, 2018) adalah 1,5-3,1/ha. Sedangkan penggunaan pestisida di daerah penelitian sudah tergolong cukup tinggi.

Nilai sarana produksi pada usahatani ubi jalar di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 3.8.

Tabel 3.8. Rata-rata Nilai Sarana Produksi (Rp) Usahatani Ubi jalar di Daerah Penelitian Tahun 2020

No	Sarana Produksi	Jumlah (Rp)	
		Per Petani (0,92 ha)	Per Hektar
1.	Benih	3.506.666,67	3.797.539,68
2.	Pupuk		
	- Pupuk Kompos	2.030.000,00	1.867.222,22
	- Pupuk Urea	380.100,00	405.585,71
	- Pupuk KCl	410.800,00	472.611,90
Sub Total		2.820.900,00	2.745.419,84
3.	Pestisida		
-		140.000,00	160.952,38

	Gramoxone		
-	Permetrin	134.933,33	165.453,97
Sub Total		274.933,33	326.406,35
Total		6.602.500,00	6.869.365,87

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 6 dan 7, Tahun 2020

Tabel 3.8 menunjukkan bahwa rata-rata nilai sarana produksi usahatani sebesar Rp. 6.602.500,00/petani/mt atau Rp. 6.869.365,87/hektar/mt. Biaya sarana produksi terbesar dikeluarkan untuk sarana produksi pupuk sebesar Rp. 2.820.900,00/petani/mt atau Rp. 2.745.419,84/hektar/mt. Menurut Rukmana (2007) bahwa penggunaan bibit ubi jalar per hektar berkisar antara 35 – 40 ribu stek dalam setiap hektarnya tergantung pada jarak dari setiap lajur penanaman ubi jalar yang digunakan. Penggunaan pupuk kompos berkisar antara 5 -10 ton per hektar dengan anjuran pemberian pupuk Urea sebesar 220 – 300 kg/ha, sedangkan pemberian pupuk KCl dianjurkan dengan kisaran 110 – 120 ton bergantung pada tingkat kesuburan tanah.

3.3.2. Biaya Tenaga Kerja

Curahan tenaga kerja yang dipakai adalah besarnya tenaga kerja efektif yang dipakai di dalam suatu kegiatan usahatani. Untuk melihat besarnya curahan tenaga kerja dalam dan luar keluarga pada tiap kegiatan usahatani ubi jalar di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 3.9.

Tabel 3.9. Tenaga Kerja Rata-Rata (HKP) Usahatani Ubi Jalar di Daerah Penelitian, Tahun 2020

No	Jenis Kegiatan	Tenaga Kerja					
		Per Petani (0,92 ha)			Per Hektar		
		TK DK	TK LK	Total	TK DK	TK LK	Total
1.	Pengolahan Lahan	3,53	2,50	6,03	3,84	2,24	6,08

2	Penanam	1,87	1,73	3,60	2,35	1,53	3,88
3	Pemupukan	2,77	0,00	2,77	3,12	0,00	3,12
4	Penyiang	2,57	1,77	4,34	2,98	1,56	4,54
5	Penyemprotan	1,73	0,23	1,96	2,08	0,17	2,25
6	Pemanenan	4,30	1,83	6,13	5,06	1,62	6,68
	Total	16,77	8,07	24,84	19,43	7,13	26,56

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 8, Tahun 2020

Tabel 3.9 menunjukkan bahwa curahan tenaga kerja dalam keluarga sebesar 19,43 HKP/ha/MT, sedangkan tenaga kerja luar keluarga sebesar 7,13 HKP/ha/MT. Total curahan tenaga kerja usahatani ubi jalar di daerah penelitian sebesar 26,56 HKP/ha/MT. Penggunaan tenaga kerja pada usahatani ubi jalar di daerah penelitian masih tergolong rendah. Menurut Leovita dkk., (2015) bahwa penggunaan tenaga kerja pada usahatani ubi jalar sebesar 46 HKP. Penggunaan tenaga kerja yang terlalu banyak dapat memperbesar biaya produksi.

Nilai curahan tenaga untuk masing-masing kegiatan usahatani ubi jalar dapat dilihat pada Tabel 3.10

Tabel 3.10. Nilai Curahan Tenaga Kerja Rata-Rata (Rp) Usahatani Ubi Jalar di Daerah Penelitian, Tahun 2020

No	Jenis Kegiatan	Tenaga Kerja					
		Per Petani (0,92 ha)			Per Hektar		
		TK DK	TK LK	Tot al	TK DK	TK LK	Tota l
1	Peng. Lahan	247.333,33	000,00	422.333,33	268.555,56	888,89	425.444,45
3	Penanaman	130.666,67	333,33	252.000,00	164.222,22	444,44	271.666,66

4	Pemukim	193.666,67	0,00	193.666,67	218.722,22	0,00	218.722,22
5	Penyirangan	179.666,67	666,67	303.333,34	208.777,78	000,00	317.777,78
6	Penyemprotan	121.333,33	33,33	137.666,66	145.555,56	88,89	157.444,45
7	Pemanenan	301.000,00	333,33	429.333,33	354.333,33	666,67	468.000,00
	Total	1.173.666,67	564,666,67	1.738.333,34	1.360.166,67	498,888,89	1.859.055,56

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 9, Tahun 2020

Tabel 3.10 menunjukkan bahwa nilai curahan tenaga kerja dalam keluarga sebesar Rp. 1.173.666,67/petani/mt atau Rp. 1.360.166,67/ha/mt. Sedangkan nilai curahan tenaga kerja luar keluarga sebesar Rp. 564.666,67/petani/mt atau Rp. 498.888,89/ha/mt.

3.3.3. Biaya Penyusutan

Besarnya biaya penyusutan alat dalam usahatani ubi jalar dapat dilihat pada Tabel 3.11.

Tabel 3.11. Biaya Rata-Rata Penyusutan Alat (Rp) pada Usahatani Ubi Jalar di Daerah Penelitian, Tahun 2020

No	Jenis Alat	Biaya Penyusutan (Rp)	
		Per Petani (0,92 ha)	Per Hektar
1.	Cangkul	11.107,14	33.658,01
2.	Babat	6.904,76	20.923,52
3.	Garu	20.923,81	63.405,48
4.	Parang	26.666,67	80.808,08
5.	Semprot	74.595,24	226.046,18
6.	Jerigen	87.000,00	263.636,36

Tota l	140.197, 62	424.841, 27
-------------------	------------------------	------------------------

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 10, Tahun 2020

Dari Tabel 3.11 dapat dilihat bahwa total biaya penyusutan alat usahatani ubi jalar sebesar Rp. 140.197,62/petani/mt atau Rp. 424.841,27/ha/mt. Besarnya biaya penyusutan alat di daerah penelitian sudah tergolong besar. Menurut **Chasanah dkk., (2017)** bahwa rata-rata biaya penyusutan sebesar Rp.12.724/0,1–0,15 ha, Rp.12.875/0,2–0,25 ha dan Rp.15.458/0,3–0,5 ha. Besarnya biaya penyusutan alat ini sangat ditentukan oleh jumlah unit alat dan umur ekonomis alat yang digunakan dalam usahatani ubi jalar.

3.3.4. Biaya PBB/Ipeda

Biaya PBB/Ipeda yang harus dibayar oleh petani didasarkan pada luas lahan usahatani ubi jalar tersebut. Penentuan biaya PBB/Ipeda biasanya ditentukan dalam per satuan hektar. Selanjutnya bila usahatani kurang dari satu hektar, besarnya biaya PBB yaitu jumlah biaya yang dibayarkan dalam satu hektar dikalikan dengan luas lahan yang diusahakan. Besarnya biaya Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) sebesar Rp. 100.000 per ha/tahun yang dibayarkan pada akhir tahun.

3.3.5. Biaya Total Produksi

Biaya total produksi dalam penelitian ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh petani untuk usahatani ubi jalar selama satu musim tanam mulai dari biaya tenaga kerja, benih, pupuk, pestisida, penyusutan alat dan biaya pajak. Biaya total produksi yang dikeluarkan oleh petani usahatani ubi jalar di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 3.12.

Tabel 3.12. Biaya Total Produksi (Rp) Usahatani Ubi jalar di Daerah Penelitian, Tahun 2020

No	Uraian	Biaya Total Produksi (Rp)	
		Per Petani (0,92 ha)	Per Hektar
1.	Biaya Variabel		
	- Bibit	3.506.666,67	3.797.539,68
	- Pupuk	2.820.900,00	2.745.419,84
	- Pestisida	274.933,33	326.406,35
	- Tenaga Kerja	1.738.333,33	1.859.055,56
2.	Biaya Tetap		
	- Penyusutan	140.197,62	181.090,94
	- PBB/Ipeda	92.000,00	100.000,00
	Total	8.573.030,95	9.009.512,37

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 11, Tahun 2020

Tabel 3.12 menunjukkan bahwa biaya total produksi pada usahatani ubi jalar sebesar 8.573.030,95/petani/mt atau Rp. 9.009.512,37/ha/mt. Besarnya biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani dalam usahatani ubi jalar dipengaruhi oleh curahan tenaga kerja luar keluarga, jumlah pupuk dan pestisida. Biaya produksi usahatani ubi jalar terbesar digunakan untuk pengadaan bibit sebesar Rp. 3.506.666,67/petani/ mt atau Rp. 3.797.539,6/ha/mt. Biaya usahatani ubi jalar di daerah penelitian masih tergolong rendah. Menurut **Yasin dan Pudjiastutik (2019)** bahwa rata total biaya usahatani ubi jalar per hektar sebesar Rp 22.052.029,49.

3.3.6. Penerimaan dan Pendapatan Bersih Rata-Rata Usahatani Ubi Jalar di Daerah Penelitian

Dari hasil pemanenan tanaman ubi jalar diperoleh ubi jalar yang selanjutnya dijual sesuai dengan harga yang berlaku pada saat penelitian. Dari hasil ubi jalar maka dapat dihitung besar penerimaan petani. Penerimaan yang didapatkan oleh

petani dikurangi biaya total produksi maka usahatani ubi jalar. Besarnya penerimaan dan pendapatan bersih rata-rata petani ubi jalar di daerah penelitian dapat dilihat pada Tabel 3.13.

Tabel 3.13. Penerimaan dan Pendapatan Bersih (Rp/mt) Usahatani Ubi Jalar di Daerah Penelitian, Tahun 2020

No	Uraian	Jumlah	
		Per Petani	Per Hektar
1	Penerimaan (Rp)	16.027.666,67	16.696.000,00
2	Biaya Produksi (Rp)	8.573.030,95	9.009.512,37
3	Pendapatan (Rp)	7.454.635,71	7.686.487,63

Sumber : Data Diolah dari Lampiran 12 dan 13, Tahun 2020

Tabel 3.13 menunjukkan bahwa besar penerimaan usahatani ubi jalar sebesar Rp. 16.027.666,67/petani/mt atau Rp. 16.696.000,00/ha/mt. Besarnya penerimaan petani dipengaruhi oleh harga ubi jalar yang dijual oleh petani. Harga ubi jalar di daerah penelitian pada tingkat petani sebesar Rp. 1.400/kg. Semakin besar luas lahan yang dimiliki oleh petani maka hasil produksinya akan semakin banyak, sehingga penerimaan yang akan diterima oleh produsen atau petani semakin besar pula (Sundari, 2011) Pendapatan bersih petani ubi jalar diperoleh setelah dikurangi biaya produksi total. Besarnya pendapatan bersih usahatani sebesar Rp. 7.686.487,63/hektar (Rp. 1,921,621.91/ bulan), dimana ubi jalar dapat dipanen setelah 4 bulan. Pendapatan usahatani ini masih tergolong rendah jika dibandingkan dengan UMR Kabupaten Deli Serdang tahun 2020 sebesar Rp. 3.188.592,42.

Pendapatan usahatani di daerah penelitian sebesar Rp. 7.686.487,63/hektar masih tergolong rendah. Hal ini disebabkan tingkat produktivitas ubi jalar di daerah penelitian hanya sebesar 11,93

akan diperoleh pendapatan bersih dari ton/ha. Menurut data BPS (2016) hasil produksi ubi jalar nasional pada tahun 2015 mencapai 20 ton/ha, hal ini dapat dibuktikan bahwa hasil produksi ubi jalar masih sangat jauh dari hasil produksi ubi jalar nasional. Hal ini dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya adalah bibit yang digunakan, jenis tanah dan faktor cuaca dan iklim.

4. SIMPULAN

Simpulan

Kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Faktor kekuatan pengembangan agribisnis ubi jalar terdiri dari Sumber Daya Alam dan lingkungan, SDM petani ubi jalar dan ilmu pengetahuan dan teknologi. Faktor kelemahan pengembangan agribisnis ubi jalar terdiri dari pemasaran, produksi dan kelembagaan. Faktor peluang pengembangan agribisnis ubi jalar terdiri dari : adanya pedagang di pasar, pedagang besar dan nilai pelanggan. Faktor ancaman terdiri dari : pemerintah, penyedia sarana produksi dan perbankan.
2. Alternatif dan prioritas apa yang diterapkan dalam pengembangan agribisnis ubi jalar yaitu : menciptakan pemasaran ubi jalar dengan adanya pedagang di pasar dan pedagang besar
3. Besarnya biaya produksi usahatani ubi jalar sebesar Rp. 9.009.512,37/hektar, penerimaan usahatani ubi jalar 16.696.000,00/hektar, Pendapatan bersih usahatani ubi jalar sebesar Rp. 7.686.487,63/ hektar (Rp. 1,921,621.91/bulan).

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Perlu dilakukan pengembangan agribisnis ubi jalar di daerah penelitian dengan menciptakan pemasaran ubi jalar.

2. Perlu dilakukan peningkatan produksi potensi produksi yang dapat mencapai 30 ton/ha.
3. Kepada pemerintah, perlu memberikan bantuan kepada petani dengan penyediaan modal melalui bank, sehingga dapat meningkatkan produksi dalam meningkatkan pengembangan agribisnis ubi jalar

5. DAFTAR PUSTAKA

- Aliyani, A. 2013. *Potensi Pengembangan Produksi Ubi Jalar (Ipomea batatas L.) di Kecamatan Cilimus Kabupaten Kuningan*. Universitas Pendidikan Indonesia. Bandung.
- Amin, A. R. 2014. Memahami Pengeloaan Tanaman Ubi Jalar Melalui Media Cetak dan Media Elektronik. *Jupiter* Vol 8 (1) : 17-23.
- Balai Penelitian Makanan Kacang-Kacangan dan Umbi-Umbian. 2010. *Teknologi Poduksi Ubi Jalar*. Balitkabi, Malang.
- BPS, 2019. *Kabupaten Serdang Bedagai dalam Angka 2018*. Badan Pusat Statistik Sumatera Utara.
- BPS, 2019. *Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Tanaman Umbi Tahun 2018*. Badan Pusat Statistik. Jakarta.
- BPS, 2019. *Sumatera Utara dalam Angka 2018*. Badan Pusat Statistik Sumatera Utara.
- Chasanah, L., L. A. Sasongko dan R. Subantoro. 2017. Analisis Kelayakan Usahatani Ubi Jalar (*Ipomea batatas L.*) Varietas Cilembu di Desa Kepundung, Kecamatan Reban, Kabupaten Batang. *Jurnal Ilmu Pertanian* Vol. 14 (2) : 19 – 28.
- Hernanto, F. 2007. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Leovita, A., R. W. Asmaraantaka dan H. K. S. Daryanto. 2015. Analisis Pendaptan dan Efisiensi Teknis Usahatani Ubi Jalar di Kecamatan ubi jalar karena masih di bawah Ampek Angkek, Kabupaten Agam Provinsi Sumatera Barat. *Jurnal Agribisnis Indonesia* Vol 3 (1) : 11-24.
- Lingga, P. 2009. *Bertanam Ubi-Ubian*. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Maulida, D. P. dan A. Setiawan. 2018. Pengaruh Jumlah Buku terhadap Produksi Bibit Ubi Jalar Varietas Cilembu dan Varietas Ungu. *Bul. Agrohorti* 6(1) : 78 – 86.
- Rangkuti, D. F. 2011. *Strategic Management : Manajemen Strategi Konsep*. Salemba Empat. Jakarta.
- Rangkuti, D. F. 2014. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rukmana, R. 2007. *Ubi Jalar, Budidaya dan Pascapanen*. Kanisius, Yogyakarta.
- Sarwono, B. 2015. *Ubi Jalar : Cara Budidaya yang tepat dan Ekonomis*. Seri Agribisnis. Penebar Swadaya, Jakarta.
- Simanjuntak, S. B. 2004. *Pengantar Ilmu Pertanian*. Fakultas Pertanian, Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Soekartawi, 2011. *Ilmu Usahatani*. Universits Indonesia. Jakarta.