

HALAMAN PENGESAHAN :

NASKAH PUBLIKASI
STRATEGI PENGEMBANGAN SUB TERMINAL AGRIBISNIS
BAWANG MERAH DI KABUPATEN BREBES

disusun oleh :

Ayu Ratna Dilla
20150220040

Telah disetujui pada tanggal 25 Juli 2019

Pembimbing Utama



Dr. Ir. Widodo, MP

NIK. 19670322199202133011



Yogyakarta, 25 Juli 2019
Pembimbing Pendamping



Dr. Susanawati, SP, MP

NIK. 19740221200004133052

Mengetahui,

Ketua Program Studi Agribisnis
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta



Eni Istiyanti, M. P

19650120198812133003

STRATEGI PENGEMBANGAN SUB TERMINAL AGRIBISNIS BAWANG MERAH DI KABUPATEN BREBES

Ayu Ratna Dilla/20150220040

**Dr.Ir. Widodo .M.P / Dr. Susanawati .SP.M.P.
Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**

ABSTRACT

This study aims to (1) Identify internal and external factors that influence the development of shallot STA in Brebes Regency (2) Formulate a strategy for developing STA in Brebes Regency. The analytical method used in this study is a SWOT. The samples used in this study were 8 STA administrators, 2 Agriculture and Forestry Service Officers and 20 shallot farmers using the purposive sampling method. The results showed that the internal factors that were the strength of the STA were at KTU and close to the market, easy access to roads, 24-hour service, socialization, training for managers, warehouse facilities, drying, selling stalls, cheap rental facilities, there is a security officer to supervise the STA, there is a facility control when there is a problem and there are promotional efforts. Whereas the weakness of the STA is that the socialization has not been maximized, the management contribution is still not maximal, the shallot kiosk is not functioned, it does not have independent funds. The external factors that became an opportunity for the STA were the support from the government towards the STA, the number of shallot farmers in the regency of Brebes, the large number of food processing industries made from shallots. Whereas the threat of the STA is the decline in farmers' land productivity, competitors provide selling stalls for farmers, competitors provide capital for farmers and the large number of competitors spread in Brebes Regency. Three priority strategies for the development of the STA, namely cooperate with financial institutions, to improve the organizational structure of the management that does not contribute and optimize the use of kiosks.

Keyword : Development strategy, STA, SWOT analysis.

INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk (1) Mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan STA bawang merah di Kabupaten Brebes (2) Merumuskan strategi pengembangan STA di Kabupaten Brebes. Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis SWOT. Sampel yang diambil yaitu 30 orang dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Hasil penelitian

menunjukkan faktor internal yang menjadi kekuatan yaitu STA berada di KTU dan dekat dengan pasar, akses ke jalan mudah, pelayanan 24 jam, ada sosialisasi, terdapat pelatihan bagi pengelola, terdapat fasilitas gudang, penjemuran, lapak jual, harga sewa fasilitas murah, ada petugas keamanan untuk mengawasi STA, ada pengontrolan fasilitas ketika terjadi kendala dan ada upaya promosi. Sedangkan kelemahan STA adalah sosialisasi belum maksimal, kontribusi pengurus masih belum maksimal, tidak difungsikannya kios penjualan bawang merah, tidak memiliki dana mandiri. Faktor eksternal menjadi peluang bagi STA yaitu adanya dukungan dari pemerintah terhadap STA, banyaknya petani bawang merah di kabupaten brebes, banyaknya industri pengolahan makanan berbahan baku bawang merah. Sedangkan ancaman yang dihadapi STA yaitu menurunnya produktivitas lahan petani, pengusaha lapak menyediakan lapak jual bagi petani, pengusaha lapak menyediakan modal untuk petani dan banyaknya pengusaha lapak dan tersebar di Kabupaten Brebes. Strategi yang menjadi prioritas untuk pengembangan STA yaitu menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan, melakukan perbaikan struktur organisasi dan mengoptimalkan penggunaan kios.

Kata kunci : Analisis SWOT, STA, Strategi pengembangan.

PENDAHULUAN

Tanaman bawang merah (*Allium ascalonicum L.*) termasuk kedalam family *Liliceae* merupakan salah satu komoditas hortikultura yang tergolong sayuran rempah. Sayuran rempah banyak dibutuhkan sebagai pelengkap bumbu masakan guna menambah cita rasa makanan. Selain itu, bawang merah juga mengandung gizi dan senyawa yang tergolong zat non gizi serta enzim yang bermanfaat untuk terapi, serta meningkatkan dan mempertahankan kesehatan tubuh manusia. Bawang merah dikenal hampir disetiap negara dan daerah yang ada di Indonesia karena kegunaannya. Tanaman bawang merah sendiri berasal dari asia selatan, yaitu daerah sekitar india, paistan sampai palestina (Rahayu E, *et al*, 2004).

Daerah sentra produksi dan pengusaha bawang merah perlu ditingkatkan lagi mengingat permintaan konsumen terhadap bawang merah terus meningkat dari waktu ke waktu. Hal ini sejalan dengan pertambahan jumlah penduduk dan meningkatnya daya beli. Selain itu, semakin berkembangnya industri makanan juga membuat

permintaan bawang merah semakin meningkat, karena bawang merah merupakan salah satu bahan yang wajib digunakan untuk memasak (Rahayu E *et al*, 2004).

Produksi tahunan bawang merah di beberapa daerah di Indonesia selama empat tahun terakhir (2013-2016) cenderung fluktuatif. Produksi bawang merah paling tinggi berada di daerah Jawa Tengah, dengan total produksi tertinggi berada ditahun 2016 sebanyak 546.686/ton.

Kabupaten Brebes merupakan sentra produksi bawang merah terbesar di Indonesia. Bawang merah yang diproduksi di Brebes dikenal lebih berkualitas dibandingkan bawang merah yang berasal dari daerah yang lain, menurut Susanawati & Fauzan (2019) kualitas produk, dalam hal ini adalah bawang merah juga akan berpengaruh pada harga jualnya. Bawang merah asal Brebes memiliki cita rasa yang tinggi, yaitu memiliki aroma yang lebih menyengat dan harum serta produk bawang goreng yang berasal dari Brebes lebih gurih dan enak. Bawang merah merupakan salah satu produk unggulan sektor industri Kabupaten Brebes.

Kabupaten Brebes sendiri terdiri dari beberapa kecamatan penghasil bawang merah, salah satunya adalah Kecamatan Larangan, berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Brebes dapat dilihat bahwa Kecamatan Larangan adalah daerah produksi bawang merah yang cukup tinggi, dengan hasil produksi paling tinggi berada tahun 2014 dengan hasil produksi mencapai 1.004.865/ Kw.

Sub Terminal Agribisnis (STA) sebagai infrastuktur pemasaran yang diharapkan dapat bermanfaat untuk memperlancar kegiatan dan meningkatkan efisiensi pemasaran komoditas agribisnis karena mencakup transaksi hasil-hasil agribisnis. STA sendiri menjadi tempat bagi pelaku agribisnis dalam merancang pembangunan agribisnis, menyinkronkan permintaan pasar dengan adanya manajemen lahan, pola tanam, kebutuhan sarana permodalan dan produksi serta peningkatan SDM pemasaran. STA juga mendorong pengembangan agribisnis dan wilayah (Nugroho *et al*, 2017).

STA yang dibangun tepatnya di Kecamatan Larangan ini merupakan upaya pemerintah dalam mengembangkan agropolitan yang berbasis bawang merah dalam rangka peningkatan pendapatan dan kesejahteraan petani. Namun pada kenyataannya STA sendiri tidak dapat membantu banyak dalam meningkatkan kesejahteraan petani,

dikarenakan masih terdapat banyak kendala. Adanya pengusaha lapak menyebabkan adanya persaingan antara STA dan pengusaha lapak, diketahui di Kecamatan Larangan sendiri terdapat 42 lapak milik pengusaha lapak yang berada di sekitar STA. Selain itu adanya pengusaha lapak yang menyediakan lapak jual dan modal membuat petani memilih menggunakan jasa yang disediakan oleh pengusaha lapak walaupun harga sewa yang ditetapkan oleh pengusaha lapak lebih mahal dibandingkan STA, karena hal tersebut juga petani tidak mendapatkan untung yang semestinya ketika menjual hasil panennya. Hal ini menandakan bahwa keberadaan STA belum dapat dirasakan oleh seluruh petani.

Terkait hal tersebut maka diperlukan sebuah informasi ilmiah untuk mengetahui bagaimana Strategi Pengembangan Sub Terminal Agribisnis Bawang Merah di Kabupaten Brebes untuk mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan STA dan mengetahui rumusan strategi pengembangan STA bawang merah.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Metode deskriptif adalah metode penelitian yang dilakukan untuk membuat gambaran keadaan obyek penelitian mengenai situasi dan kejadian yang berlandaskan pada keadaan saat ini berdasarkan fakta (Sugiyono, 2016).

Teknik Pengambilan Sampel

Penentuan lokasi penelitian yaitu secara sengaja atau (*purposiv sampling*). Dimana penelitian ini dilakukan dengan beberapa pertimbangan tertentu diantaranya, Kabupaten Brebes merupakan sentra produksi bawang merah. Selain itu penelitian ini dilakukan tepatnya di Kecamatan Larangan dikarenakan terdapat STA bawang merah.

Penentuan responden dilakukan secara *purposiv sampling* (secara sengaja). Purposive sampling menurut Sugiyono adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2016). Pengambilan data dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan terkait faktor internal dan eksternal yang sudah tertera pada kuisioner kemudian sampel akan diminta untuk memberikan penilaian terhadap bobot

dan rating. Sampel diambil dengan pertimbangan telah mengetahui bagaimana kondisi STA, dimana sampel yang di ambil adalah pembina yang berasal dari Dinas Pertanian dan Kehutanan sebanyak (2 responden), pengurus STA (8 responden) dan petani yang menggunakan STA (20 responden).

Teknik Analisis Data

Dalam penentuan strategi dilakukan dengan melalui tiga tahapan penting yaitu tahapan pengumpulan data, tahap pencocokan data dan tahap pengambilan keputusan. Tahap pengumpulan data berupa gambaran mengenai situasi yang ada di STA. Faktor internal dan eksternal yaitu menggunakan matriks IFE dan EFE, tahapan pencocokan menggunakan matriks SWOT dan tahap pengambilan keputusan yaitu menggunakan QSPM untuk mendapatkan alternatif strategi dalam pengembangan STA sehingga dapat memperoleh formulasi strategi pengembangan STA yang diharapkan untuk pengembangannya.

Tahap pengumpulan data (*Input stage*). Data diperoleh dengan cara wawancara dengan responden yang telah ditetapkan, pengamatan dilakukan langsung terhadap STA. data yang diambil merupakan data internal dan eksternal STA dengan menggunakan model matriks IFE dan EFE.

Analisis SWOT (*Matching stage*). Tahap pencocokan data merupakan tahap dimana faktor eksternal dan internal dari tahap sebelumnya dikombinasi agar dapat menciptakan beberapa alternatif strategi yang baik untuk pengembangan STA. pada tahapan ini model analisis yang digunakan adalah Matriks SWOT (*Strenght- Weaknes- Opportunities-Threats*).

Tahap pengambilan kesimpulan (*Decision Stage*). Tahapan pengambilan keputusan merupakan tahap terakhir setelah pengumpulan data dan tahap pencocokan. Untuk merumuskan alternatif strategi yaitu dengan menggunakan Matriks Perencanaan Strategi Kuantitatif (*Quantitative Strategic Planing Matrix*) (David ,2006)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis lingkungan perusahaan merupakan salah satu proses yang harus dilakukan dalam manajemen strategi, dimana bertujuan untuk mengidentifikasi kondisi

lingkungan perusahaan. Analisis lingkungan terdiri dari lingkungan internal dan eksternal, lingkungan internal yaitu berasal dari STA yang terbagi menjadi kekuatan dan kelemahan sedangkan lingkungan eksternal mencakup informasi sekitar yang berpengaruh terhadap jalannya STA yang terbagi menjadi Peluang dan Ancaman.

Untuk mengetahui bagaimana kondisi faktor internal yang dapat mempengaruhi pengembangan STA Kabupaten Brebes dapat diketahui dari hasil matriks IFE

(*Internal Factor Evaluation*) berikut ini :

Tabel.1.Matrik IFE STA Kabupaten Brebes

Faktor-faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan :			
1. STA berada di KTU dan dekat dengan pasar	0,09	4	0,36
2. Akses ke jalan mudah	0,09	4	0,36
3. Pelayanan 24 jam	0,08	3	0,24
4. Terdapat pelatihan bagi pengelola STA	0,09	4	0,36
5. Terdapat fasilitas gudang, penjemuran, lapak jual	0,10	4	0,40
6. Harga sewa fasilitas murah	0,09	3	0,27
7. Ada petugas keamanan untuk mengawasi STA	0,08	4	0,32
8. Ada pengontrolan fasilitas ketika terjadi kendala	0,07	3	0,21
Total kekuatan			2,52
Kelemahan :			
1. Sosialisasi belum maksimal	0,08	2	0,16
2. Kontribusi pengurus belum maksimal	0,08	3	0,24
3. Kios penjualan bawang merah tidak digunakan	0,08	2	0,16
4. Tidak memiliki dana mandiri	0,08	2	0,16
Total kelemahan			0,72
Total Internal			3,24

Sumber : Data Primer diolah, 2019

Pada tabel 20 dapat dilihat hasil analisis Internal *Internal Factor Evaluation* (IFE) dimana disimpulkan dari faktor internal kekuatan Sub Terminal, kekuatan dengan skor tertinggi adalah memiliki fasilitas gudang, penjemuran, lapak jual dengan total skor sebesar 0,40. Kekuatan tersebut sangat mempengaruhi lingkungan internal

perusahaan dan menjadi kekuatan utama bagi STA Kabupaten Brebes. Sedangkan kelemahan yang dimiliki STA Kabupaten Brebes yang tidak berpengaruh bagi STA yaitu kontribusi pengurus yang belum maksimal dengan total skor 0,24.

Berdasarkan hasil dari analisis *Internal Faktor Evaluaiton* (IFE) dapat disimpulkan bahwa jumlah skor dari faktor internal kekuatan STA sebesar 2,52. Sedangkan jumlah skor dari faktor internal kelemahan STA sebesar 0,72. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor kekuatan lebih besar dari faktor kelemahan yang dimiliki STA. Dalam menjalankan usahanya dapat dikatakan bahwa STA sudah memanfaatkan kekuatan untuk memperkecil kelemahan yang ada. Diketahui bahwa total faktor internal sebesar 3,24.

Berikut ini merupakan matriks EFE (*Eksternal factor Evaluation*) guna mengetahui bagaimana kondisi faktor eksternal yang dapat mempengaruhi pengembangan STA Kabupaten Brebes dapat dilihat dari hasil matriks EFE berikut ini:

Tabel 1. Matriks EFE STA Kabupaten Brebes

Faktor-faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang :			
1. Adanya dukungan dari pemerintah terhadap STA	0,14	4	0,56
2. Banyaknya petani bawang merah di Kabupaten Brebes	0,16	4	0,64
3. Banyaknya industri pengolahan makanan yang menggunakan bawang merah	0,15	4	0,45
Total Peluang			1,80
Ancaman :			
1. Menurunnya poduktivitas lahan petani	0,14	2	0,28
2. Pengusaha lapak menyediakan lapak jual bagi petani	0,13	3	0,39
3. Pengusaha lapak menyediakan modal untuk petani	0,15	2	0,30
4. Banyaknya pengusaha lapak dan tersebar di berbagai wilayah di kabupaten brebes	0,12	2	0,24
Total Ancaman			1,21
Total Eksternal			3,01

Sumber : Data primer diolah, 2019

Berdasarkan hasil analisis EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) dapat di simpulkan bahwa dari faktor eksternal peluang STA, faktor yang memperoleh hasil perhitungan paling tinggi yaitu banyaknya petani bawang merah di kabupaten brebes dengan nilai sebesar 0,64. Faktor tersebut merupakan faktor yang sangat berpengaruh besar pada lingkungan eksternal STA dan menjadi peluang utama. sedangkan faktor eksternal yang menjadi ancaman dengan skor tertinggi yaitu pengusaha lapak menyediakan lapak jual bagi petani dengan skor yang diperoleh sebesar 0,39. Faktor tersebut menjadi sebuah ancaman bagi STA yang tidak berpengaruh.

Berdasarkan hasil analisis *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) dapat dilihat bahwa jumlah faktor eksternal peluang STA yaitu sebesar 1,80. Sedangkan faktor eksternal ancaman yang ada di STA yaitu sebesar 1,21. Dari hasil perhitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa peluang yang dimiliki STA lebih besar daripada ancaman yang dihadapi. Sehingga STA Kabupaten Brebes dapat memanfaatkan peluang untuk memperkecil ancaman yang ada. Dengan perolehan skor total yang didapat sebesar 3,01.

Analisis Matriks Internal-Eksternal IE

Tahap selanjutnya adalah melakukan analisis matriks internal-eksternal IE, analisis ini dilakukan untuk mengetahui posisi STA saat ini, dimana nantinya strategi yang dihasilkan dapat lebih akurat sehingga memperkuat hasil dari evaluasi dan analisis yang dilakukan pada tahap sebelumnya. Matriks ini menggunakan total skor yang terdapat pada analisis sebelumnya yaitu total skor IFE dan EFE.

Berdasarkan analisis *Internal Factor Evaluation* (IFE) dan *Eksternal Factor Evaluation* (EFE) didapatkan total skor faktor internal sebesar 3,24 dan faktor eksternal sebesar 3,01. Pemetaan total skor tersebut menunjukkan posisi STA yaitu terletak pada sel I.

Skor Total Bobot IFAS

		Kuat 3,0-4,0	Sedang 2,0-2,99	Lemah 1,0-1,99
Skor Total Bobot EFAS	Tinggi 3.0-4.0	Sel I	Sel II	Sel III
	Sedang 2.0-2.99	Sel IV	Sel V	Sel VI
	Lemah 1,0-1,99	Sel VII	Sel VIII	Sel IX

Gambar 1. Hasil Analisis Matriks Internal dan Eksternal

Berdasarkan hasil IFE yaitu sebesar 3,24 dan EFE sebesar 3,01 maka matriks IE berada pada sel I yaitu tumbuh dan kembangkan atau dikenal dengan *growth and build strategy*. Menurut David (2006) kuadran I berarti strategi yang cocok digunakan untuk zona ini yaitu intensif (penetrasi pasar, pengembangan produk). Strategi penetrasi pasar adalah sebuah usaha dalam meningkatkan pangsa pasar suatu produk atau jasa yang sudah ada dipasar melalui pemasaran yang lebih intensif. Strategi penetrasi pasar juga dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas produk dan promosi penjualan. Strategi pengembangan produk yaitu suatu usaha meningkatkan penjualan dengan cara menambah atau memodifikasi produk atau jasa yang sudah dimiliki saat ini.

STA sendiri dapat melakukan strategi intensif pasar dengan cara melakukan pengenalan produk bawang merah ke pasar yang baru sehingga dapat menarik pembeli bawang merah. Strategi intensif pengembangan produk yang dapat dilakukan oleh STA yaitu menambah produk olahan berbahan dasar bawang yang dapat di pasarkan melalui kios STA, dimana selama ini di STA produk yang tersedia adalah bawang merah segar. Strategi ini dapat dilakukan dengan cara membuat bawang merah menjadi produk olahan makanan seperti bawang goreng, pasta bawang goreng dan sambal bawang.

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan tahap selanjutnya yang harus dilakukan untuk mengetahui strategi pengembangan STA. Analisis SWOT merupakan alat analisis perencanaan strategis yang berpengaruh dalam mencapai tujuan perusahaan berdasarkan kekuatan (*strenghts*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportuniities*), dan ancaman (*threats*) yang dimiliki oleh perusahaan.

Analisis SWOT mwmemberikan empat alternatif strategi untuk STA Kabupaten Brebes yaitu strategi SO (*strenghts-opportuniities*) dimana menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada, strategi ST (*strenghts-threats*) menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk menghindari ancaman dari lingkungan luar perusahaan, strategi WO (*weaknesses-opportuniities*) untuk memperbaiki kelemahan yang dimiliki dengan memanfaatkan peluang yang ada dan strategi WT (*weaknesses- threats*) menjadi solusi dalam mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman.

Tabel 2. Analisis SWOT STA Kabupaten Brebes.

<p>IFE</p> <p>EFE</p>	<p>STRENGTH(S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. STA berada di KTU dan dekat dengan pasar. 2. Akses ke jalan mudah 3. Pelayanan STA 24 jam 4. Terdapat pelatihan bagi pengelola STA. 5. Terdapat fasilitas gudang, penjemuran, lapak jual. 6. Harga sewa fasilitas murah. 7. Ada petugas keamanan untuk mengawasi STA. 8. Ada pengontrolan fasilitas ketika terjadi kendala. 	<p>WEAKNESS (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sosialisasi belum maksimal. 2. Kontribusi pengurus masih belum maksimal. 3. Kios penjualan bawang merah tidak digunakan. 4. Tidak memiliki dana mandiri.
<p>OPPORTUNITY (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya dukungan dari pemerintah terhadap STA. 2. Banyaknya petani bawang merah di Kabupaten Brebes. 3. Banyaknya industri pengolahan makanan yang menggunakan bawang merah. 	<p>Strategi SO:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas pasar bawang merah dengan menambah jangkauan pengiriman ke daerah lain. 	<p>Strategi WO:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan penggunaan kios (W3:O1:O3) 2. Menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan untuk jasa permodalan petani. (W4:O1:O2) 3. Melakukan perbaikan struktur organisasi terhadap pengurus yang kurang berkontribusi. (W2:O1:O2)
<p>THREAT (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menurunnya produktivitas lahan petani. 2. Pengusaha lapak menyediakan lapak jual bagi petani. 3. Pengusaha lapak menyediakan modal untuk petani. 4. Banyaknya pengusaha lapak dan tersebar di berbagai wilayah di kabupaten brebes. 	<p>Strategi ST :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan harga sewa fasilitas yang murah (S6:T2:T3) 2. Menambah fasilitas Transportasi guna menjangkau lahan petani (S2 :T4) 	<p>Strategi WT :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan kerjasama dengan pengusaha lapak sekitar. (W4:T2:T3)

Strategi SO (*Strength- Opportunity*) merupakan strategi yang digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan memaksimalkan kekuatan internal yang dimiliki oleh STA. Adapun alternatif strategi SO yang didapat sebagai berikut :

Memperluas pemasaran bawang merah dengan menambah jangkauan pengiriman bawang merah ke daerah lain. Strategi ini digunakan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Sebagaimana yang telah diketahui selama ini STA melayani pembeli dari Jakarta, Bandung dan daerah lainnya di Pulau Jawa, namun masih belum menjangkau daerah diluar pulau jawa seperti Sumatra. Memperluas pasar bawang merah tentunya akan membantu meningkatkan penjualan bawang merah milik petani. Sehingga akan berdampak baik bagi STA dan kegiatan pemasaran akan terus berlangsung.

Strategi WO (*Weaknesses-Opportunity*) merupakan strategi yang digunakan untuk memperbaiki kelemahan yang dimiliki oleh STA agar dapat mengambil atau memanfaatkan peluang yang ada. Adapun alternatif strategi Wo yang didapat sebagai berikut :

Pengoptimalan penggunaan terhadap 5 kios yang telah disediakan pemerintah untuk menjual produk bawang merah di STA. Hingga saat ini kios-kios tersebut belum digunakan sebagaimana sdengan semestinya. Pengoptimalan 5 kios ini dapat dilakukan dengan menjual produk bawang merah dan melakukan promosi dengan memasang papan petunjuk di pinggir jalan dengan informasi keberadaan kios produk bawang merah di STA. Harapannya dengan menjual produk bawang merah nantinya akan memikat pelintas untuk membeli oleh-oleh bawang merah di STA, dengan ada nya strategi ini maka akan membantu pendapatan STA menjadi meningkat.

Menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan. Strategi ini bertujuan untuk membantu penyediaan modal usaha tani bagi petani. Strategi ini dapat dilaksanakan dengan cara melakukan kerjasama dengan lembaga keuangan atau koperasi untuk memberikan jasa permodalan kepada petani. Harapannya petani tidak lagi mennggantungkan diri kepada pengusaha lapak sekitar dan petani tidak lagi terikat untuk memasarkan hasil panennya kepada pedagang tersebut. Strategi ini merupakan

salah satu strategi yang perlu diperhatikan oleh STA dengan harapan agar petani tidak lagi membawa hasil panennya ke pengusaha lapak lain.

Melakukan perbaikan struktur organisasi terhadap pengurus yang kurang berkontribusi terhadap STA dengan melakukan rapat bulanan rutin agar pengurus tetap bekerja secara maksimal, sadar bertanggung jawab dan sesuai SOP organisasi STA. Pemerintah juga berperan penting melakukan pengawasan terhadap STA dari manajemen kepengurusan agar jalannya organisasi STA untuk kedepannya bisa berjalan dengan baik.

Strategi ST (*strenghts-threats*) menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk menghindari ancaman dari lingkungan luar perusahaan. Alternatif strategi WO sebagai berikut ini :

Mempertahankan harga sewa fasilitas yang murah. STA sendiri dibangun oleh untuk mensejahterakan petani, oleh karena itu penetapan sewa fasilitas yang digunakan diharapkan tidak memberatkan petani. Selain itu mahal nya harga sewa fasilitas yang disediakan pengusaha lapak juga akan mempengaruhi pengguna STA karena petani akan lebih memilih memasarkan hasil hasil panennya di STA dibandingkan pengusaha lapak sekitar. Strategi ini akan sangat berguna karena akan mempertahankan loyalitas konsumen dalam menggunakan jasa STA selain itu akan menarik konsumen lebih banyak lagi.

Menambah fasilitas transportasi untuk menjangkau lahan petani. Kabupaten brebes terbagi menjadi beberapa daerah penghasil bawang merah, namun keberadaan STA di Kecamatan Larangan membuat petani yang berada didaerah lain terkadang enggan membawa hasil panennya ke STA dikarenakan jauh dan lebih memilih membawa hasil panennya ke lapak pengusaha lapak yang dekat dengan lahannya. Menambah fasilitas transportasi tentunya sangat berpengaruh untuk menjangkau petani yang jarak lahannya jauh dengan STA sehingga petani dapat merasakan jasa yang disediakan oleh STA.

Strategi WT (*weaknesses-threats*) menjadi solusi dalam mengurangi kelemahan dan menghindari ancaman yang dimiliki oleh STA. Alternatif strategi WO sebagai berikut ini :

Melakukan kerjasama dengan pengusaha lapak sekitar. Strategi ini berguna ketika petani lebih memilih membawa hasil panen ke tempat pengusaha lapak sekitar dari pada ke STA.strategi ini dapat dilakukan dengan tujuan untuk mengurangi persaingan bisnis. Strategi ini tentunya harus dilakukan dengan kesepakatan antara pihak STA dan pengusaha lapak dengan ketentuan yang tidak merugikan kedua belah pihak.

Analisis Matriks QSPM

Analisis QSPM (*Quantitative Strategic Planing Matrix*) menjadi tahap akhir yaitu tahap pengambilan keputusan dimana untuk menentukan strategi yang menjadi prioritas dari alternatif strategi yang sudah didapat sebelumnya yaitu dari analisis IE dan hasil analisis SWOT. Berikut ini merupakan hasil analisis QSPM :

Tabel 4. Hasil Analisis QSPM

No	Strategi	Total Skor
1	Menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan untuk jasa permodalan petani.	1,36
2	Melakukan perbaikan struktur organisasi terhadap pengurus yang kurang berkontribusi.	1,35
3	Mengoptimalkan penggunaan kios penjualan bawang merah	1,32
4	Memperluas pasar bawang merah dengan menambah jangkauan pengiriman kedaerah lain.	1,20
6	Mempertahankan harga sewa fasilitas yang murah	0,96
7	Melakukan kerjasama dengan pengusaha lapak sekitar	0,85
7	Menambah fasilitas Trasportasi guna menjangkau lahan petani	0,60

Pada tabel hasil QSPM dapat dilihat berbagai alternatif strategi yang telah diurutkan berdasarkan prioritas dalam pengembangan STA yang ada di Kecamatan Larangan. Dalam pengembangan STA, strategi pertama yang diprioritaskan yaitu menjalin kerjasama dengan lembaga keuangan untuk jasa permodalan petani, strategi prioritas kedua yaitu melakukan perbaikan struktur organisasi terhadap pengurus yang kurang berkontribusi dan yang ketiga adalah mengoptimalkan kios penjualan bawang merah. Ketiga strategi tersebut merupakan strategi yang dapat dipergunakan oleh STA.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang strategi pengembangan STA Bawang Merah Kabupaten Brebes dapat disimpulkan bahwa :

1. Faktor internal yang menjadi kekuatan utama bagi STA adalah STA memiliki fasilitas gudang, penjemuran dan lapak sedangkan faktor internal yang menjadi kelemahan tidak berpengaruh bagi STA adalah kontribusi pengurus belum maksimal. Faktor eksternal yang menjadi peluang utama bagi STA adalah banyaknya petani bawang merah di Kabupaten Brebes sedangkan ancaman yang tidak berpengaruh bagi STA adalah pengusaha lapak menyediakan lapak jual bagi petani.
2. Alternatif strategi pengembangan yang didapat melalui analisis SWOT yaitu menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan untuk jasa permodalan petani, melakukan perbaikan struktur organisasi terhadap pengurus yang kurang berkontribusi, mengoptimalkan penggunaan kios bawang merah, memperluas jangkauan pasar bawang merah dengan menambah jangkauan pengiriman ke daerah lain, mempertahankan harga sewa fasilitas yang murah melakukan kerjasama dengan pengusaha lapak sekitar dan menambah fasilitas transportasi guna menjangkau lahan petani.
3. Strategi pengembangan yang menjadi prioritas berdasarkan hasil QSPM yaitu, menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan untuk jasa permodalan, melakukan perbaikan struktur organisasi terhadap pengurus yang kurang berkontribusi dan mengoptimalkan penggunaan kios penjualan bawang merah dan memperluas pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, R. (2008). Analisis Kinerja Sub Terminal Agrobisnis Mantung: Studi Kasus Pada Pemasaran Sayuran Kubis di Desa Ngabab, Kecamatan Pujon, Kabupaten Malang. *Majalah Ekonomi*, 18 (3), 244-256.

- Agustinus S Wahyudi. 1996. *Manajemen Strategik: Pengantar Proses Berpikir Strategik*. Jakarta : Binarupa Aksara.
- Anugrah, I. S. (2016, August). Pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA) dan pasar lelang komoditas pertanian dan permasalahannya. *Forum Penelitian Agro Ekonomi* 22 (2) ,102-112
- Aji, A. A., Satria, A., & Hariono, B. (2014). Strategi pengembangan agribisnis komoditas padi dalam meningkatkan ketahanan pangan Kabupaten Jember. *Jurnal Manajemen & Agribisnis*, 11(1), 60-67.
- Astiti, n. S., Darmawan, d. P., Kurniawan, t., & fajar, m. (2013). Strategi Pengembangan Agribisnis Peternakan Ayam Petelur di Kabupaten Tabanan. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 1(2), 53-66.
- Badan Pusat Statistik. (2013-2016). *Statistik Indonesia 2013-2016. Data produksi bawang merah di Indonesia*. Retrieved From <https://www.bps.go.id/site/resultTab>
- Badan Pusat Statistik. (2013-2016). *Statistik Daerah Brebes 2013-2016. Data produksi bawang merah di Brebes*. Retrieved From <https://brebeskab.bps.go.id>
- Cahyono, W. (2013). Analisis Efisiensi Pemasaran Sayuran Wortel di Sub Terminal Agribisnis (STA) Kabupaten Karanganyar. *Agribusiness Review*, 1(1), 3-20.
- David, Fred.R. 2006. *Manajemen Strategis konsep edisi 10*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Gürel, E., & Tat, M. (2017). SWOT analysis: A Theoretical Review. *Journal of International Social Research*, 10 (51), 994-1006.
- Glueck, W. F., & Jauch, L. R. (1997). *Manajemen Strategi dan Kebijakan Perusahaan*. (Terjemahan). Erlangga, Jakarta.
- Nugroho, Agus Dwi, et al. "Strategi Pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA) Salak Pondoh di Kabupaten Sleman." *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research* 3(2), 93-102.
- Permadi, A. (2015). Strategi Pengembangan Industri Kecil Carica. *JEJAK: Jurnal Ekonomi dan Kebijakan*, 8 (1), 1-88.
- Pujihanto. (2010). Kajian Kelembagaan Pembangunan Pertanian Kasus STA di Indonesia. *Agritech*, 12 (2), 137-157
- Rangkuti, F. (2017). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot. Rating, dan OCAI, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Rahayu, E., & Dan Berlian, N. (2004). *Mengenal Varietas Unggul dan Cara Budidaya Secara Kontinu Bawang Merah*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Sartono. 2009. *Bawang Merah, Bawang Putih, Bawang Bombay*. Jakarta Timur: Intimedia Ciptanusantara.

- Samadi, B. dan B. Cahyono. 2005. Intensifikasi Budidaya Bawang Merah. Yogyakarta: Kanisius.
- Setiajie, I. 2004. Menjadikan Sub Terminal Agribisnis (STA) sebagai Kelembagaan Pemasaran di Sentra Produksi. *Badan Litbang Pertanian*.
- Setiyowati, S., Haryanti, S., & Hastuti, R. B. (2010). Pengaruh perbedaan konsentrasi pupuk organik cair terhadap produksi bawang merah (*Allium ascalonicum* L). *Bioma: Berkala Ilmiah Biologi*, 12 (2), 44-48.
- Suranto, S. (2010). Manajemen dan Tingkat Kepuasan Pedagang Pengguna Pada Sub Terminal Agribisnis Sewukan di Kabupaten Magelang (Doctoral Dissertation), Universitas Diponegoro.
- Suriani, N. 2012. Bawang Bawa Untung. Budidaya Bawang Merah dan Bawang Merah. Yogyakarta: Cahaya Atma Pustaka.
- Sugiyanto, 2016. Strategi Pengembangan Tanaman Bawang Merah Berbasis Agribisnis di Desa Duwel Kecamatan Kedunggadem Kabupaten Bojonegoro. <http://demo.mb.ipb.ac.id>.
- Sugiyono, 2016. Metode Penelitian kuantitatif Kualitatif, dan R&D (Cetakan ke-23). Bandung: Alfabeta.
- Susanawati, S., & Fauzan, M (2019). Risk Of Shallot Supply Chain: An Analytical Hierarchy Process (AHP) Model in Brebes java, Indonesia. *International Journal of Supply Chain Management*, 8 (1), 124-131.
- Tjitrosoepomo, G. (2010). Taksonomi Tumbuhan (Spermatophyta). *Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta*.
- Triyono, Imron Rosyadi, Fatchan Ahyani (2010). Efisiensi pengelolaan Pasar Bawang Merah di Kabupaten Brebes. *Dinamika Sosial Ekonomi*, 6 (1), 4-15.
- Wibowo, S. 2001. Budidaya Bawang Putih, Bawang Merah, Bawang Bombay. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Widowati, I. (2016). Strategi Pengembangan Perusahaan Agroindustri (Studi Kasus PT Citra Rahardja Utama di Kecamatan Gamping Kabupaten Sleman). *AGRARIS: Journal of Agribusiness and Rural Development Research*, 1 (2), 157-164.