

**STRATEGI PENGEMBANGAN TANAMAN OBAT KELUARGA (TOGA)
DI DESA KAMPUNG TENGAH KECAMATAN MEMPURA
KABUPATEN SIAK**

OLEH :

RIZKI DARMAWAN
134210038

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Pertanian



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2020**

**STRATEGI PENGEMBANGAN TANAMAN OBAT KELUARGA (TOGA)
DI DESA KAMPUNG TENGAH KECAMATAN MEMPURA
KABUPATEN SIAK**

SKRIPSI

NAMA : RIZKI DARMAWAN

NPM : 134210038

JURUSAN : AGRIBISNIS

**KARYA ILMIAH INI TELAH DI PERTAHANKAN DALAM UJIAN
KOMPREHENSIF YANG DILAKSANAKAN PADA TANGGAL 16
DESEMBER 2020 DAN TELAH DISEMPURNAKAN SESUAI SARAN
YANG TELAH DISEPAKATI. KARYA ILMIAH INI MERUPAKAN
SYARAT PENYELESAIAN STUDI PADA FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

MENYETUJUI

DOSEN PEMBIMBING

Dr. Fahrial, SP., SE., ME

**DEKAN FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

**KETUA PROGRAM STUDI
AGRIBISNIS**

Dr. Ir. Siti Zahrah, MP

Sisca Vaulina, SP., MP

KARYA ILMIAH INI TELAH DIPERTAHANKAN

**DALAM UJIAN KOMPREHENSIF FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ISLAM RIAU**

TANGGAL 16 DESEMBER 2020

No	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Dr. Fahrial, SP., SE., ME	Ketua	1
2	Hajry Arief Wahyudy, SP., M.MA	Anggota	2
3	Ilma Satriana Dewi, SP., M.Si	Anggota	3
4	Khairizal, SP., M.MA	Notulen	4

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Bacalah dengan menyebut nama Tuhanmu

Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah Bacalah

dan Tuhanmu lah yang maha mulia yang mengajar manusia dengan pena

Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya (QS: Al-'Alaq 1-5)

Maka nikmat Tuhanmu yang manakah yang kamu dustakan ? (QS:Ar- Rahman 13)

Niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman diatntaramu

dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat (QS: Al-Mujadilah 11)

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah...alhamdulillah...alhamdulillahirobbil'alamin

“Ya Allah, berikanlah kemanfaatan pada ilmu yang telah engkau ajarkan, dan ajarkanlah kepada saya akan ilmu yang dapat memberikan manfaat, dan berikanlah tambahan ilmu pada diri saya, segala puji bagi ALLAH SWT atas segala keadaan dan saya berlindung kepada ALLAH SWT dari penghuni-penghuni neraka”.

Puji syukur kehadiran Allah SWT Atas Rahmat dan Hidayahnya kepada penulis dan Nabi Besar Muhammad SAW sehingga penulis akhirnya bisa menyelesaikan skripsi ini.

Dengan ungkapan rasa syukur yang mendalam ku persembahkan karya kecil ini dengan rasa terimakasihku Buat kedua orang tua ku tersayang, yang selalu mendukung dan mendoakan setiap langkahku, memberikan semangat, dorongan, nasehat dan kasih sayang serta pengorbanan yang tak tergantikan, sudah banyak air mata yang jatuh dari pipi mu Ayah, Ibu hingga ku sampai ketahap ini yang menjadi hutang untuk ku dan semoga ini menjadi satu langkah awal baruku untuk meraih cita-cita besarku dan dapat membayar hutang-hutang itu dengan air mata kebahagiaan di hari keberhasilan ku nanti.... Amin.

Untukmu Ayah (Arson) dan Ibu (Srisafni) "Jangan pernah berhenti mendoakan anakmu ini".

Terimakasih kepada keluarga besar yang telah banyak memberikan bantuan, dukungan, beserta doanya dalam menyelesaikan skripsi saya ini.

Kepada Dosen Pembimbing, Dosen Penguji, Dosen Pengajar, Staf TU, Dan Seluruh Karyawan Fakultas Pertanian UIR terimakasih atas bantuan yang telah diberikan. Semoga allah yang akan membalas atas kebaikan semuanya.

Kepada teman-teman tersayang dan seperjuangan khususnya Agribisnis Angkatan 13 Kelas E Terimakasih buat bantuan, masukan, semangat, support, dukungan hingga dapat menyelesaikan skripsi ini semua berkat dukungan dari kalian. Kenangan canda, tawa, suka maupun duka tak akan

Dokumen ini adalah Arsip Milik :
Perpustakaan Universitas Islam Riau

pangkan Rezeki kita.
 Nabi Shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda :
 مَنْ سَرَّ هَانِيئًا سَطَّ هُفَيْرٌ قَهَاوُ يُسْأَلُ هُفَيَّائِرٌ هَفْلِيصِلُ حِمَهُ
 ang siapa yang ingin dilapangkan rizkin
 jangkan umurnya, maka hendaklah ia meny
 ilaturahmi". [Muttafaqun 'alaihi].
 Dan ingat juga ini ya teman :
 الرَّسُولُ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ عَلَيْهِ سُلَامٌ لَا يَدْخُلُ الْجَنَّةَ قَاطِعِي عَنِّي : وَ عَجْبِيرِ بْنِ مُطْعِمِ رَضِيَ اللَّهُ
 i Jubair bin Mut'im r.a: Rosul bersabda tid
 k surga orang yang memutus, yaitu: mem
 urahmi". [Muttafaqun 'alaihi].
 Terimakasih juga buat para teman seperjuang
 h selalu membantu mulai dari awal seminar
 ai yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

UNIVERSITY OF MICHIGAN LIBRARY

Dan ingat juga ini ya teman :

قَاطِرٌ حِمٍ : قَالَ سَوْلاً لِّهَـٰذَا لَعَلَّهِ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَا يَدْخُلُ الْجَنَّةَ قَاطِعٌ عَنِّي : وَ عَجَبٌ بِنِمْطَعٍ ضِيَالُ لَهْزٍ هَقَالٍ
مُتَّفَعٌ لَهُ

(Musical notation continues)

“Dari Jubair bin Mut’im r.a: Rosul bersabda tidak akan masuk surga orang yang memutus, yaitu: memutuskan silaturahmi”. [Muttafaqun ‘alaihi].

Terimakasih juga buat para teman seperjuangan yang sudah selalu membantu mulai dari awal seminar sampai selesai yang tidak dapat disebutkan satu persatu

Biografi



Nama : RIZKI DARMAWAN

Jenis Kelamin : Laki - Laki

Tempat Lahir : Siak

Tanggal Lahir : 22 Maret 1995

Alamat : SIAK SRI INDRAPURA

Penulis merupakan anak ketiga dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Arson dan Ibu Srisafni. Telah menyelesaikan Sekolah Dasar di SDN 001 Benteng Hulu pada tahun 2007. Selanjutnya menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 08 Siak pada tahun 2010, dan berikutnya menyelesaikan Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 13 Siak pada tahun 2013. Kemudian pada tahun 2013 penulis melanjutkan ke perguruan tinggi di Universitas Islam Riau Fakultas Pertanian pada Program Studi Agribisnis Strata Satu (S1). Dengan izin Allah akhirnya pada Tanggal 16 Desember 2020 penulis dinyatakan lulus ujian komprehensif pada sidang meja hijau dan memperoleh Gelar Sarjana Pertanian dengan judul “Strategi Pengembangan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) di Desa Kampung Tengah Kecamatan Mempura Kabupaten Siak”.

RIZKI DARMAWAN, SP

ABSTRAK

Rizki Darmawan. 134210038. Strategi Pengembangan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) di Desa Kampung Tengah Kecamatan Mempura Kabupaten Siak. Dibimbing oleh Dr. Fahrial, SP., SE., ME. Fakultas Pertanian. Universitas Islam Riau, Riau.

Tumbuhan obat di hutan sangat beranekaragam dan bisa ditemukan dengan mengetahui khasiat-khasiat tumbuhan tersebut. Dalam mengobati penyakit tentunya harus dengan penanganan yang cepat dan tepat tanpa harus mencari obat ke hutan dengan memakan waktu yang cukup lama. Maka dari itu tumbuhan obat tersebut dibudidayakan di ruang lingkup masyarakat agar memudahkan akses dalam memenuhi kebutuhan obat. Setelah ditanam dan dibudidayakan tanaman obat ini juga memiliki nilai ekonomis yang sangat menguntungkan. Tujuan dari penelitian ini adalah (1) merumuskan karakteristik petani, (2) merumuskan profil usahatani TOGA Kampung Tengah, (3) merumuskan strategi yang tepat dalam melakukan pengembangan TOGA Kampung Tengah. Metode dasar penelitian ini adalah survei. Penelitian ini melibatkan 10 responden yang ditentukan secara sengaja. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data adalah dengan wawancara langsung dengan responden menggunakan kuesioner yang telah dipersiapkan terlebih dahulu serta pengamatan langsung ke lapangan. Alat analisis data yang digunakan adalah karakteristik petani dan profil usahatani, IFE-EFE dan Matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi Pengembangan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) di Desa Kampung Tengah, Kecamatan Mempura, Kabupaten Siak adalah (1) Berdasarkan karakteristik umur petani tergolong dalam usia produktif dengan rata-rata 45.5 tahun, tingkat pendidikan petani rata-rata 10.9 tahun lama sekolah, pengalaman petani rata-rata 5.15 tahun, dan tanggungan keluarga rata-rata 3.9 anak yang tidak begitu besar. (2) Berdasarkan profil usahatani, lahan seluas 480 m² yang tidak begitu luas, sumber modal melalui iuran bersama dengan jumlah Rp. 5.000.000,00 yang tidak seberapa besar, dan teknologi masih sederhana seperti alat perawatan dan alat pasca panen tradisional yang mempengaruhi produktifitas. (3) Strategi pengembangan berdasarkan analisis SWOT, diketahui bahwa nilai X (S-W) dan nilai Y (O-T). Nilai S yaitu 1.64 dan W yaitu 0.64, jadi $1.64 - 0.64 = 1$. Sedangkan nilai O yaitu 1.72 dan T yaitu 0.72, jadi $1.72 - 0.72 = 1$. Maka skor X = 1 dan skor Y = 1. Usahatani TOGA Kampung Tengah terletak pada posisi kuadran I yaitu mendukung strategi agresif. Memiliki peluang dan kekuatan yaitu membuat sarana wisata untuk menarik minat masyarakat tentang khasiat tanaman obat dan memberikan edukasi bagi masyarakat yang ingin mengetahui khasiat-khasiat tanaman obat.

Kata Kunci: *Karakteristik, Profil, Strategi dan SWOT*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Strategi Pengembangan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) di Desa Kampung Tengah Kecamatan Mempura Kabupaten Siak” untuk pedoman dalam melaksanakan penelitian serta sebagai syarat mendapatkan gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Islam Riau.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Fahrial, SP., SE., ME selaku Dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu, pemikiran, maupun tenaga dalam memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam persiapan hingga selesainya skripsi ini.

Demi kesempurnaan penelitian ini, penulis mengharapkan saran dan kritikan yang sifatnya membangun. Semoga usulan penelitian ini bermanfaat bagi penulis dan pihak lain yang membutuhkan.

Pekanbaru, Desember 2020

Penulis,

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian	5
1.5. Ruang Lingkup Penelitian	5
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Tanaman Obat Menurut Kajian Islam	6
2.2. Tanaman Obat Keluarga (TOGA)	9
2.3. Manfaat dan Fungsi Tanaman Obat Keluarga (TOGA)	10
2.4. Karakteristik	13
2.5. Profil	16
2.6. Strategi Pengembangan	18
2.7. Penelitian Terdahulu	34
2.8. Kerangka Pemikiran	38

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian	40
3.2. Teknik Penentuan Responden	40
3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data	40
3.4. Konsep Operasional	41
3.4. Analisis Data	42

IV. GAMBARAN UMUM PENELITIAN

4.1. Letak Geografis dan Topologi Daerah	51
4.2. Keadaan Umum Penduduk	51
4.3. Keadaan Ekonomi	52
4.3. Keadaan Pertanian	54

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Analisis Karakteristik Petani	55
5.2. Analisis Profil Usahatani	57
5.3. Strategi Pengembangan	58

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan	62
6.2. Saran	63

DAFTAR PUSTAKA	64
----------------------	----

LAMPIRAN	66
----------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Produksi Tanaman Biofarmaka di Riau (KG) Tahun 2017-2019 ..	2
2. Jumlah Penyebaran Penduduk di Kecamatan Mempura (2015)	52
3. Jumlah penduduk Kabupaten Siak berdasarkan jenis pekerjaan atau mata pencarian (2019)	53
4. Karakteristik Petani	55
5. Matriks IFE	58
6. Matriks EFE	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Model Proses Manajemen Strategi Sumber: Fred R. David (2005) ...	21
2. Diagram Analisis SWOT	26
3. Diagram Matriks SWOT	31
4. Kerangka Pemikiran	39
5. Matriks Internal-Eksternal	47
6. Matriks SWOT	50
7. Diagram SWOT	60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Karakteristik Petani	66
2. Penentuan Bobot dan Rating pada Tabel IFE - EFE	67
3. Dokumentasi	68



I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki sumber daya alam terkaya di dunia. Sumber kekayaan tersebut salah satunya adalah TOGA (Tanaman Obat Keluarga) yang banyak dibudidayakan karena khasiatnya. Indonesia berpotensi mengembangkan TOGA yang berkualitas optimal, tetapi belum dimanfaatkan secara optimal untuk kepentingan masyarakat. TOGA memainkan peranan penting dalam menjaga kesehatan, mempertahankan stamina, dan mengobati penyakit. Lemahnya daya beli masyarakat dan melambungnya harga obat-obatan modern memaksa masyarakat dan pemerintah mencari upaya mengatasi keadaan yang memprihatinkan ini dengan cara kembali pada trend back to nature (kembali ke alam).

Tumbuhan obat di hutan sangat beranekaragam dan bisa ditemukan dengan mengetahui khasiat-khasiat tumbuhan tersebut. Dalam mengobati penyakit tentunya harus dengan penanganan yang cepat dan tepat tanpa harus mencari obat ke hutan dengan memakan waktu yang cukup lama. Maka dari itu tumbuhan obat tersebut dibudidayakan di ruang lingkup masyarakat agar memudahkan akses dalam memenuhi kebutuhan obat. Setelah ditanam dan dibudidayakan tanaman obat ini juga memiliki nilai ekonomis yang sangat menguntungkan.

Terdapat 1.000 jenis tanaman dinyatakan dapat dimanfaatkan sebagai tanaman obat, dimana baru 350 spesies telah banyak digunakan masyarakat maupun industri sebagai bahan baku obat. Departemen Kesehatan RI menganjurkan 20 jenis TOGA yang dibudayakan dipekarangan rumah,

diantaranya : jeruk nipis, bawah merah, laos, serai, belimbing wuluh, cabai, pepaya, kunyit, temulawak, kencur, pisang, sirih, jambu biji, delima, daun inggu, turi, asam jawa, jahe, temuhitam, dan bangle (DepKes RI, 2001).

Tabel 1. Produksi Tanaman Biofarmaka di Riau (KG) Tahun 2017-2019

Tanaman Biofarmaka	Produksi Tanaman Biofarmaka (KG)		
	2017	2018	2019
Dlingo/ Dringo	1 536,00	936,00	994,00
Jahe	1 033 722,00	918 147,00	1 091 840,00
Kapulaga	610,00	1 008,00	5 464,00
Keji Beling/ Kecibeling	555,00	1 963,00	2 471,00
Kencur	342 184,00	427 122,00	598 622,00
Kunyit	670 875,00	723 757,00	850 780,00
Laos/ Lengkuas	1 045 476,00	945 209,00	1 147 484,00
Lempuyang	205 721,00	215 220,00	224 703,00
Lidah Buaya	3 513,00	3 467,00	5 748,00
Mahkota Dewa	63 991,00	42 144,00	815 954,00
Mengkudu/ Pace	18 123,00	26 042,00	69 828,00
Sambiloto	1 249,00	1 119,00	1 561,00
Temuireng	27 739,00	31 435,00	28 672,00
Temukunci	4 638,00	4 981,00	7 076,00
Temulawak	164 569,00	202 009,00	157 584,00

Sumber: Badan Pusat Statistik Riau (2019)

Pada tabel diatas jumlah produksi dari tahun 2017 sampai tahun 2019 berfluktuasi. Terdapat 15 jenis tanaman obat yang di produksi di Riau. Jahe dan lengkuas jumlah produksinya tinggi dibandingkan dengan jenis tanaman obat lainnya. Dari 15 jenis tanaman diatas tentunya masih perlu ditambah lagi dengan jenis tanaman obat lainnya dari total 1000 tanaman obat yang dapat dimanfaatkan dan dibudidayakan.

Di Kabupaten Siak TOGA ini dikenalkan kepada masyarakat dengan menyelenggarakan lomba TOGA sebagai agenda tahunan. Dengan adanya lomba tersebut diharapkan agar masyarakat mampu dan bisa berbudidaya tanaman herbal serta memanfaatkan berbagai macam kegunaan dan khasiatnya bagi kesehatan keluarga yang menanamnya.

Dengan adanya lomba itu Kecamatan Mempura ikut serta dalam perlombaan tersebut. Walaupun TOGA ini sesuatu yang baru bagi masyarakat, namun tetap semangat dalam memeriahkannya. Desa Kampung Tengah merupakan salah satu desa yang mengikuti perlombaan tersebut.

Pada TOGA di Desa Kampung Tengah ada 110 jenis tanaman obat yang dibudidayakan. Dengan 110 jenis tanaman yang dibudidayakan tersebut dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat, (goriau, 2015).

Tanaman obat yang dibudidayakan tersebut belum berproduksi secara optimal. Pengetahuan masyarakat tentang obat-obatan alami belum tersampaikan ke semua kalangan. Dari jenis-jenis tanaman TOGA yang hampir berjumlah lebih kurang 110 jenis sangat bermanfaat bagi manusia. Dari segi khasiatnya dan terhindar dari paparan kimiawi, dan juga murah meriah. Selain bermanfaat untuk menjaga kesehatan keluarga, tentu juga sangat berguna bagi kebutuhan dapur

sebagai bahan campur masakan, tentu sangat bernilai ekonomis serta menambah pendapatan. Budidaya tanaman obat juga sebagai edukasi bagi masyarakat. Tanaman obat ini juga dapat dibudidayakan di perkarangan rumah.

Dari uraian diatas tentunya masih banyak lagi tanaman obat yang bisa dikembangkan dan dibudidayakan dari TOGA Kampung Tengah tersebut. Dari latar belakang terbut penulis tertarik untuk menganalisa Strategi Pengembangan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) di Desa Kampung Tengah Kecamatan Mempura Kabupaten Siak.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah pada penelitian tersebut adalah :

1. Bagaimana karakteristik petani TOGA Kampung Tengah?
2. Bagaimana profil usahatani TOGA Kampung Tengah?
3. Bagaimana strategi yang digunakan untuk mengembangkan usahatani TOGA Kampung Tengah?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas peneliti memiliki tujuan dari penelitian tersebut:

1. Untuk merumuskan karakteristik petani TOGA Kampung Tengah.
2. Untuk merumuskan profil usahatani TOGA Kampung Tengah.
3. Untuk merumuskan strategi yang tepat untuk pengembangan usahatani TOGA Kampung Tengah.

1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian dapat ditulis beberapa kegunaan yaitu:

1. Bagi pemerintah diharapkan dapat memberikan berbagai informasi yang lengkap untuk peningkatan pengembangan TOGA Kampung Tengah bagi masyarakat.
2. Bagi pengelola TOGA Kampung Tengah diharapkan dapat memberikan informasi yang lengkap terkait untuk mengetahui strategi yang dibutuhkan pada TOGA Kampung Tengah, dan hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan acuan bagi pengelola.
3. Bagi Peneliti diharapkan menjadi bahan pembelajaran dan perluasan wawasan dalam menganalisis strategi pengembangan TOGA Kampung Tengah serta sebagai penyempurnaan bagi peneliti yang sama dimasa yang akan datang.
4. Bagi masyarakat diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya maupun sebagai acuan dalam pengembangan TOGA Kampung Tengah.

1.5. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini memfokuskan pada karakteristik petani TOGA meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman dan tanggungan keluarga. Profil usahatani TOGA meliputi lahan, sumber modal, dan teknologi. Menganalisis strategi pengembangan usahatani TOGA meliputi kekuatan, kelemahan, peluang, ancaman dengan menggunakan analisis SWOT.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tanaman Obat Menurut Kajian Islam

Manusia dan tumbuh-tumbuhan sangat erat kaitannya dalam kehidupan. Banyak sekali nilai dan manfaat yang didapatkan oleh manusia dari tumbuh-tumbuhan, namun masih banyak pula tumbuh-tumbuhan yang ada disekitar kita yang belum diketahui manfaatnya. Keberadaan tumbuh-tumbuhan merupakan berkah dan nikmat dari Allah SWT yang diberikan kepada seluruh makhluknya. Allah SWT berfirman:

فَأَنْبَتْنَا فِيهَا حَبًّا ۝ وَعَيْنًا وَقُضْبًا ۝ وَزَيْتُونًا وَنَخْلًا ۝ وَحَدَاقٍ غُلْبًا ۝ وَفُكْهَةً ۝
وَأَبًا ۝ مَتَاعًا لَّكُمْ وَلِأَنْعَامِكُمْ ۝

Artinya: “Lalu Kami tumbuhkan biji-bijian di bumi itu. Anggur dan sayur-sayuran. Zaitun dan kurma. Kebun-kebun yang lebat. Dan buah-buahan serta rumput-rumputan. Untuk kesenanganmu dan binatang ternakmu” (QS. ‘Abasa: 27-32).

Ayat diatas menjelaskan tentang kuasa Allah SWT dalam menciptakan biji-bijian, sayur-sayuran, buah-buahan serta rumput yang dapat dijadikan bahan makanan bagi manusia dan ternak. Setiap unsur makanan ini memiliki khasiat unik bagi tubuh manusia yang bisa dimanfaatkan dalam kehidupan kita, dan banyak hal dari unsur-unsur ini yang dapat dipelajari untuk mencerahkan dan memberikan pandangan mendalam akan keajaiban yang terkandung di dalam unsur tersebut (Imani, 2005).

Al-Qur'an yang salah satu fungsinya sebagai kitab sains telah menggariskan tentang beragam manfaat yang bisa diambil oleh manusia dari berbagai macam tumbuh-tumbuhan yang diciptakan oleh Allah SWT. Al-Qur'an Surah Yunus ayat 24 menjelaskan sebagai berikut:

إِنَّمَا مَثَلُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا كَمَاءٍ أَنْزَلْنَاهُ مِنَ السَّمَاءِ فَاخْتَلَطَ بِهِ نَبَاتُ الْأَرْضِ مِمَّا يَأْكُلُ
 النَّاسُ وَالْأَنْعَامُ حَتَّى إِذَا أَخَذَتِ الْأَرْضُ زُخْرُفَهَا وَازَّيَّنَتْ وَظَنَّ أَهْلُهَا أَنَّهُمْ قَدِرُوا
 أَتْنَاهَا أَمْرًا لَيْلًا أَوْ نَهَارًا فَجَعَلْنَاهَا حَصِيدًا كَأَن لَّمْ تَغْرِبْ بِالْأَمْسِ كَذَلِكَ نُفَصِّلُ الْآيَاتِ
 لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ ﴿٢٤﴾

Artinya: "Sesungguhnya perumpamaan kehidupan duniawi itu, adalah seperti air (hujan) yang Kami turunkan dan langit, lalu tumbuhlah dengan subur karena air itu tanam-tanaman bumi, di antaranya ada yang dimakan manusia dan binatang ternak. hingga apabila bumi itu telah sempurna keindahannya, dan memakai (pula) perhiasannya, dan pemilik-permiliknya mengira bahwa mereka pasti menguasainya, tiba-tiba datanglah kepadanya azab Kami di waktu malam atau siang, lalu Kami jadikan (tanam-tanamannya) laksana tanam-tanaman yang sudah disabit, seakan-akan belum pernah tumbuh kemarin. Demikianlah Kami menjelaskan tanda-tanda kekuasaan (Kami) kepada orang-orang berfikir" (QS.Yunus: 24).

Dalam tafsiran Nurul Qur'an, Imani (2005) menjelaskan bahwa ayat ini diawali dengan rahmat Allah berupa air hujan yang dapat memunculkan kehidupan ini jatuh ke tanah yang subur, menjadikan berbagai tanaman tumbuh. Sebagian dari tanaman-tanaman itu bermanfaat bagi manusia dan sebagian lainnya

bermanfaat bagi burung dan binatang melata. Kemudian ayat di atas selanjutnya mengatakan, “lalu tumbuhlah dengan suburnya karena air itu tanam-tanaman di bumi, di antaranya ada yang dimakan manusia dan binatang ternak”. Tanaman-tanaman ini mengandung gizi yang baik bagi makhluk hidup yang ada di muka bumi ini. Manusia mengambil manfaat dari berkah tanaman-tanaman dan buah-buahan serta dari biji- bijian.

Karena-Nya tumbuhlah tanaman di bumi. Seperti gandum dan semua jenis biji-bijian, buah-buahan dan sayur-sayuran. Biasanya serupa rumput meskipun kadang binatang ternak diberi makan dengan gandum. Tumbuhan hidup dengan air dan unsur hara yang berupa garam-garam mineral. Semua kejadian yang terjadi di alam ini adalah tanda-tanda kebesaran Allah SWT bagi hambanya yang mau berfikir. Berkaitan dengan ditumbuhkan dan dihidupkannya tumbuhan dengan air, Al-Qur'an memerintahkan kepada manusia secara tidak langsung agar berpikir bagaimana air itu masuk ke dalam tubuh tumbuhan (Rossidy, 2008).

Pada dasarnya semua penyakit berasal dari Allah, maka yang dapat menyembuhkannya juga Allah SWT. Akan tetapi untuk mencapai kesembuhan tersebut tentunya dengan usaha yang maksimal. Sesungguhnya Allah mendatangkan penyakit, maka bersamaan dengan itu Allah juga mendatangkan obat. Hal ini sesuai dengan sabda Rasulullah SAW : Usumah bin Syarik berkata, Di waktu saya beserta Nabi Muhammad SAW, datanglah beberapa orang badui, lalu mereka bertanya, “Ya, Rasulullah, apakah kami mesti berobat?”, Jawab beliau, “Ya, wahai hamba Allah, berobatlah kamu, karena Allah tidak mengadakan penyakit melainkan Dia adakan obatnya, kecuali satu penyakit”. Tanya mereka, “Penyakit apa itu?”. Beliau menjawab, “Tua”. (HR. Ahmad).

Al-Jauziyah (2008) menyatakan bahwa salah satu tumbuhan obat yang tertera dalam hadits Rasulullah SAW adalah jintan hitam (*Nigella sativa* Linn.) sebagaimana haditsnya dalam Shahih Al-Bukhari bahwa Aisyah R.A meriwayatkan dari Rasulullah SAW : “Sesungguhnya habbatus sauda’ ini mengandung obat segala penyakit kecuali sam. Aku bertanya, apakah sam itu? Beliau menjawab kematian.” (HR. Bukhari).

Dari hadits tersebut, Rasulullah SAW telah menunjukkan dan memberikan inspirasi kepada seluruh umat manusia tentang manfaat jintan hitam sebagai obat alami yang dapat menyembuhkan bagi manusia. Dalam hadits lain Rasulullah SAW bersabda yang artinya : thalhah berkata,” rosulullah pernah di beri buah safarjal lalu beliau bersabda,”ambilah buah itu karena dapat merelaksasikan hati.” (HR. Ibnu Majah). Dari hadits tersebut dapat diketahui bahwa Rasulullah dalam proses pengobatan menggunakan tumbuhan-tumbuhan juga seperti pengobatan tradisional yang memanfaatkan tumbuhan sebagai obat tradisional. Hal ini menunjukkan bahwa lingkungan dan manusia tidak dapat dipisahkan antara satu dengan yang lain.

2.2. Tanaman Obat Keluarga (TOGA)

TOGA merupakan singkatan dari tanaman obat keluarga. Tanaman obat keluarga adalah tanaman hasil budidaya yang berkhasiat sebagai obat. Tanaman obat keluarga pada hakekatnya adalah sebidang tanah baik di halaman rumah, kebun ataupun ladang yang digunakan untuk membudidayakan tanaman yang berkhasiat sebagai obat dalam rangka memenuhi keperluan keluarga akan obatobatan, dan selanjutnya dapat disalurkan kepada masyarakat (Tukimin, 2004). Istilah tanaman obat keluarga lebih mengacu kepada penataan pekarangan. Jadi,

tidak berarti tanaman yang ditanam melulu tanaman hias yang berkhasiat obat (Muhlisah, 2007).

Suatu tanaman bisa disebut sebagai tanaman obat apabila sebagian tanaman, seluruh tanaman atau eksudat tanaman tersebut dapat digunakan sebagai obat, bahan, atau ramuan obat-obatan (Ridwan, 2007).

Tanaman obat keluarga adalah tanaman dari hasil budidaya yang berkhasiat sebagai obat. Tanaman obat keluarga adalah sebidang tanah, baik di halaman rumah, kebun ataupun ladang yang digunakan secara khusus untuk membudidayakan tanaman yang berkhasiat sebagai obat yang bisa dinamakan sebagai apotek hidup (Adiputra, 2009).

TOGA merupakan singkatan dari Tanaman Obat keluarga. Tanaman obat keluarga pada hakekatnya sebidang tanah baik di halaman rumah, kebun ataupun ladang yang digunakan untuk membudidayakan tanaman yang berkhasiat sebagai obat dalam rangka memenuhi keperluan keluarga akan obat-obatan alami. Kebun Tanaman obat atau bahan obat dan selanjutnya dapat disalurkan kepada masyarakat, khususnya obat-obatan yang berasal dari tumbuh-tumbuhan (Anonymous, 2012).

2.3. Manfaat Tanaman Obat Keluarga (TOGA)

Manfaat TOGA adalah untuk memenuhi keperluan alam bagi kehidupan, termasuk keperluan untuk mengatasi masalah-masalah kesehatan secara alami tanpa obat-obatan kimia. Kenyataan menunjukkan bahwa obat yang berasal dari sumber bahan alami khususnya tanaman telah memperlihatkan peranannya dalam penyelenggaraan upaya-upaya kesehatan masyarakat.

Pemanfaatan TOGA yang digunakan untuk pengobatan gangguan kesehatan keluarga menurut gejala umum adalah: demam, batuk, sakit perut, gatal-gatal (Lilis, 2009).

Tumbuhan obat adalah komponen penting dalam pengobatan tradisional yang telah digunakan dari zaman dahulu di Indonesia. Beberapa bukti yang menunjukkan hal tersebut adalah ditemukannya beberapa naskah yang berisi pengetahuan tentang pengobatan tradisional menggunakan tumbuhan obat, antara lain naskah pada daun lontar “Husodo” (Jawa), “Usada” (Bali), “Lontarak Pabbuara” (Sulawesi Selatan) dan sebagainya (Aliadi & Roemantyo 1994).

Keuntungan obat tradisional yang langsung dirasakan oleh masyarakat adalah mudah untuk memperolehnya dan bahan bakunya bisa ditanam di pekarangan sendiri. Obat tradisional murah dan dapat diracik sendiri di rumah, sehingga hampir setiap orang di Indonesia pernah menggunakan tumbuhan obat untuk mengobati berbagai penyakit. Penggunaan tumbuhan obat tetap menjadi yang utama di masyarakat karena manfaatnya secara langsung dapat dirasakan secara turun-temurun, walaupun sistem kerjanya secara ilmiah masih belum banyak diketahui. Selain manfaat yang dirasakan, penggunaan tumbuhan obat juga dilatarbelakangi sulitnya jangkauan fasilitas kesehatan, terutama di daerah-daerah pedesaan yang terpencil (Zein 2005). Terdapat dua kelompok masyarakat yang dapat dibedakan berdasarkan intensitas pemanfaatan tumbuhan obat menurut Aliandi dan Roemantyo (1994), yaitu:

1. Kelompok yang pertama adalah masyarakat asli yang hanya menggunakan pengobatan tradisional, umumnya tinggal di pedesaan atau daerah terpencil yang tidak memiliki sarana dan prasarana kesehatan. Kelompok ini

berusaha mencari sendiri pengobatan untuk mengatasi berbagai penyakit, sesuai dengan norma dan adat yang berlaku.

2. Kelompok yang kedua adalah masyarakat yang menggunakan pengobatan tradisional dalam skala keluarga, umumnya tinggal di pedesaan yang memiliki sarana dan prasarana terbatas. Pada daerah ini sudah tersedia Puskesmas, namun tenaga medis, peralatan dan obat-obatan yang tersedia terbatas. Selain itu, kondisi ekonomi masyarakat pun umumnya masih rendah sehingga pengobatan tradisional merupakan alternatif dalam pemenuhan kesehatan masyarakat. Pada kelompok yang kedua ini, pemerintah telah memasyarakatkan TOGA (Tanaman Obat Keluarga). Program ini sesuai untuk kelompok masyarakat yang menggunakan tumbuhan obat dalam skala keluarga dan bertujuan untuk penanggulangan penyakit rakyat, perbaikan status gizi dan melestarikan sumberdaya alam hayati (Aliandi & Roemantyo 1994).

Fungsi dari TOGA adalah sebagai sarana untuk mendekatkan tanaman obat kepada upaya-upaya kesehatan masyarakat antara lain meliputi:

1. Upaya pencegahan (preventif)
2. Upaya meningkatkan/menjaga kesehatan (promotif)
3. Upaya penyembuhan penyakit (kuratif)

Selain itu juga berfungsi untuk sarana memperbaiki gizi masyarakat, sebab banyak tanaman obat yang dikenal sebagai tanaman penghasil buah-buahan atau sayur-sayuran misalnya lobak, saledri, pepaya dan lain-lain.

1. Sarana untuk pelestarian alam.

Pelestarian tanaman bermanfaat apabila penanaman tanaman obat diikuti dengan upaya-upaya pembudidayaannya kembali, maka sumber bahan obat itu terutama tumbuh-tumbuhan tersebut akan lestari dan indah.

2. Penghijauan.

Untuk menghijaukan bukit-bukit yang saat ini mengalami penggundulan akibat penebangan atau kebakaran hutan, dapat dianjurkan penyebarluasan penanaman tanaman obat yang berbentuk pohon-pohon misalnya pohon asam, pohon kedaung, pohon trengguli dan lain-lain.

3. Sarana dalam pemerataan pendapatan.

TOGA disamping berfungsi sebagai sarana untuk menyediakan bahan obat-obatan bagi keluarga dapat juga berfungsi sebagai sumber penghasilan bagi keluarga tersebut.

4. Sarana untuk keindahan.

Dengan adanya TOGA dan bila dikelola dengan baik maka hal ini akan menghasilkan keindahan bagi orang/masyarakat yang ada disekitarnya. Untuk menghasilkan keindahan diperlukan perawatan terhadap lingkungan dan membuat spot-spot untuk menikmati keindahannya. (Lilis, 2009).

2.4. Karakteristik Petani

Hasyim (2006) karakteristik pelaku usaha merupakan gambaran secara umum mengenai keadaan dan latar belakang pengusaha yang berkaitan dan berpengaruh terhadap kegiatan dalam menjalankan usahanya. Karakteristik pengusaha yang diteliti meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman dan jumlah tanggungan keluarga.

A. Umur

Umur adalah salah satu factor yang berkaitan erat dengan kemampuan kerja dalam melaksanakan suatu usaha. Umur dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam melihat aktifitas seseorang dalam bekerja. Jika kondisi umur yang masih produktif maka kemungkinan besar seseorang dapat bekerja dengan baik dan maksimal (Hasyim, 2006).

B. Tingkat Pendidikan

Pendidikan dinilai untuk meningkatkan pengetahuan tentang teknologi pertanian yang baru, karena pendidikan merupakan sarana belajar dimana selanjutnya diperkirakan akan menanamkan pengertian sikap yang menguntungkan menuju praktek pertanian yang modern (Soekartawi, 1988).

Menurut hasil penelitian Hasyim (2006) tingkat pendidikan formal yang dimiliki petani akan menunjukkan tingkat pengetahuan serta wawasan yang luas untuk petani menerapkan apa yang diperolehnya untuk peningkatan usahatani. Hal ini dapat dilihat kemauan petani untuk belajar dan menambah ilmu pengetahuan melalui penyuluhan dengan sungguh-sungguh.

Tingkat pendidikan petani cenderung mempengaruhi tingkat penghasilan secara positif, makin tinggi tingkat pendidikan maka penghasilannya cenderung makin meningkat. Hal ini didukung oleh keinginan petani muda untuk melanjutkan sekolah terutama dengan sistem pembelajaran jarak jauh sehingga tidak meninggalkan usahatani, tidak mengganggu waktu kerja, dapat mengatur jadwal sendiri, lebih terjangkau dan dapat bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarga sambil sekolah (Azhari, 2002).

C. Pengalaman

Menurut Lubis (2000), petani yang sudah lebih lama berusahatani akan lebih mudah menerapkan teknologi dari pada petani pemula. Dikarenakan lamanya berusahatani mengakibatkan pengalamannya menjadi banyak, sehingga mudah membuat perbandingan dalam mengambil keputusan.

Menurut Hasyim (2006), lamanya berusahatani untuk setiap orang berbeda-beda, oleh karena itu lamanya berusahatani dapat dijadikan bahan pertimbangan agar tidak melakukan kesalahan yang sama sehingga dapat melakukan hal-hal yang baik untuk waktu-waktu berikutnya.

Petani yang sudah lama bertani akan lebih mudah menerapkan anjuran penyuluhan dari pada petani pemula, hal ini dikarenakan pengalaman yang lebih banyak sehingga sudah dapat membuat perbandingan dalam mengambil keputusan dengan baik (Ginting, 2002).

D. Jumlah Tanggungan Keluarga

Jumlah tanggungan keluarga menurut Hasyim (2006) adalah salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan. Banyaknya jumlah tanggungan keluarga akan mendorong petani untuk melakukan banyak kegiatan/aktivitas terutama dalam upaya mencari dan menambah pendapatan keluarga (Ginting, 2002).

Semakin banyak anggota keluarga maka akan semakin meningkat pula beban hidup yang harus dipenuhi oleh kepala keluarga. Jumlah anggota keluarga akan mempengaruhi keputusan petani dalam berusahatani. Keluarga yang memiliki sebidang lahan tetap saja jumlahnya semakin sempit dengan

bertambahnya anggota keluarga sementara kebutuhan akan produksi terutama pangan semakin bertambah (Daniel, 2002).

2.5. Profil Usahatani

Usahatani adalah kegiatan mengorganisasikan atau mengelola aset dan cara dalam pertanian. Usahatani juga dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang mengorganisasi sarana produksi pertanian dan teknologi dalam suatu usaha yang menyangkut bidang pertanian (Moehar, 2001). Profil usaha ditinjau dari beberapa aspek meliputi : lahan, sumber modal, dan teknologi.

A. Lahan

Lahan dapat digunakan untuk berbagai kegiatan manusia dalam memenuhi kebutuhannya. Menurut Utomo (1992), lahan memiliki dua fungsi dasar, yakni (1) fungsi kegiatan budaya, yakni lahan merupakan suatu kawasan yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai penggunaan, seperti pemukiman, baik sebagai kawasan perkotaan maupun pedesaan, perkebunan, hutan produksi dan lain lain. (2) fungsi lindung, yaitu kawasan yang ditetapkan dengan fungsi utamanya untuk melindungi kelestarian lingkungan hidup yang ada, yang mencakup sumberdaya alam, sumber daya buatan, dan nilai sejarah serta budaya bangsa yang bisa menunjang dalam usaha pelestarian budaya.

Ruswandi (2005), penggunaan lahan merupakan gambaran perilaku manusia terhadap lahan untuk mencapai tujuan yang diinginkan dari penggunaan lahan tersebut. Sesuai dengan pendapat Bratakusumah (2005) bahwa rencana tataguna lahan merupakan ekspresi kehendak lingkungan masyarakat mengenai pola tataguna lahan suatu lingkungan pada masa yang akan datang, sehingga tujuan dari perencanaan tataguna lahan adalah melakukan penentuan pilihan dan

penerapan salah satu pola tataguna lahan yang terbaik dan sesuai dengan kondisi yang ada sehingga diharapkan dapat mencapai suatu sasaran tertentu.

B. Sumber Modal

Menurut Riyanto (1998), modal usaha adalah hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam pengembangannya kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal.

C. Teknologi

Kemajuan dan juga pembangunan dalam bidang apa pun tidak dapat dilepaskan dari kemajuan teknologi. Revolusi pertanian didorong oleh penemuan mesin-mesin dan cara-cara baru dalam bidang pertanian. Demikian pula “Revolusi Hijau” mulai tahun 1969 sampai tahun 1970 disebabkan oleh penemuan teknologi baru dalam bibit padi dan gandum yang lebih unggul dibanding bibit-bibit yang dikenal sebelumnya.

Teknologi baru yang diterapkan dalam bidang pertanian selalu ditujukan untuk menaikkan produktivitas apakah itu produktivitas tanah, modal dan tenaga kerja. Dengan penggunaan teknologi yang lebih maju dari sebelumnya maka usahatani yang dilakukan dapat lebih efektif dan efisien, sehingga dapat memperoleh keuntungan maksimal dengan produktivitas yang tinggi.

Dalam menganalisa peranan teknologi baru dalam pembangunan pertanian kadang-kadang digunakan dua istilah lain yang sebenarnya berbeda namun dapat dianggap sama dan sering dipertukarkan karena keduanya menunjukkan pada soal yang sama yaitu perubahan teknik (technical change) dan inovasi (innovation). Istilah perubahan teknik jelas menunjukkan unsur perubahan suatu cara baik

dalam produksi maupun dalam distribusi barang-barang dan jasa-jasa yang menjurus ke arah perbaikan dan peningkatan produktivitas. Inovasi berarti pula suatu penemuan baru yang berbeda dari yang sudah ada atau yang sudah dikenal sebelumnya. Inovasi selalu bersifat baru.

Namun, teknologi juga dapat menjadi kendala usahatani karena sulitnya penerimaan petani terhadap teknologi baru dikarenakan ketidakpercayaannya pada teknologi tersebut, dan juga karena faktor budaya dari petani itu sendiri yang enggan menerima teknologi maupun inovasi.

2.6. Strategi Pengembangan

Menurut David (2005) manajemen strategi adalah seni dan ilmu untuk memformulasi, mengimplementasi dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya. Seperti tersirat dalam definisi, manajemen strategi berfokus pada mengintegrasikan manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, dan sistem informasi komputer untuk mencapai keberhasilan organisasi.

Menurut Glueck dan Jauch (1994) manajemen strategi merupakan arus keputusan dan tindakan yang mengarah pada perkembangan suatu strategi atau strategi-strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan.

A. Tahap Tahap Manajemen Strategi

Menurut David (2005) proses manajemen strategi terdiri atas tahapan: formulasi strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi. Formulasi strategi termasuk mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal perusahaan, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, merumuskan alternatif strategi dan memilih strategi

tertentu yang akan dilaksanakan. Isu formulasi strategi mencakup bisnis apa yang akan dimasuki, bisnis apa yang harus ditinggalkan, bagaimana mengalokasikan sumber daya, apakah harus melakukan ekspansi atau diversifikasi bisnis, apakah harus memasuki pasar internasional, apakah harus merger atau membentuk joint venture dan bagaimana menghindari pengambil-alihan secara paksa.

Implementasi strategi mengharuskan perusahaan untuk menetapkan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya sehingga strategi yang telah diformulasikan dapat dijalankan. Implementasi strategi termasuk mengembangkan budaya yang mendukung strategi, menciptakan struktur organisasi yang efektif dan mengarahkan usaha pemasaran, menyiapkan anggaran, mengembangkan dan memberdayakan sistem informasi dan menghubungkan kinerja karyawan dengan kinerja organisasi.

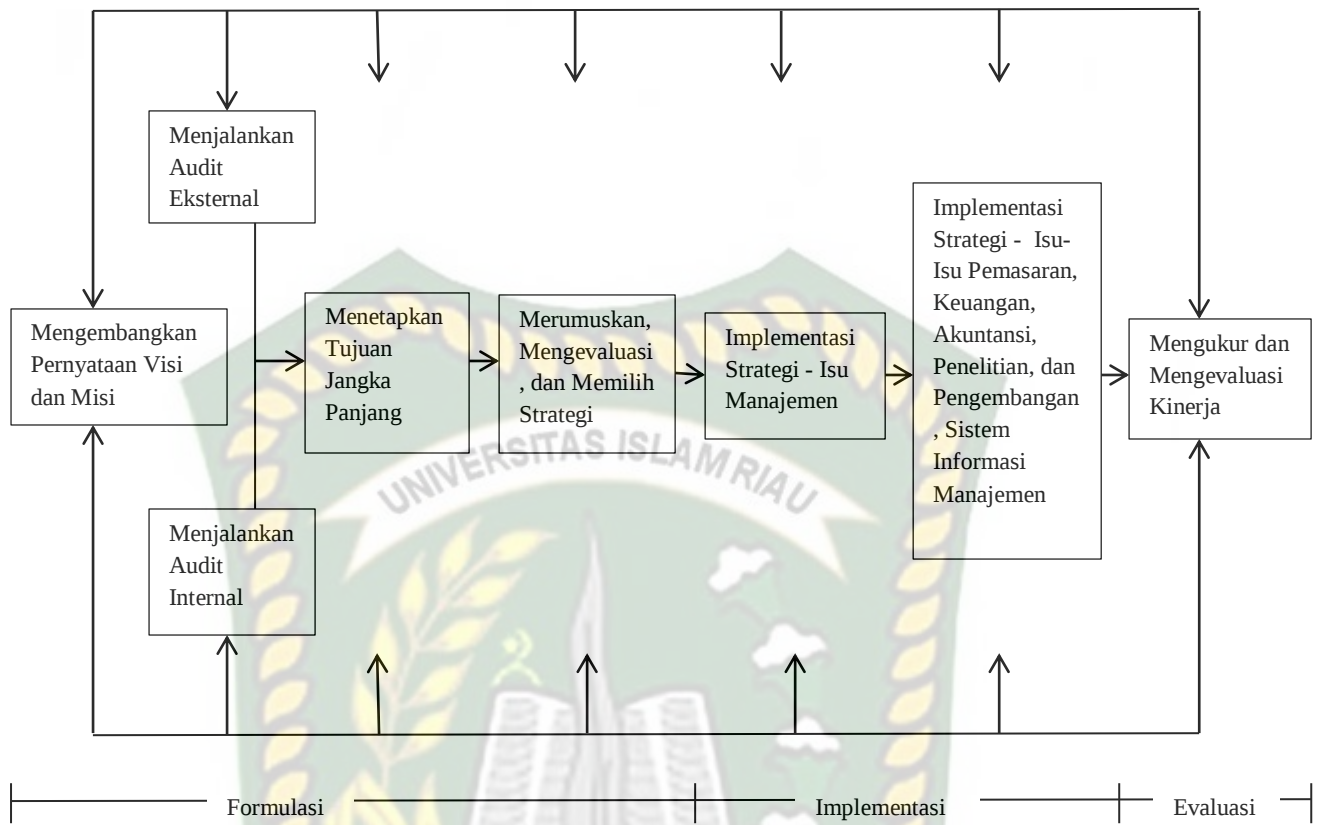
Evaluasi strategi merupakan tahap akhir dari manajemen strategi. Manajer sangat ingin mengetahui kapan strategi tidak dapat berjalan seperti diharapkan, evaluasi strategi merupakan alat untuk mendapatkan informasi ini. Semua strategi dapat dimodifikasi dimasa datang karena faktor internal dan eksternal secara konstan berubah. Tiga aktivitas dasar evaluasi strategi adalah (1) meninjau ulang faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar strategi saat ini, (2) mengukur kinerja dan (3) mengambil tindakan korektif. Evaluasi dibutuhkan karena kesuksesan hari ini tidak menjamin kesuksesan di hari esok!. Sukses selalu membawa masalah baru yang berbeda, perusahaan yang berpuas diri akan mengalami kegagalan di masa yang akan datang.

B. Model dalam Manajemen Strategi

Model dapat digunakan untuk belajar dan mengaplikasikan proses manajemen strategi. Setiap model mempresentasikan semacam proses. Model manajemen strategis ini tidak menjamin keberhasilan, tetapi model tersebut menunjukkan pendekatan yang jelas dan praktis untuk memformulasi, mengimplementasi dan mengevaluasi strategi. Proses manajemen strategis merupakan hal yang dinamis dan berkelanjutan. Suatu perubahan dalam salah satu komponen utama dalam model dapat menyebabkan perubahan dalam salah satu atau semua komponen lainnya.

Sebagai contoh, perubahan dalam ekonomi dapat mempresentasikan peluang besar dan membutuhkan perubahan dalam jangka panjang serta strategi, kegagalan dalam mencapai tujuan tahunan dapat perubahan dalam kebijakan, perubahan dalam strategi pesaing dapat membutuhkan perubahan dalam misi perusahaan. Dengan demikian aktivitas formulasi, implementasi dan evaluasi strategi seharusnya dilakukan secara berkelanjutan, tidak hanya dilakukan pada akhir tahun atau setiap setengah tahun. Proses manajemen strategi tidak pernah berakhir David (2005).

Dalam praktiknya proses manajemen strategis pembagian dan pelaksanaannya tidaklah serapi yang digambarkan oleh model manajemen strategis. Penyusunan strategi tidak menjalankan proses yang kaku. Umumnya, ada aktivitas memberi dan menerima diantara tingkat hierarki suatu organisasi.



Gambar 1. Model Proses Manajemen Strategi (Fred R. David, 2005)

C. Manfaat Manajemen Strategi

Manajemen strategi memungkinkan suatu organisasi untuk proaktif dalam membentuk masa depannya, memungkinkan perusahaan untuk memulai dan mempengaruhi (bukan hanya merespon terhadap) aktivitas, dengan demikian memiliki kontrol terhadap nasibnya. Manfaat utama manajemen strategi membantu organisasi memformulasikan strategi yang lebih baik dengan menggunakan pendekatan yang lebih sistematis, logis dan rasional untuk pilihan strategi. David (2005) menjelaskan manfaat manajemen strategi dibagi menjadi dua, yaitu:

a. Manfaat finansial

Penelitian mengindikasikan bahwa organisasi yang menggunakan konsep manajemen strategi lebih menguntungkan dan berhasil dibandingkan organisasi lain yang tidak menggunakannya. Bisnis yang menggunakan konsep manajemen strategi menunjukkan perbaikan yang signifikan dalam penjualan, profitabilitas dan produktivitas dibandingkan dengan perusahaan tanpa aktifitas perencanaan yang sistematis. Perusahaan yang memiliki kinerja tinggi cenderung melakukan perencanaan yang sistematis untuk mempersiapkan fluktuasi di masa depan dalam lingkungan internal dan eksternalnya. Perusahaan dengan sistem perencanaan yang sangat mirip dengan teori manajemen strategi menunjukkan kinerja keuangan jangka panjang yang lebih baik dibanding industrinya.

b. Manfaat nonfinansial

Selain membantu perusahaan menghindari kegagalan finansial, manajemen strategi menawarkan manfaat yang nyata lainnya, seperti meningkatkan produktivitas karyawan, mengurangi rasa enggan untuk berubah, dan pengertian yang lebih baik atas hubungan antara kinerja dan penghargaan. Manajemen strategi meningkatkan kemampuan organisasi untuk menghindari masalah karena itu membantu interaksi antar manajer disemua divisi dan fungsi. Perusahaan yang memperhatikan manajer dan staf, berbagi tujuan organisasi dengan mereka, meningkatkan kemampuan mereka untuk memperbaiki produk atau jasa dan menghindari kontribusi stafnya dapat mengandalkan stafnya untuk membantu di saat posisi perusahaan merosot karena adanya ineraksi.

D. Analisis SWOT

Menurut David F.R. Analisis SWOT adalah indifikasi berbagai factor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).

Analisis SWOT menurut Sondang P. Siagian merupakan salah satu instrument analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat dan telah diketahui pula secara luas bahwa “SWOT merupakan akronim untuk kata-kata strengths (kekuatan), weaknesses (kelemahan), opportunities (peluang) dan threats (ancaman).

Analisis SWOT menurut Philip Kotler diartikan sebagai evaluasi terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis lingkungan internal dan eksternal perusahaan yang dikenal luas. Analisis ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan meminimalkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang besar atas rancangan suatu strategi yang berhasil.

Menurut Ferrel dan Harline (2005) fungsi dari Analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman). Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai

tujuannya atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan, analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat menimbulkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threat). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, dan strategi, dan kebijakan dari perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini disebut dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah analisis SWOT.

Sedangkan menurut Siagian (2004) ada pembagian faktor-faktor strategis dalam analisis SWOT yaitu:

1. Faktor kekuatan

Yang dimaksud dengan faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetisi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada kepemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuatnya lebih kuat dari pada pesaing dalam memuaskan kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan.

2. Faktor kelemahan

Yang dimaksudkan dengan kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan.

3. Faktor peluang

Definisi peluang secara sederhana adalah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.

4. Faktor ancaman

Pengertian ancaman merupakan kebalikan pengertian peluang yaitu faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis, jika tidak diatasi ancaman akan menjadi bahaya bagi satuan bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun dimasa depan.

Cara penelitian dengan menggunakan metode analisis SWOT ini ingin menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal, kedua faktor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. Cara membuat analisis SWOT penelitian menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dapat ditentukan oleh kombinasi factor internal dan eksternal. Kedua factor tersebut harus dipertimbangkan dalam analisis SWOT. SWOT adalah singkatan dari lingkungan internal kekuatan dan kelemahan serta lingkungan eksternal peluang dan ancaman yang dihadapi di dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara factor internal kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) dengan factor eksternal peluang (opportunities) dan Ancaman (threats).



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Kuadran 1 : ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth oriented strategy).

Kuadran 2 : meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk dan pasar).

Kuadran 3 : perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ini menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan Question mark pada BCG matrik. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang baik. Misalnya, Apple menggunakan

strategi peninjauan kembali teknologi yang dipergunakan dengan cara menawarkan produk-produk baru dalam industry micro-computer.

Kuadran 4 : ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

Menurut David dalam menganalisa SWOT ada lima macam model pendekatan yang digunakan. Model pendekatan dalam menganalisa SWOT tersebut adalah sebagai berikut:

a) Matrik SWOT

Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan.

b) Matrik Boston Consulting Group

Matrik BCG diciptakan oleh Boston Consulting Group (BCG) yang mempunyai beberapa tujuan diantaranya adalah untuk mengembangkan strategi pangsa pasar untuk portofolio produk berdasarkan karakteristik cash-flownya, serta untuk memutuskan apakah perlu meneruskan investasi produk yang tidak menguntungkan. Matriks BCG juga dapat digunakan untuk mengukur kinerja manajemen berdasarkan kinerja produk di pasaran.

c) Matrik Internal dan Eksternal

Matrik ini dapat dikembangkan dari model Boston Consulting Group (BCG Model) parameter yang digunakan meliputi parameter kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan model ini adalah untuk memperoleh strategi bisnis ditingkatkan korporat yang lebih detail.

d) Matrik Space

Matrik ini adalah untuk mempertajam analisis agar perusahaan dapat melihat posisi dan arah perkembangan dimasa yang akan datang. Matrik space dapat memperlihatkan dengan jelas kekuatan keuangan dan kekuatan industry pada suatu perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tersebut secara financial relative cukup kuat untuk mendayagunakan keuntungan kompetitif secara optimal melalui tindakan agresif dalam merebut pasar.

e) Matrik Grand Strategy

Matrik ini biasa digunakan untuk memecahkan masalah yang sering dihadapi dalam penggunaan analisis SWOT, yaitu untuk menentukan apakah perusahaan ingin memanfaatkan posisi yang kuat atau mengatasi kendala yang ada dalam perusahaan.

1. Matrik Faktor Strategi Internal

Setelah faktor-faktor strategi internal suatu perusahaan diidentifikasi, suatu tabel IFAS (internal strategic factors analysis summary) disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal tersebut dalam kerangka strength dan weakness perusahaan. Tahapnya adalah :

- a. Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan perusahaan dalam kolom 1.
- b. Beri bobot masing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dengan dari 1,0 (paling penting) samapai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi perusahaan. (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).

- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Variabel yang bersifat positif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan) di beri nilai mulai dari +1 sampai +4 (sangat baik) dengan membandingkan dengan rata-rata industri atau dengan pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif sebaliknya. Contohnya, jika kelemahan perusahaan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1, sedangkan jika kelemahan perusahaan dibawah rata-rata industri, nilainya 4.

2. Matrik Faktor Strategi Eksternal

Sebelum membuat matrik faktor strategi eksternal kita perlu mengetahui terlebih dahulu faktor strategi eksternal (EFAS). Berikut ini adalah cara-cara penentuan faktor strategi eksternal (EFAS):

- a. Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman).
- b. Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting) factor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategi.
- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (outstanding) sampai dengan 1 (poor) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi jika peluangnya kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya.

Misalnya, jika ancaman sangat besar, ratingnya adalah 1, sebaliknya, jika nilai ancamannya sedikit ratingnya 4.

- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang dinilai bervariasi mulai dari 4,0 (outstanding) sampai dengan 1,0 (poor).
- e. Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotan dihitung.
- f. Jumlah skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategi eksternal. Total skor ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

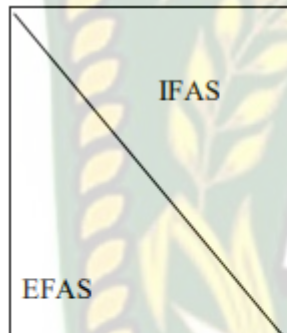
3. Tahap Analisis

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap kelangsungan perusahaan, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perumusan strategi. Sebaiknya kita menggunakan beberapa model sekaligus, agar dapat memperoleh analisis yang lebih lengkap dan akurat. Model yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

- a. Matrik SWOT
- b. Matrik BCG
- c. Matrik Internal Eksternal

- d. Matrik SPACE
- e. Matrik Grand Strategy
- 1) Matrik SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah Matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi.

	STRENGTHS (S)	WEAKNESSES (W)
	• Tentukan 5-10 faktor-kekuatan internal	• Tentukan 5-10 kelemahan internal
IFAS EFAS		
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI SO • Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO • Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T)	STRATEGI ST • Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT • Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Gambar 3. Diagram Matriks SWOT

a. Strategi S-O

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b. Strategi S-T

Strategi ini adalah menggunakan kekuatan dalam yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi W-O

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi W-T

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

2) Matriks BCG

Metode pendekatan yang paling banyak digunakan untuk analisis korporat adalah BCG Growth atau Share Matrix yang diciptakan pertama kali oleh Boston Consulting Group (BCG). Cara penggunaan Matriks BCG:

1. Mengidentifikasi unit analisis.
2. Mengumpulkan data statistik yang diperlukan untuk analisis.
3. Menghitung pangsa pasar relatif.
4. Membuat plot pangsa pasar pada diagram matrik BCG.
5. Rumusan Setiap kuadran.

3) Matriks General electric

Model ini membutuhkan parameter faktor daya tarik industri (industry attractiveness factor) dan faktor kekuatan bisnis (business strength Factor).

4) Matriks internal eksternal

Matriks internal eksternal ini dikembangkan dari model general electric (GE Model). Parameter yang digunakan meliputi parameter kekuatan internal perusahaan dan pengaruh eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan model ini yaitu untuk memperoleh strategi bisnis ditingkat korporat yang lebih detail.

5) Matrik Space

Selanjutnya setelah menggunakan model analisis matrik IE, perusahaan itu dapat menggunakan matrik space untuk mempertajam analisisnya. Tujuannya adalah agar perusahaan itu dapat melihat posisinya dan arah perkembangan selanjutnya. Berdasarkan matrik space, analisis tersebut dapat memperlihatkan dengan jelas garis vektor yang bersifat positif baik untuk kekuatan keuangan (KU) maupun kekuatan industri (KI). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan itu secara finansial relatif cukup kuat sehingga dia dapat mendayagunakan keuntungan kompetitifnya secara optimal melalui tindakan yang cukup agresif untuk merebut pasar.

6) Matrik Grand Strategy

Model yang digunakan untuk menentukan apakah perusahaan ingin memanfaatkan posisi yang kuat atau mengatasi kendala yang ada. Dalam penelitian ini penulis melakukan analisis dengan menggunakan matriks SWOT, untuk membandingkan antara faktor internal (kekuatan dan

kelemahan) dengan faktor eksternal (ancaman dan peluang). Selain itu dengan menggunakan matrik ini dapat menggambarkan secara jelas mengenai ancaman dan peluang yang sesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

2.7. Penelitian Terdahulu

Tiara Yanri Hapsari (2017) menganalisis “Strategi Pengembangan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) (Studi Kasus di Klaster Biofarmaka Sumber Makmur Kabupaten Karanganyar)” Tujuan dari penelitian ini adalah menentukan prioritas strategi yang dapat diterapkan dalam usaha pengembangan TOGA di Klaster Biofarmaka Sumber Makmur, Kabupaten Karanganyar. Metode dasar penelitian ini adalah deskriptif dengan teknik studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan berhasil diidentifikasinya kondisi internal (kekuatan dan kelemahan) dan kondisi eksternal (peluang dan ancaman) pengembangan TOGA di Klaster Biofarmaka Sumber Makmur. Berdasarkan hal tersebut dirumuskan 8 (delapan) alternatif strategi menggunakan Matriks SWOT, yaitu peningkatan kapasitas produksi TOGA dalam rangka memenuhi permintaan konsumen, peningkatan diversikasi produk berupa pupuk dan pakan ternak dalam rangka memanfaatkan limbah, pembinaan mindset petani dalam rangka meningkatkan komitmen petani TOGA terhadap Klaster Biofarmaka Sumber Makmur, peningkatan kemampuan inovasi dan teknologi produksi, peningkatan promosi secara kontinyu dengan periklanan dan personal selling, peningkatan kualitas produk dalam rangka meningkatkan daya saing, menjalin hubungan kemitraan dengan pengepul besar yang terkoordinasi dan terintegrasi dengan baik, dan peningkatan interaksi antar stakeholder agar berjalan sinergis. Prioritas strategi

berdasarkan QSPM diperoleh skor 5,5932 adalah peningkatan diversifikasi produk berupa pupuk dan pakan ternak dalam rangka memanfaatkan limbah.

Dwie Vikha Soraya (2009), dengan judul Strategi Pengembangan Usaha Tanaman Obat Keluarga (TOGA). Studi Kasus di Kelurahan Tanah Enam Ratus, Kecamatan Medan Marelan, Kota madya Medan. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan mengidentifikasi, mengolah dan menganalisis data tentang: (1) Faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan dalam mengembangkan usaha Tanaman Obat Keluarga (TOGA) didaerah penelitian? (2) Faktor-faktor apa saja yang menjadi kelemahan dalam mengembangkan usaha Tanaman Obat Keluarga (TOGA) didaerah penelitian? (3) Bagaimana peluang yang tersedia untuk mengembangkan usaha Tanaman Obat Keluarga (TOGA) didaerah penelitian? (4) Apa saja ancaman dalam mengembangkan usaha Tanaman Obat Keluarga (TOGA) didaerah penelitian? (5) Bagaimana strategi pengembangan usaha Tanaman Obat Keluarga (TOGA) didaerah penelitian?. Metode penentuan sampel yang digunakan adalah sensus, semua petani yang ada dalam populasi dijadikan sebagai sampel, jumlah keseluruhan sampel adalah 30 petani Tanaman Obat Keluarga (TOGA) didaerah penelitian. Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Analisis data yang digunakan adalah dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Dari hasil penelitian diperoleh: (1) Kekuatan yang dapat diandalkan dalam pengembangan usaha tanaman obat keluarga (TOGA) yaitu sebagai obat pertolongan pertama dan bibit tanaman mudah didapat. (2) Kelemahan yang dapat diandalkan dalam pengembangan usaha tanaman obat keluarga (TOGA) yaitu tanaman obat keluarga (TOGA) tidak ada harganya dan obat dari tanaman obat keluarga (TOGA) kurang praktis. (3)

Peluang terbesar yang dapat diperoleh dalam pengembangan usaha tanaman obat keluarga (TOGA) yaitu dibutuhkan masyarakat untuk kebutuhan sehari-hari dan gaya hidup sehat masyarakat. (4) Ancaman terbesar yang dihadapi dalam pengembangan usaha tanaman obat keluarga (TOGA) yaitu kurangnya peminat tanaman obat keluarga (TOGA) dan obat generik. (5) Strategi pengembangan usaha tanaman obat keluarga (TOGA) ini mampu berada pada daerah IV (STABILITAS/Hati-Hati). Hal ini berarti bahwa usaha pengembangan tanaman obat keluarga (TOGA) masih dalam stabilitas - hati-hati terutama difokuskan terhadap keunggulan produk tanaman obat keluarga (TOGA). Strategi pengembangan yang digunakan pada usaha pengembangan tanaman obat keluarga (TOGA) yaitu memfokuskan pada keunggulan produk tanaman obat keluarga (TOGA) dan Menggalakan sosialisasi pemanfaatan budidaya tanaman obat keluarga (TOGA).

Adil Abdillah (2020) menganalisis Strategi Pengembangan Peluang Pasar Tanaman Herbal di Kabupaten Pasuruan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan peluang pasar tanaman herbal di Kabupaten Pasuruan. Dengan obyek penelitian adalah petani herbal, paguyuban petani, pelaku usaha herbal dan pemerintah daerah. Analisis yang digunakan adalah analisis lokasi, deskriptif, pemasaran dan SWOT. Berdasarkan analisis dan identifikasi kondisi di lapangan strategi yang diterapkan dalam pengembangan peluang pasar tanaman herbal Kabupaten Pasuruan adalah Stable Growth Strategy, dengan strategi antara lain: peningkatan akan minat budidaya komoditas tanaman obat, peningkatan pelatihan/penyuluhan terkait budidaya dan pengolahan produk tanaman obat, peningkatan inovasi pengolahan hasil tanaman obat untuk

mencukupi pangsa pasar yang ada, perluasan jaringan pemasaran produk olahan tanaman obat dan meningkatkan kemitraan antara petani tanaman obat di Kabupaten Pasuruan.

Ismawati, et al (2017) menganalisis Strategi Pengembangan Taman Wisata Lembah Harau. Indikator yang dianalisis masyarakat, pengelola objek wisata dan pengunjung dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini menunjukkan Strengths–Opportunities (SO) meningkatkan dan memelihara sarana prasarana untuk meningkatkan kepuasan pengunjung. Strategi Weaknessess–Opportunities (W-O) meningkatkan kinerja pemasaran dan sosialisasi rencana pengembangan kawasan wisata. Strategi Strengths–Threats (S-T) Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam memelihara lingkungan dan sinergisitas dengan pengelola wisata perorangan, biro perjalanan, hotel dan restoran. Strategi Weaknessess-Threats (W-T) Melakukan edukasi kepada masyarakat sekitar dan pedagang tentang pelestarian lingkungan. Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan analisis SWOT dan metode analisis deskriptif kualitatif. Perbedaan dari penelitian ini adalah variabel yang diambil, tidak menganalisis macam kegiatan, pelayanan, produk, aksesibilitas dan keamanan.

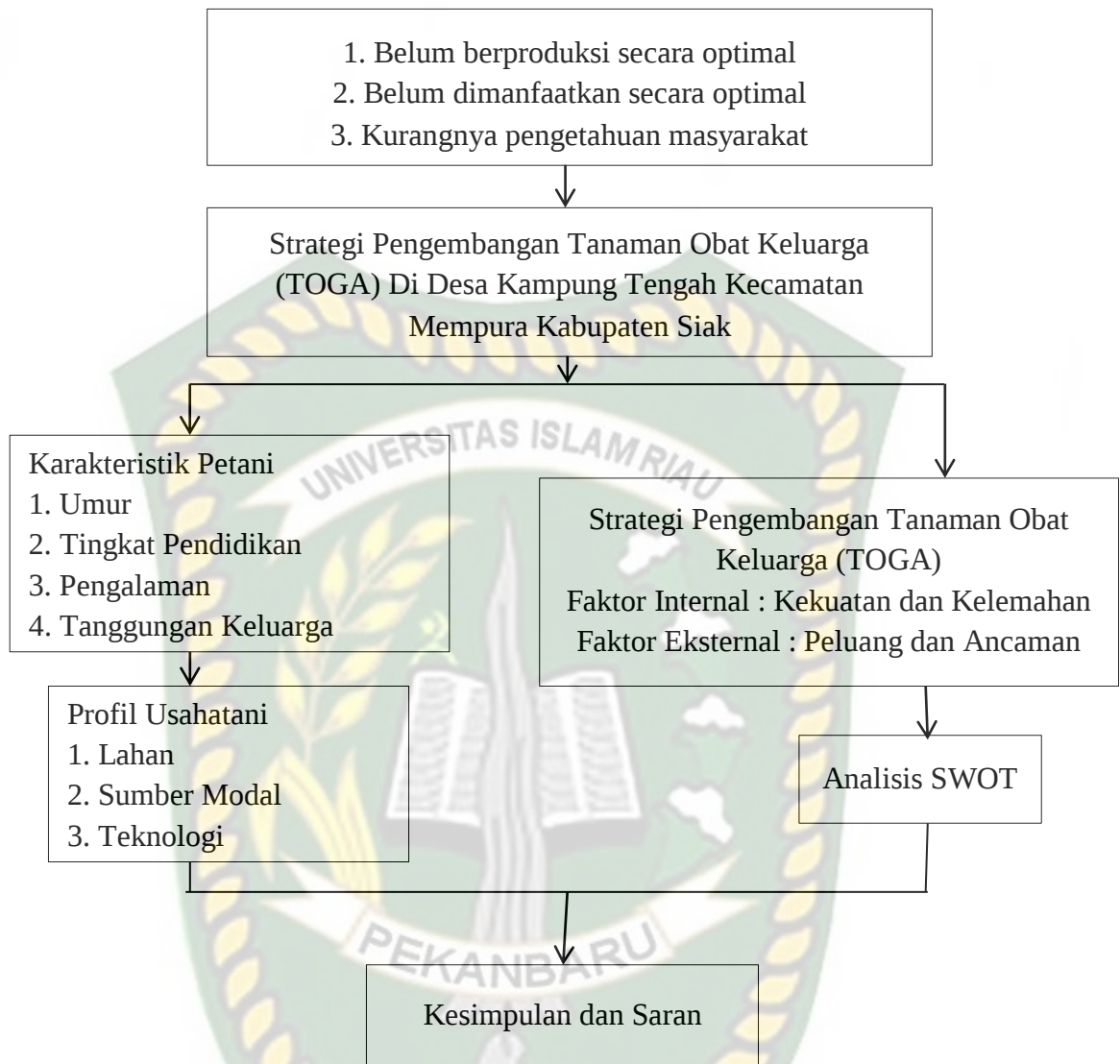
Saraswati, et al (2017) menganalisis tentang Strategi Pengembangan Strawberry Stop Berbasis Kepuasan Pengunjung. Indikator yang dianalisis masyarakat, pengelola objek wisata dan pengunjung dengan menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan strategi Strengths–Opportunities (SO) meningkatkan dan mengoptimalkan fasilitas, pelayanan dan promosi oleh objek wisata. Strategi Weaknessess–Opportunities (WO) melakukan diversifikasi

produk olahan dan memanfaatkan lahan semaksimal mungkin untuk pengadaan fasilitas agar tidak merusak lingkungan. Strategi Strengths-Threats (ST) menyusun paket wisata dengan harga yang murah dan mengoptimalkan fasilitas untuk menghindari bencana. Strategi Weaknesses-Threats (WT) Bekerja sama dengan travel agen agar dapat menawarkan produk, peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan. Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan analisis SWOT. Perbedaan dari penelitian ini adalah variabel yang diambil, tidak menganalisis macam kegiatan, pelayanan, produk, aksesibilitas dan keamanan.

Hasil penelitian yang berjudul “Analisis Strategi Sido Muncul dalam Menghasilkan Energi Kehidupan” yang diteliti oleh Mubarak (2015) menunjukkan bahwa Sido Muncul menggunakan strategi penciptaan produk yang beragam dan mengembangkan usaha industri farmasi melalui PT. Berlico Mulia Farma. Sido Muncul menguatkan konsolidasi perusahaannya, meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jaringan distribusi dan merambah industri farmasi. Lingkup kegiatan perusahaan Sido Muncul meliputi produksi obat herbal tradisional dan industri farmasi, perdagangan, transportasi darat, jasa, dan pertanian.

2.8. Kerangka Pemikiran

Strategi pengembangan TOGA harus dihubungkan dengan menggunakan suatu manajemen strategi yang tepat untuk hasil yang dapat maksimal. Hal tersebut dikatakan supaya TOGA Kampung Tengah dapat berkembang dengan baik dan mempunyai ciri khas sendiri yang berbeda dari yang lain.



Gambar 4. Kerangka Pemikiran

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode, Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode survei. Lokasi Penelitian dilakukan di Kampung Tengah, Kecamatan Mempura, Kabupaten Siak, Riau. Lokasi penelitian dipilih secara sengaja (purposive) karena adanya kemudahan serta ketersediaan data yang dibutuhkan.

Penelitian dilakukan selama enam bulan yang di mulai dari bulan Juli 2020 sampai dengan Desember 2020. Serangkaian kegiatan meliputi penyusunan usulan penelitian, survey penelitian, pengumpulan data lapangan, tabulasi data, analisis data dan penyusunan laporan akhir.

3.2. Teknik Penentuan Responden

Pengambilan responden dalam penelitian ini dipilih secara sengaja (purposive) dengan cara wawancara secara langsung serta pengamatan di lapangan, keseluruhan responden yaitu 10 orang, ketua dan 9 anggota usahatani TOGA Kampung Tengah.

3.3. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan responden menggunakan kuesioner yang telah dipersiapkan terlebih dahulu serta pengamatan langsung ke lapangan. Adapun data sekunder diperoleh dari Badan Pusat Statistik serta literatur yang terkait dengan penelitian ini.

3.4 Konsep Operasional

1. TOGA merupakan singkatan dari tanaman obat keluarga. Tanaman obat keluarga adalah tanaman hasil budidaya yang berkhasiat sebagai obat.
2. Umur responden diukur dalam satuan waktu (Tahun).
3. Tingkat pendidikan adalah lama pendidikan formal responden (Tahun)
4. Pengalaman adalah lamanya responden melakukan pengelolaan pada waktu dan tempat tertentu (Tahun).
5. Tanggungan keluarga adalah semakin banyak anggota keluarga maka semakin meningkat pula beban hidup yang harus dipenuhi.
6. Lahan adalah tempat yang digunakan dalam melakukan usahatani.
7. Sumber modal adalah biaya awal membangun usahatani tersebut.
8. Teknologi adalah alat inovatif yang digunakan dalam usahatani untuk meningkatkan produksi yang efektif dan efisien.
9. Strategi pengembangan adalah upaya untuk melakukan analisis terhadap faktor internal dan eksternal usahatani.
10. Matriks IFE adalah mengidentifikasi faktor kekuatan dan kelemahan utama area fungsional usahatani.
11. Matriks EFE adalah mengidentifikasi faktor peluang dan ancaman utama area fungsional usahatani.
12. Matriks SWOT adalah mengidentifikasi faktor-faktor strategi perusahaan.

Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats).

3.5. Analisis Data

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan cara kualitatif dan kuantitatif. Analisis data kualitatif dilakukan untuk mengetahui gambaran mengenai karakteristik responden. Sedangkan analisis data kuantitatif dilakukan untuk mengetahui strategi pengembangan. Data diperoleh dari jawaban responden berdasarkan kuesioner yang telah diberikan dan kemudian data tersebut diolah. Untuk mencapai tujuan penelitian maka digunakan perhitungan sebagai berikut:

3.5.1. Analisis Karakteristik Petani

Karakteristik dan profil usahatani dianalisis untuk mendapatkan data menggunakan kuesioner mengenai umur, pendidikan, pengalaman, dan tanggungan keluarga petani TOGA Kampung Tengah. Data tersebut diharapkan dapat mendukung analisis selanjutnya.

3.5.1. Analisis Profil Usahatani

Profil usahatani dianalisis untuk mendapatkan data menggunakan kuesioner mengenai lahan, sumber modal, dan teknologi usahatani TOGA Kampung Tengah. Data tersebut diharapkan dapat mendukung analisis selanjutnya.

3.5.2. Analisis Strategi Pengembangan

A. Matriks IFE

Menurut David (2005) Matriks Evaluasi Faktor Internal (Internal Factor Evaluation - IFE Matrix) adalah tahap ekstraksi dalam menjalankan audit manajemen strategi. Alat strategi ini meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam area fungsional bisnis, dan juga memberikan dasar untuk

mengidentifikasi dan mengevaluasi hubungan antara area-area tersebut. Penilaian intuitif dibutuhkan untuk mengembangkan matriks IFE, jadi kemunculan pendekatan ilmiah tidak seharusnya diartikan bahwa ini adalah teknik yang sangat luar biasa. Pemahaman yang baik atas faktor-faktor yang dimaksud lebih penting dari pada angka yang sebenarnya. Matriks IFE dapat dikembangkan dalam lima tahap:

1. Tuliskan faktor internal utama seperti diidentifikasi dalam proses audit internal. Gunakan total sepuluh hingga dua puluh faktor internal, mencakup kekuatan dan kelemahan. Tuliskan kekuatan lebih dahulu dan kemudian kelemahan. Buatlah sespesifik mungkin, gunakan persentase, rasio, dan angka komparatif.
2. Berikan bobot yang berkisar dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting) untuk masing-masing faktor. Bobot yang diberikan kepada masing-masing faktor mengindikasikan tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam industri. Tahapan memandang apakah faktor kunci itu adalah kekuatan atau kelemahan internal, faktor yang dianggap memiliki pengaruh paling besar dalam kinerja organisasi harus diberikan bobot yang paling tinggi. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0.
3. Berikan peringkat 1 sampai 4 untuk masing-masing faktor untuk mengindikasikan apakah faktor tersebut menunjukkan kelemahan utama (peringkat = 1), kelemahan minor (peringkat = 2), kekuatan minor (peringkat = 3), kekuatan utama (peringkat = 4). Perhatikan bahwa kekuatan harus mendapatkan peringkat 3 atau 4 dan kelemahan harus mendapatkan

peringkat 1 atau 2. Peringkat adalah berdasarkan perusahaan, di mana bobot di langkah 2 adalah berdasarkan industri.

4. Kalikan masing-masing bobot faktor dengan peringkat untuk menentukan rata-rata tertimbang untuk masing-masing variabel.
5. Jumlahkan rata-rata tertimbang untuk masing-masing variabel untuk menentukan total rata-rata tertimbang untuk organisasi.

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 di atas 2,5 mengindikasikan posisi internal yang kuat. Seperti matriks EFE, matriks IFE harus memasukkan 10 hingga 20 faktor utama. Jumlah faktor tidak memiliki pengaruh terhadap kisaran total rata-rata tertimbang karena bobot selalu bernilai 1,0.

B. Matriks EFE

Menurut David (2005) Matriks evaluasi faktor eksternal (External Factor Evaluation - EFE Matrix) memungkinkan para penyusun strategi untuk merangkum dan mengevaluasi informasi ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintah, hukum, teknologi, dan persaingan. Matriks EFE dapat dibuat dalam lima tahapan:

1. Pada tahap pertama membuat daftar lima faktor eksternal yang diidentifikasi dalam proses audit eksternal. Masukkan dari total sepuluh hingga dua puluh faktor, termasuk peluang dan ancaman, yang mempengaruhi perusahaan dan industrinya. Tuliskan peluang terlebih

dahulu dan kemudian ancaman. Usahakan untuk sespesifik mungkin untuk menggunakan persentase, rasio, dan nilai komparatif bila mungkin.

2. Berikan bobot untuk masing-masing faktor dari 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (paling penting). Bobot mengindikasikan tingkat penting relatif dari faktor terhadap keberhasilan perusahaan dalam suatu industri. Peluang sering kali diberi bobot lebih tinggi dari ancaman, tetapi ancaman juga dapat diberi bobot yang tinggi jika mereka sangat serius atau sangat mengancam. Bobot yang tepat dapat ditentukan dengan membandingkan keberhasilan atau kegagalan pesaing atau dengan mendiskusikan faktor dan mencapai konsumen kelompok. Penjumlahan dari seluruh bobot yang diberikan kepada semua faktor harus sama dengan 1,0.
3. Berikan peringkat 1 hingga 4 untuk masing-masing faktor eksternal kunci tentang seberapa efektif strategi perusahaan saat ini dalam merespon faktor tersebut, di mana 4= respon perusahaan superior, 3= respon perusahaan di atas rata-rata, 2= respon perusahaan rata-rata, dan 1= respon perusahaan jelek. Peringkat didasarkan pada efektivitas strategi perusahaan. Dengan demikian, peringkat didasarkan pada perusahaan (company based), sedangkan bobot dalam tahap 2 didasarkan pada industri (industry based). Penting untuk memperhatikan bahwa ancaman dan peluang dapat diberi peringkat 1, 2, 3, atau 4.
4. Masing-masing bobot faktor dikalikan dengan peringkatnya untuk menentukan nilai tertimbang.
5. Nilai tertimbang dari masing-masing variabel dijumlahkan untuk menentukan total nilai tertimbang bagi organisasi.

Tahapan mempedulikan jumlah peluang dan ancaman kunci yang dimaksud dalam matriks EFE, total nilai tertimbang tertinggi untuk suatu organisasi adalah 4,0 dan nilai tertimbang terendah adalah 1,0. Total nilai tertimbang rata-rata adalah 2,5 . total nilai tertimbang sebesar 4,0 mengindikasikan bahwa perusahaan merespon dengan sangat baik terhadap peluang dan ancaman yang ada dalam industrinya. Dalam kata lain, strategi perusahaan secara efektif mengambil keuntungan dari peluang yang ada saat ini dan meminimalkan efek yang mungkin muncul dari ancaman eksternal. Total nilai 1,0 mengindikasikan bahwa strategi perusahaan tidak memanfaatkan peluang atau tidak menghindari ancaman eksternal.

3.5.3. Matriks IE

Matriks IE (Internal-Eksternal) adalah memposisikan organisasi ke dalam matriks dengan IFE (kolom) dan EFE (baris) dengan 3 ukuran, kuat-sedang-lemah. Matriks IE didasari pada dua dimensi kunci: total rata-rata tertimbang IFE pada sumbu x dan total rata-rata tertimbang EFE pada sumbu y. Total rata-rata tertimbang yang diturunkan dari masing-masing divisi memungkinkan pembuatan matriks IE tingkat korporasi. Pada sumbu x dari matriks IE, total rata-rata tertimbang dari 1,0 hingga 1,99 dianggap rendah, nilai 2,0 hingga 2,99 adalah menengah, dan nilai 3,0 hingga 4,0 adalah tinggi.

Matriks IE dapat dibagi menjadi tiga daerah utama yang memiliki implikasi strategi berbeda. Pertama, rekomendasi untuk divisi yang masuk ke dalam sel I, II, atau IV dapat digambarkan sebagai tumbuh dan berkembang. Strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) atau integratif (integrasi kebelakang, integrasi ke depan, dan integrasi

horizontal) dapat menjadi paling sesuai untuk divisi-divisi ini. Kedua, divisi yang masuk dalam sel III, V, atau VII dapat dikelola dengan cara terbaik dengan strategi jaga dan pertahankan, penetrasi pasar dan pengembangan produk adalah dua strategi yang umum digunakan untuk divisi tipe ini. Ketiga, rekomendasi yang umum diberikan untuk divisi yang masuk ke dalam sel VI, VIII, IX adalah tuai atau divestikasi. Organisasi yang berhasil mampu mencapai portofolio bisnis yang diposisikan dalam atau sekitar sel I dalam matriks IE.

		Skor Total Bobot IFE		
		Kuat	Sedang	Lemah
		4.0	3.0	2.0
Skor Total Bobot EFE	Tinggi	4.0	3.0	1.0
	Sedang	3.0	2.0	1.0
	Lemah	2.0	1.0	1.0
		1.0	1.0	1.0
		I	II	III
		Tumbuh dan Kembangkan	Tumbuh dan Kembangkan	Jaga dan Pertahankan
		IV	V	VI
		Tumbuh dan Kembangkan	Jaga dan Pertahankan	Tuai atau Divestikasi
		VII	VIII	IX
		Jaga dan Pertahankan	Tuai atau Divestikasi	Tuai atau Divestikasi

Gambar 5. Matriks Internal-Eksternal

3.5.4 Matriks SWOT

Menurut Rangkuti (2008) Matriks SWOT adalah mengidentifikasi faktor-faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (strategic planning) harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Matriks SWOT (Strength Weaknesses Opportunity Threat) adalah alat untuk menggambarkan kekuatan-kelemahan internal dan kesempatan-ancaman eksternal, yang menghasilkan 4 strategi:

1. Strategi S-O (kekuatan internal & kesempatan eksternal)

Strategi S-O menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal. Organisasi pada umumnya akan menjalankan strategi W-O, S-T, atau W-T agar dapat mencapai situasi dimana mereka dapat menerapkan strategi S-O. Ketika suatu perusahaan memiliki kelemahan utama, ia akan berusaha mengatasinya dan menjadikan kekuatan. Ketika sebuah organisasi menghadapi ancaman, ia akan berusaha menghindarinya untuk berkonsentrasi pada peluang.

2. Strategi W-O (kelemahan internal & kesempatan eksternal)

Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Kadang-kadang terdapat peluang

eksternal kunci tetapi perusahaan memiliki kelemahan internal yang menghambatnya untuk mengeksploitasi peluang tersebut.

3. Strategi S-T (kekuatan internal & ancaman eksternal)

Strategi S-T menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengurangi pengaruh dari ancaman eksternal. Ini tidak berarti bahwa organisasi yang kuat harus selalu menghadapi ancaman di lingkungan eksternalnya.

4. Strategi W-T (kelemahan internal & ancaman eksternal)

Strategi W-T adalah taktik defensif yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal. Sebuah organisasi menghadapi berbagai ancaman eksternal dan kelemahan internal akan berada pada posisi yang tidak aman. Kenyataannya, perusahaan seperti itu mungkin harus berusaha bertahan hidup, bergabung, mengurangi ukuran, mendeklarasikan kebangkrutan, atau memilih likuidasi.

Tahapan Pembuatan Matrik SWOT:

1. Buat daftar kekuatan kunci internal organisasi
2. Buat daftar kelemahan kunci internal organisasi
3. Buat daftar peluang kunci eksternal organisasi
4. Buat daftar ancaman kunci eksternal organisasi
5. Cocokkan kekuatan-kekuatan internal dengan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya pada sel strategi S-O
6. Cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan peluang-peluang eksternal dan catat hasilnya pada sel strategi W-O

7. Cocokkan kekuatan-kekuatan internal dengan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya pada sel strategi S-T
8. Cocokkan kelemahan-kelemahan internal dan ancaman-ancaman eksternal dan catat hasilnya pada sel startegi W-T

	Kekuatan (Strengths)	Kelemahan (Weaknesses)
Peluang (Opportunities)	Strategi SO Gunakan kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada	Strategi WO Perkecil kelemahan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada
Ancaman (Threats)	Strategi ST Gunakan kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi WT Perkecil kelemahan untuk menghindari ancaman

Gambar 6. Matriks SWOT

IV. GAMBARAN UMUM PENELITIAN

4.1. Letak Geografis dan Topologi Daerah

Kecamatan Mempura terletak antara $0^{\circ}42'$ - $0^{\circ}57'$ Lintang, Utara $101^{\circ}43'$ - $102^{\circ}14'$ Bujur Timur. Kecamatan Mempura berbatasan dengan UTARA: Kecamatan Siak, SELATAN: Kecamatan Dayun, BARAT: Kecamatan Koto Gasib, TIMUR: Kecamatan Pusako.

Wilayah Kecamatan Mempura seperti pada umumnya wilayah Kecamatan Mempura terdiri dari dataran rendah dan berbukit-bukit dengan struktur tanah pada umumnya terdiri dari tanah podsolik merah kuning dari batuan dan aluvial serta tanah organosol dan gley humus dalam bentuk rawa-rawa atau tanah basah. Hampir Seluruh desa di Kecamatan Mempura berada di daerah aliran sungai yaitu Sungai Mempura, sehingga dengan demikian sebagian besar wilayahnya merupakan dataran rendah. Demikian pula dengan keseharian penduduk wilayah ini, banyak pula yang menggantungkan kehidupan mereka dengan memanfaatkan keberadaan Sungai Siak.

4.2. Keadaan Umum Penduduk

Data statistik kependudukan dalam publikasi ini diambil dari kantor Kecamatan berdasarkan lapisan registrasi penduduk setiap Kampung/Kelurahan dan Kecamatan, sehingga diharapkan dapat memberikan gambaran keadaan jumlah dan komposisi penduduk di lapangan. Disamping itu kegiatan pemeriksaan data secara berkala dan sekaligus pembinaan pelaksanaan registrasi penduduk sampai ke tingkat desa serta kedisiplinan penduduk itu sendiri sangat diperlukan guna mendapatkan data registrasi kependudukan yang lengkap, akurat dan dapat

dipercaya sebagai dasar perencanaan pembangunan. Jumlah penduduk Kecamatan Mempura sebanyak **14.331** jiwa yang tersebar di delapan desa.

Tabel 2. Jumlah Penyebaran Penduduk di Kecamatan Mempura (2015)

No.	Kampung / Kelurahan	Jumlah Penduduk	Persentase
1.	Sungai Mempura	3,682	24.02
2.	Benteng Hulu	2,910	20.71
3.	Benteng Hilir	1,972	13.08
4.	Paluh	1,330	10.89
5.	Koto Ringin	1,526	10.38
6.	Kampung Tengah	438	3.16
7.	Merempan Hilir	1,874	13.36
8.	Teluk Merempan	599	4.40
	Jumlah	14,331	100.00

Sumber: Kantor Kecamatan Mempura

Pada table diatas diketahui bahwa jumlah penduduk di Desa Kampung Tengah paling sedikit jumlahnya. Sedangkan jumlah yang tertinggi yaitu di Desa Sungai Mempura. Dengan jumlah penduduk yang sedikit tersebut bukan berarti desa tersebut tidak berdaya, akan tetapi desa tersebut sangat potensial sumber daya manusianya sehingga dapat melakukan usahatani TOGA.

4.3. Keadaan Ekonomi

Penduduk Kecamatan Siak mayoritas Suku Melayu Siak dengan campuran suku pendatang baik yang berasal dari pulau jawa maupun sumatera yang sudah turun temurun hijrah ke Kecamatan Siak. Dengan pesatnya perkembangan pembangunan di Kabupaten Siak yang cukup signifikan, faktor masuknya pendatang dari luar untuk mencari kehidupan juga semakin tinggi juga. Ini dapat dilihat dari terus meningkatnya jumlah penduduk setiap bulannya disamping adanya angka fertilitas. Adapun mata pencarian atau jenis pekerjaan penduduk

yang ada di Kabupatenn Siak sebagian besar berprofesi atau bekerja sebagai petani, PNS, pedagang dan sebagainya. Untuk jelasnya dapat dilihat dari tabel II.5 berikut ini:

Tabel 3. Jumlah penduduk Kabupaten Siak berdasarkan jenis pekerjaan atau mata pencarian (2019)

No.	Kecamatan	Jenis Pekerjaan					
		Petani	PNS	Pedagang	TNI	Industri	Nelayan
1.	Siak	706	676	214	6	16	52
2.	Sungai Apit	1,241	325	97	8	23	236
3.	Minas	1,361	96	65	6	6	3
4.	Tualang	1,566	451	787	23	100	78
5.	Sungai Mandau	812	34	12	0	0	8
6.	Dayun	3,184	175	157	9	7	31
7.	Kerinci Kanan	2,675	115	111	10	3	3
8.	Bungaraya	3,198	143	152	5	5	0
9.	Koto Gasib	2,171	130	69	5	3	40
10.	Kandis	3,781	160	51	16	6	8
11.	Lubuk Dalam	2,012	109	91	2	2	1
12.	Sabak Auh	1,381	107	45	4	2	0
13.	Mempura	1,115	208	93	6	7	15
14.	Pusako	971	42	39	2	3	50
Jumlah		26,175	2,771	1,983	102	183	525

*Sumber : Sistem Informasi Administrasi kependudukan tahun 2019, satuan jiwa

Tabel II.5 diatas menunjukan bahwa mata pencarian penduduk yang terbesar di kabupaten siak adalah bertani sedangkan pendapatan yang terkecil berasal dari aparat TNI, dari sekian jumlah mata pencarian yang ada di kabupaten siak.

4.4. Keadaan Pertanian

Kabupaten Siak memiliki beragam potensi, terutama sumber daya alamnya. Sektor perkebunan, *pulp and paper*, hingga konsesi hutan menjadi penopang perekonomian. Sekitar 50% luas wilayah Kabupaten Siak merupakan area penggunaan lain serta hutan produksi. Tidak hanya peningkatan ekonomi, Kabupaten Siak sejak tahun 2016 telah berkomitmen untuk menjaga kelestarian alam melalui deklarasi Siak Hijau yang telah dituangkan dalam Peraturan Bupati untuk Kabupaten Hijau.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Karakteristik Petani

Karakteristik petani yang diteliti meliputi umur, tingkat pendidikan, pengalaman dan tanggungan keluarga dapat dilihat pada table dibawah.

Tabel 4. Karakteristik Petani

No.	Karakteristik	Responden (fi)	xi	fi.xi	Rata-rata
1.	Umur (tahun)				
	a. 31-40	3	35.5	106.5	455/10 = 45.5
	b. 41-50	4	45.5	182	
	c. 51-60	3	55.5	166.5	
Jumlah		10		455	
2.	Tingkat Pendidikan				
	a. Tamat SD (6 tahun)	1	Tamat	6	109/10 = 10.9
	b. Tamat SMP (9 tahun)	3	Tamat	27	
	c. Tamat SMA (12 tahun)	5	Tamat	60	
	d. Tamat Sarjana (>12 tahun)	1	Tamat	16	
Jumlah		10			
3.	Pengalaman				
	a. 0-5	5	2.5	12.5	51.5/10 = 5.15
	b. 6-10	3	8	24	
	c. 11-15	1	13	13	
	d. 16-20	1	18	18	
Jumlah		10		51.5	
4.	Tanggungan Keluarga				
	a. 2-4	7	3	21	39/10 = 3.9
	b. 5-7	3	6	18	
Jumlah		10		39	

A. Umur

Umur merupakan salah satu factor yang mempengaruhi perilaku pelaku usahatani dalam mengadopsi teknologi baru. Yang muda tentunya lebih cepat menerima teknologi baru dibandingkan dengan yang lebih tua. Usia produktif

adalah usia antara 15-64 tahun dan usia non produktif antara 0-14 tahun dan usia diatas 64 tahun. Rata-rata umur petani yaitu 45.5 tahun.

Pada table dapat diketahui bahwa pelaku usahatani TOGA Kampung Tengah tergolong dalam usia produktif. Pada usia produktif, kemampuan fisiknya masih memadai sehingga produktivitas yang tinggi menyebabkan pendapatan yang diterima akan lebih besar.

B. Tingkat Pendidikan

Pada table dapat diketahui bahwa sebagian besar pelaku usahatani memiliki tingkat pendidikan rata-rata 10.9 tahun lama sekolah. Tingkat pendidikan pelaku usahatani TOGA tergolong lumayan bagus dikarenakan selain tamat SMA, sebagian besar lagi tamat SMP. Pendidikan yang cukup rendah akan mempengaruhi kemampuan pelaku usahatani dalam mengadopsi informasi dan teknologi dalam menjalankan usahanya.

C. Pengalaman

Pada table dapat kita lihat bahwa pengalaman berusaha rata-rata petani yaitu 5.15 tahun. Semakin tinggi pengalamannya maka semakin baik pula skill yang dimiliki. Hal ini berdampak pada sikap dan tindakan para pelaku usahatani dalam mengambil tindakan dan keputusan yang dibuatnya dalam usahatani.

D. Tanggungan Keluarga

Dari table diatas dilihat bahwa responden memiliki tanggungan keluarga rata-rata yaitu 3.9 anak. Jumlah tanggungan keluarga petani ini mencerminkan beban ekonomi yang harus ditanggung petani sebagai kepala keluarga. Semakin besar jumlah anggota keluarga maka akan semakin besar pula pendapatan yang

diharapkan oleh petani, sehingga hal ini akan berpengaruh terhadap sikap petani dalam mengambil keputusan.

5.2. Profil Usahatani

Profil usahatani meliputi lahan, sumber modal, dan teknologi.

A. Lahan

Luas lahan merupakan hal yang penting, karena kita dapat mengetahui besarnya yang digarap oleh petani dalam melakukan usahatannya. Luas lahan usahatani TOGA Kampung Tengah yaitu sebesar $60 \times 8 \text{ m} = 480 \text{ m}^2$.

Luas lahan yang digarap petani relatif sempit dalam usahatani TOGA yaitu dibawah 480 m^2 . Lahan yang tidak begitu luas cenderung kurang maksimal untuk mengusahakan kualitas dan kuantitas panen yang lebih baik.

B. Sumber Modal

Sumber modal didapat melalui iuran petani pada usahatani TOGA Kampung Tengah. Masing-masing petani menyerahkan dana sebesar Rp. 500.000,00 dengan total keseluruhan dana yang di dapat yaitu sebesar Rp. 5.000.000,00. Dengan modal iuran tentunya dana yang terkumpul belum seberapa dan dana segitu akan mempengaruhi manajemen dalam usahatani TOGA Kampung Tengah.

C. Teknologi

Teknologi yang digunakan pada usahatani TOGA Kampung Tengah masih sederhana. Teknologi tersebut berupa alat-alat yang digunakan dalam usahatani TOGA Kampung Tengah seperti alat perawatan dan alat pasca panennya masih secara tradisional. Dengan teknologi yang masih sederhana tentunya akan mempengaruhi hasil produksi tanaman obat.

5.3. Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan yaitu alat untuk mengetahui strategi apa yang tepat dalam usahatani TOGA Kampung Tengah. Strategi pengembangan di analisis dengan analisis matriks IFE dan EFE serta analisis matriks SWOT.

5.3.1. Analisis Matriks IFE dan EFE

Analisis SWOT diharapkan dapat diperoleh perumusan alternative strategi yang tepat bagi usahatani guna mengatasi adanya kesenjangan antara kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang ada dalam pengembangan usahatani. SWOT adalah singkatan dari strength (kekuatan), weakness (kelemahan), opportunity (peluang), dan threat (ancaman) yang dihadapi oleh pelaku usahatani TOGA.

Tabel 5. Matriks IFE

No.	IFE	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	Strenght:			
1.	Jenis tanaman obat beraneka ragam	0.14	4	0.56
2.	Tanaman obat sangat bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan	0.22	3	0.66
3.	Suasana tempat nyaman dan orang-orangnya ramah	0.14	3	0.42
	Weakness:			
1.	Tempatnya masih sederhana	0.22	1	0.22
2.	Teknologi masih sederhana	0.14	2	0.28
3.	Lokasi jauh dari kota	0.14	1	0.14
Total		1.00		2.28

Berdasarkan table diatas dapat dilihat bahwa total nilai skor factor internal adalah 2.28. Dapat menjelaskan bahwa factor internal kekuatan yang diharapkan dapat meminimalkan factor internal kelemahan dalam mengembangkan usahatani TOGA Kampung Tengah dengan kekuatan tertinggi yaitu tanaman obat sangat

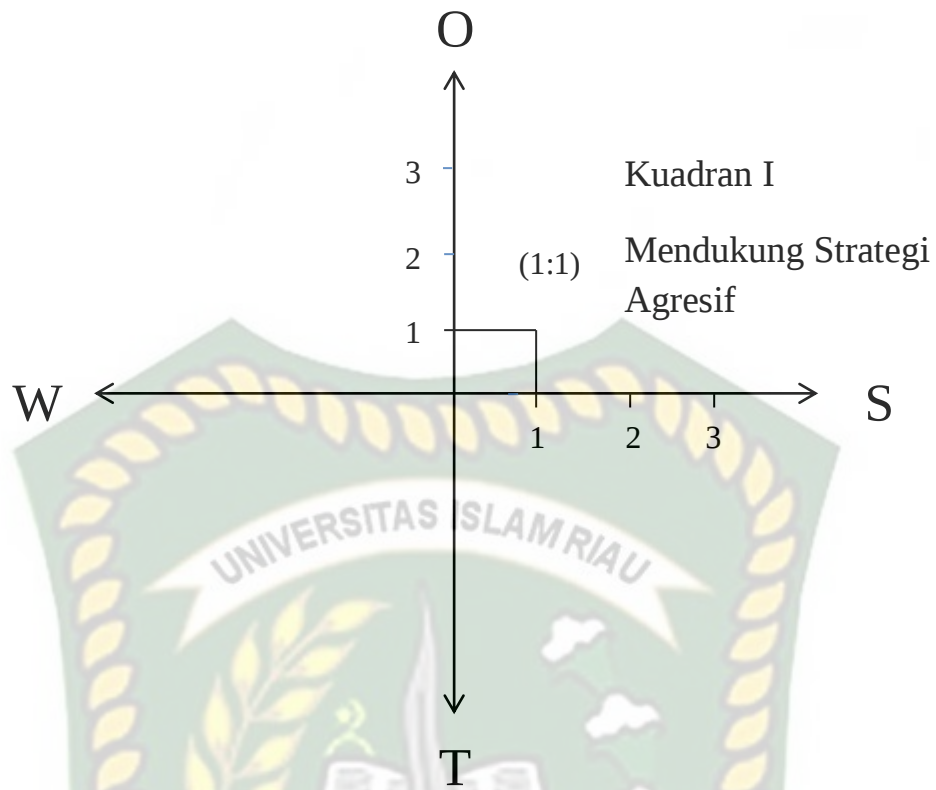
bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Dengan hasil skor 0.66 dengan bobot 0.22 dan peringkat 3. Faktor internal kelemahan yang dihadapi dalam mengembangkan usahatani TOGA Kampung Tengah dengan kelemahan tertinggi adalah teknologi masih sederhana dengan skor 0.28.

Tabel 6. Matriks EFE

No.	EFE	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	Opportunity:			
1.	Jenis tanaman masih bisa ditambah	0.14	3	0.42
2.	Bisa dijadikan sarana wisata dan edukasi	0.22	4	0.88
3.	Meningkatkan pendapatan	0.14	3	0.42
	Threat:			
1.	Cuaca ekstrim	0.14	1	0.14
2.	Hama dan penyakit tanaman	0.22	2	0.44
3.	Pesaing	0.14	1	0.14
Total		1.00		2.44

Berdasarkan table diatas dapat dilihat bahwa total nilai skor factor eksternal adalah 2.44. Dapat menjelaskan bahwa factor eksternal peluang yang diharapkan dapat meminimalkan factor eksternal ancaman dalam mengembangkan usahatani TOGA Kampung Tengah dengan peluang tertinggi yaitu bias dijadikan sarana wisata dan edukasi, dengan hasil skor 0.88 dengan bobot 0.22 dan peringkat 4. Faktor eksternal ancaman yang dihadapi dalam mengembangkan usahatani TOGA Kampung Tengah dengan ancaman tertinggi adalah hama dan penyakit tanaman dengan skor 0.44.

Dari tabel di atas, diketahui bahwa nilai X (S-W) dan nilai Y (O-T). Nilai S yaitu 1.64 dan W yaitu 0.64, jadi $1.64 - 0.64 = 1$. Sedangkan nilai O yaitu 1.72 dan T yaitu 0.72, jadi $1.72 - 0.72 = 1$. Maka skor X = 1 dan skor Y = 1.



Gambar 7. Diagram SWOT

Berdasarkan gambar diatas usahatani TOGA Kampung Tengah terletak pada posisi kuadran I yaitu mendukung strategi agresif. Membuat sarana wisata untuk menarik minat masyarakat tentang khasiat tanaman obat dan memberikan edukasi bagi masyarakat yang ingin mengetahui khasiat-khasiat tanaman obat.

5.3..2 Analisis Matriks SWOT

Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Matriks SWOT adalah alat untuk menggambarkan kekuatan-kelemahan internal dan kesempatan-ancaman eksternal, yang menghasilkan 4 strategi:

5. Strategi S-O (kekuatan internal & kesempatan eksternal)

Kekuatan internal kunci yaitu tanaman obat sangat bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Sedangkan peluang eksternal kuncinya yaitu bisa dijadikan sarana wisata dan edukasi. Jadi strategi yang dapat digunakan yaitu membuat sarana wisata untuk menarik minat masyarakat tentang khasiat tanaman obat dan memberikan edukasi bagi masyarakat yang ingin mengetahui khasiat-khasiat tanaman obat.

6. Strategi W-O (kelemahan internal & kesempatan eksternal)

Kelemahan internal kunci yaitu tempatnya masih sederhana. Sedangkan peluang eksternal kuncinya yaitu bisa dijadikan sarana wisata dan edukasi. Jadi strategi yang dapat digunakan yaitu membuat desain tempat yang modern sehingga menarik wisatawan dan dapat memberikan edukasi kepada wisatawan yang datang.

7. Strategi S-T (kekuatan internal & ancaman eksternal)

Kekuatan internal kunci yaitu tanaman obat sangat bermanfaat dalam memenuhi kebutuhan. Sedangkan ancaman eksternal kuncinya yaitu hama dan penyakit tanaman. Jadi strategi yang dapat digunakan yaitu membasmi hama dan penyakit tanaman sehingga tanaman yang sangat bermanfaat ini dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

8. Strategi W-T (kelemahan internal & ancaman eksternal)

Kelemahan internal kunci yaitu tempatnya masih sederhana. Sedangkan ancaman eksternal kuncinya yaitu hama dan penyakit tanaman. Jadi strategi yang digunakan yaitu membuat desain tempat yang modern untuk mengurangi pengaruh hama dan penyakit tanaman.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi pengembangan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) di Desa Kampung Tengah, Kecamatan Mempura, Kabupaten Siak sebagai berikut.

1. Berdasarkan karakteristik umur petani tergolong dalam usia produktif dengan rata-rata 45.5 tahun, kemampuan fisiknya masih memadai sehingga produktivitas yang tinggi menyebabkan pendapatan yang diterima akan lebih besar. Tingkat pendidikan petani rata-rata 10.9 tahun lama sekolah akan mempengaruhi kemampuan pelaku usahatani dalam mengadopsi informasi dan teknologi dalam menjalankan usahanya. Pengalaman petani rata-rata 5.15 tahun, dengan Semakin tinggi pengalamannya maka semakin baik pula skill yang dimiliki. Tanggungan keluarga rata-rata 3.9 anak dengan jumlah tanggungan keluarga petani ini mencerminkan beban ekonomi yang harus ditanggung petani sebagai kepala keluarga.
2. Berdasarkan profil usahatani, lahan seluas 480 m² yang tidak begitu luas cenderung kurang maksimal untuk mengusahakan kualitas dan kuantitas panen yang lebih baik. Sumber modal melalui iuran bersama dengan jumlah Rp. 5.000.000,00 yang tidak seberapa besar namun mempengaruhi manajemen. Teknologi masih sederhana seperti alat perawatan dan alat pasca panen tradisional yang mempengaruhi produktifitas.

3. Berdasarkan analisis SWOT, diketahui bahwa nilai X (S-W) dan nilai Y (O-T). Nilai S yaitu 1.64 dan W yaitu 0.64, jadi $1.64 - 0.64 = 1$. Sedangkan nilai O yaitu 1.72 dan T yaitu 0.72, jadi $1.72 - 0.72 = 1$. Maka skor X = 1 dan skor Y = 1. Usahatani TOGA Kampung Tengah terletak pada posisi kuadran I yaitu mendukung strategi agresif. Memiliki peluang dan kekuatan yaitu membuat sarana wisata untuk menarik minat masyarakat tentang khasiat tanaman obat dan memberikan edukasi bagi masyarakat yang ingin mengetahui khasiat-khasiat tanaman obat.

6.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka penulis mengemukakan saran dan masukan untuk pengembangan TOGA Kampung Tengah sebagai berikut.

1. Dengan usia yang produktif, tingkat pendidikan rata-rata SMA, pengalaman rata-rata 5 tahun serta adanya tanggungan keluarga diharapkan agar petani TOGA dapat meningkatkan kualitas produksi agar meningkatkan pendapatan petani.
2. Luas lahan yang terbatas dan modal yang tidak besar serta teknologi sederhana diharapkan agar usahatani TOGA ini didukung oleh pemerintah setempat untuk eksistensinya dikalangan masyarakat.
3. Pada strategi SWOT, dengan mendukung strategi agresif diharapkan masyarakat mendukung penuh usahatani TOGA ini dan menjadikan usahatani TOGA ini kedepannya semakin maju dan berkembang pesat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiputra. 2009. <http://puskesmasdwn1.wordpress.com/2009/09/16/mengenal-dan-manfaat-tanaman-dalam-toga>. Diakses tanggal 28 Agustus 2020.
- Aliadi, A. dan H. S. Roemantyo. 1994. *Pelestarian Pemanfaatan Keanekaragaman Tumbuhan Obat Hutan Tropika Indonesia*. Bogor Fakultas Kehutanan Institut Pertanian Bogor dan Lembaga Alam Tropika Indonesia (LATIN).
- Al-JAuziyah. 2008. *Ath-thibbun Nabawi, Pengobatan Cara Nabi Muhammad saw*. Surabaya: Arkola.
- Anonymosa. 2012. <http://www.tanaman-obat.com/artikel/info-obat-herbal-tradisional/artokel-tanaman-berkhasiat-obat/148-mengenal-tanaman-obat-keluarga>. Diakses tanggal 28 Agustus 2020.
- Arsyad, Azhari. 2002. *Media Pembelajaran*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Badan Pusat Statistik. 2019. *Produksi Tanaman Biofarmaka*. Badan Pusat Statistik Riau.
- Badan Pusat Statistik. 2006. *Industri Mikro dan Kecil*. Badan Pusat Statistik Indonesia.
- Bambang Riyanto, 1998. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi 4, BPFE, Yogyakarta.
- Daniel, Moehar .2002. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta : Bumi Aksara
- David, Fred R. 2005. *Manajemen Strategis: Konsep*. Jakarta : Salemba Empat.
- Departemen Kesehatan RI. 2001. *Budidaya TOGA di Perkarangan Rumah*. (Diakses tanggal 3 Oktober 2020).
- Ginting, 2000. *Penuntun praktikum kimia dasar*. Erlangga. Jakarta
- Glueck , WF & Jauch LR. 1994. *Manajemen strategis dan kebijakan perusahaan*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Goriau. 2019. *TOGA Kampung Tengah*. (Diakses tanggal 3 Oktober 2020).
- Hasyim, Hasman. 2006. *Analisis Hubungan Karakteristik Petani Kopi Terhadap Pendapatan*. Jurnal Komunikasi Penelitian. Vol 18 (1) : 22-27.
- Husein Umar. (2001). *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Imani. 2005. *Tafsir Nurul Qur'an*. Jakarta: Al-Huda.

- Lilis. 2009. Liliskurniasih.wordpress.com/2009/11/13/fungsi-dan-manfaat-tanaman-toga/. Diakses tanggal 28 Agustus 2020.
- Lubis, A.U. 2000. Kelapa Sawit. Teknik Budidaya Tanaman Perkebunan. Sinar. Medan.
- Moehar. 2001. Pengantar Ekonomi Pertanian. Bumi Aksara :Jakarta.
- Muhlisah, Ir. Fauziah. 2007, Tanaman Obat Keluarga (TOGA), Jakarta, PT. Seri Agri Sehat
- Ridwan. 2007. Pemanfaatan Tanaman Obat Keluarga. Jakarta: Pusat Perbukuan Departemen Pertanian.
- Riyadi dan Deddy Supriyadi Bratakusumah. 2005. Perencanaan Pembangunan Daerah. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama
- Rossidy. 2008. Fenomena Flora dan Fauna dalam Prespektif Al-Quran. Malang: Uin Press
- Ruswandi A. 2005. Dampak konversi lahan pertanian terhadap perubahan kesejahteraan petani dan perkembangan wilayah. Institut Pertanian Bogor.
- Saragih, 2013. Pengertian Karakteristik Secara Umum. <http://www.Trendilmu.com>. (Diakses pada 20 September 2020).
- Siagian, Sondang P. (2004). Manajemen Strategik. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Soekartawi, 1988. Prinsip Dasar Komunikasi Pertanian. UI Press. Jakarta.
- Tiara Yanri Hapsari. 2017. Strategi Pengembangan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) (Studi Kasus di Klaster Biofarmaka Sumber Makmur Kabupaten Karanganyar) Jurnal AGRISTA Vol. 5 No. 3 September 2017 : 232-244. (Diakses tanggal 3 November 2020).
- Tukimin. 2004. Pemanfaatan Tanaman Obat Keluarga (TOGA) untuk Kesehatan Keluarga. USU digital library. Diambil dari <http://library.usu.ac.id/download/fkm/fkm-tukimin.pdf>. Diakses Tanggal 17 September 2020.
- Utomo, dkk. 1992. Pembangunan dan Alih Fungsi Lahan. Lampung: Universitas Lampung.
- Utomo, M., Eddy Rifai dan Abdulmuthalib Thahir. 1992. Pembangunan dan Alih Fungsi Lahan. Lampung. Universitas Lampung dalam Lestari, T. 2009. Dampak Konversi Lahan Pertanian Bagi Taraf Hidup Petani. Skripsi. Bogor. Institut Pertanian Bogor.
- Zein, U. 2005. *Pemanfaatan Tumbuhan Obat dalam Upaya Meningkatkan Pemeliharaan Kesehatan*. USU Repository. Medan.