

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS TANAMAN OBAT
KELUARGA (TOGA) PADA CV. ARY GASEBO,
TANJUNG BUNGA, KOTA MAKASSAR**

SHEILA ADELIA

G021 17 1503



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

**STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS TANAMAN OBAT KELUARGA
(TOGA) PADA CV. ARY GASEBO, TANJUNG BUNGA, KOTA MAKASSAR**

**Sheila Adelia
G0211 17 1503**



Skripsi
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Pertanian
Pada
Departemen Sosial Ekonomi Pertanian
Fakultas Pertanian
Universitas Hasanuddin
Makassar

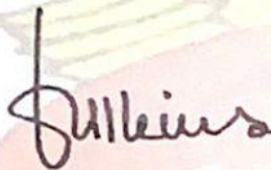
**DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (Toga) Pada Cv
Ary Gasebo, Tanjung Bunga, Kota Makassar

Nama : Sheila Adelia

Nim : G021171503

Disetujui Oleh:


Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S.
Ketua


Ir. Nurdin Lanuhu, M.P.
Anggota

Diketahui Oleh:


Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.
Ketua Departemen

Tanggal Lulus: 19 Agustus 2021

**PANITIA UJIAN SARJANA
DEPARTEMEN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS HASANUDDIN**

**JUDUL : STRATEGI PENGEMBANGAN AGRIBISNIS
TANAMAN OBAT KELUARGA (TOGA) PADA CV. ARY
GASEBO, TANJUNG BUNGA, KOTA MAKASSAR**

NAMA MAHASISWA : SHEILA ADELIA

NOMOR POKOK : G021 17 1503

SUSUSAN PENGUJI

**Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S.
Ketua Sidang**

**Ir. Nurdin Lanuhu, M.P.
Anggota**

**Ir. A. Amrullah, M.Si
Anggota**

**Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.
Anggota**

Tanggal Ujian : 19 Agustus 2021

DEKLARASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa, skripsi saya berjudul “Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (Toga) Pada Cv. Ary Gasebo, Tanjung Bunga, Kota Makassar “ benar adalah karya saya dengan arahan tim pembimbing, belum pernah diajukan atau tidak sedang diajukan dalam bentuk apa pun kepada perguruan tinggi mana pun. Saya menyatakan bahwa, semua sumber informasi yang digunakan telah disebutkan di dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

Makassar, 19 Agustus 2021



ABSTRAK

SHEILA ADELIA. Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (TOGA) Pada CV. Ary Gasebo, Tanjung Bunga, Kota Makassar. Pembimbing: (1) Sitti Bulkis dan (2) Nurdin Lanuhu

Latar Belakang penelitian ini didasari oleh TOGA yang penggunaannya akhir-akhir ini mengalami peningkatan dikarenakan gaya hidup *back to nature*. Sehingga untuk menghadapi persaingan, pelaku usaha perlu menyusun strategi yang tepat untuk mengembangkan usahanya, dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis. **Tujuan** dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui apa saja faktor internal dan eksternal serta merancang strategi yang tepat dalam pengembangan agribisnis TOGA di CV. Ary Gasebo. Adapun **metode** yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melalui pendekatan deskriptif kualitatif juga menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis yang dilakukan untuk mengevaluasi faktor-faktor yang berpengaruh dalam usaha untuk mencapai tujuan. Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah wawancara dan observasi yang dilakukan dengan mewawancarai pelaku usaha dari CV. Ary Gasebo. Data dan informasi yang diperoleh akan dianalisis menggunakan matriks IFAS, EFAS, dan IE untuk mengetahui posisi perusahaan dan selanjutnya menggunakan matriks SWOT untuk merancang strategi untuk pengembangan agribisnis TOGA CV. Ary Gasebo. Berdasarkan **hasil** dari perhitungan matriks IFAS, EFAS, dan IE diketahui perusahaan CV. Ary Gasebo berada pada posisi sel I, dimana sel tersebut menunjukkan posisi perusahaan terdapat pada *Grow and Built* yaitu tumbuh dan membangun. Setelah mengetahui posisi perusahaan, selanjutnya merancang strategi yang tepat untuk perusahaan menggunakan analisis SWOT dan lahir 7 alternatif strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan usaha. **Kesimpulan** dari penelitian ini yaitu dari terdapat faktor yang menjadi kekuatan sebanyak 4, kelemahan sebanyak 2, peluang sebanyak 4 dan ancaman sebanyak 2 yang akan di analisis SWOT sehingga melahirkan 7 alternatif strategi pengembangan.

Kata Kunci: Tanaman Obat Keluarga, Agribisnis, Strategi, Pengembangan

ABSTRACT

SHEILA ADELIA. Agroindustrial Development Strategy for Family Medicinal Plants (TOGA) In CV. Ary Gasebo, Tanjung Bunga, Makassar City. Supervisor: (1) Sitti Bulkis and (2) Nurdin Lanuhu

***The background** for this research is based on TOGA, whose users have recently increased due to a back-to-nature lifestyle. So, to face the competition, business players must develop the right strategy to develop their business, systematically identifying various factors. **The purpose** of this research is to know what the internal and external factors are and to design the appropriate strategy in the development of the TOGA agribusiness in CV. Ary Gasebo. **The method** used in this research is through a qualitative descriptive approach also using SWOT analysis. SWOT analysis is a strategic planning method that is carried out to assess the factors that influence an effort to achieve goals. The data collection techniques carried out by the researchers are interviews and observations carried out through interviews with business actors CV. Ary Gasebo. The data and information obtained will be analyzed using the IFAS, EFAS and IE matrices to determine the position of the company and then use the SWOT matrix to design strategies for the development of the TOGA agribusiness. CV. Ary Gasebo. Based on **the results** of the IFAS, EFAS and IE matrix calculations, it is known that CV. Ary Gasebo is in the position of cell I, where the cell shows the position of the company in Grow and Build, that is, grow and build. After knowing the position of the company, then designing the appropriate strategy for the company using the SWOT analysis and creating 7 alternative strategies that can be carried out to develop the business. **The conclusion** of this research is that there 4 factors that become strengths, 2 weaknesses, 4 opportunities and 2 threat that will be analyzed in SWOT to give rise to 7 alternative development strategies..*

Keywords: *Family Medicinal Plants, Agroindustry, Strategy, Development.*

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Sheila Adelia, lahir di Kota Makassar pada tanggal 03 September 2000 merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Terlahir dari pasangan **Muhammad Maksud** dan **Emi Maharani**. Selama hidupnya, penulis telah menempuh beberapa pendidikan formal mulai dari **SDN Bontoramba Makassar** tahun 2005-2008 dan pindah ke **SDN Borong Makassar** tahun 2008-2011. Kemudian melanjutkan ke **SMP Negeri 8 Makassar** tahun 2011-2014. Setelah itu lanjut ke **SMA Negeri 21 Makassar** tahun 2014-2017. Pada tahun 2017, penulis mendaftar dan lulus pada pilihan kedua melalui jalur **JNS/Mandiri** yaitu pada **Program Studi S1 Argibisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin**.

Selama menempuh pendidikan di Universitas Hasanuddin selain mengikuti kegiatan akademik, penulis bergabung dalam organisasi di lingkup Departemen Sosial Ekonomi Pertanian dan menjadi Pengurus Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA) periode 2019/2020 sebagai Staff Kebendaharaan, penulis juga bergabung di Himpunan Pengusaha Muda Indonesia (HIPMI) PT. UNHAS sebagai anggota bidang Organisasi, Kaderisasi, dan Keanggotaan. Penulis juga mengikuti ajang perlombaan tingkat nasional yaitu Program Kreativitas Mahasiswa pada tahun 2019. Penulis juga aktif mengikuti kepanitiaan dan mengikuti seminar-seminar mulai dari tingkat universitas, lokal, regional, nasional, hingga tingkat internasional. Penulis juga pernah mengikuti program magang yang dilakukan selama kurun waktu satu bulan di Balaikota.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin. Skripsi ini berjudul **“Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (Toga) Pada Cv. Ary Gasebo, Tanjung Bunga, Kota Makassar”** dibawah bimbingan Ibu **Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S.** dan Bapak **Ir. Nurdin Lanuhu, M.P.** Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.

Penulis menyadari bahwa selama penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan menyadari keterbatasan kemampuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua dan semoga segala amal kebaikan dan bantuan dari semua pihak yang diberikan kepada penulis mendapat balasan setimpal dan bernilai pahala disisi-Nya. Aamiin.

Makassar, 19 Agustus 2021

Penulis

PERSANTUNAN

Segala puji bagi Allah SWT. Tuhan semesta alam atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulisan skripsi dengan judul “**Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (TOGA) pada CV. Ary Gasebo, Tanjung Bunga, Kota Makassar**” ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik tanpa ada bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun materil. Sehingga pada kesempatan ini, penulis ingin menghanturkan penghargaan yang istimewa dan setinggi-tingginya, kepada Ayahanda **Muhammad Maksud** dan Ibunda **Emi Maharani**, dengan penuh kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga atas semua doa dan kasih sayang, dan juga atas waktu yang telah diberikan untuk membesarkan, mendidik, dan memberikan motivasi kepada penulis dengan segala ketulusan, keikhlasan, dan doa yang selama ini dipanjatkan untuk anak-anaknya. Juga, kepada satu-satunya saudari saya **Sheika Ayeshia** terima kasih karena telah mendukung dan memberikan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, serta seluruh keluarga yang senantiasa mendukung penulis.

Penulis menyadari dengan berbagai keterbatasan yang dimiliki dalam penulisan skripsi ini tidak akan mampu terselesaikan tanpa bantuan dari berbagai pihak. Dengan tidak mengurangi rasa empati dan hormat kepada mereka, melalui kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih terdalam dan setinggi-tingginya kepada:

1. Ibu **Prof. Dr. Ir. Sitti Bulkis, M.S.** selaku pembimbing utama, terima kasih banyak atas segala ilmu, saran, dan waktu yang telah diberikan kepada penulis. Penulis memohon maaf atas segala kekurangan yang membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Ibu senantiasa dilindungi oleh Allah SWT.
2. Bapak **Ir. Nurdin Lanuhu, M.P.** selaku pembimbing kedua, terima kasih banyak atas segala ilmu, saran, dan waktu yang telah diberikan kepada penulis. Penulis memohon maaf atas segala kekurangan yang membuat kecewa, baik saat perkuliahan maupun selama proses bimbingan dan penyusunan skripsi ini. Penulis berharap semoga Bapak senantiasa dilindungi oleh Allah SWT.
3. Bapak **Ir. A. Amrullah, M.Si.** dan Ibu **Dr. Ir. Rahmadanih, M.Si.** selaku penguji yang telah memberikan kritik serta saran guna perbaikan penyusunan skripsi ini. Penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kesalahan dan tingkah laku yang kurang berkenan selama ini, baik saat perkuliahan maupun penyusunan skripsi ini. Semoga Bapak dan Ibu senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.
4. Ibu **Rasyidah Bakri, S.P., M.Sc.** dan Ibu **Pipi Diansari, S.E., M.Si., Ph.D.** selaku panitia seminar proposal dan panitia seminar hasil, terima kasih banyak telah meluangkan waktunya untuk mengatur jadwal seminar serta petunjuk dalam penyempurnaan tugas akhir ini.
5. Ibu **Dr. A. Nixia Tenriawaru, S.P., M.Si.**, dan bapak **Ir. Rusli M. Rukka, M.Si.**, selaku Ketua Departemen dan Sekretaris Departemen Sosial Ekonomi Pertanian yang telah banyak memberikan semangat, pengetahuan, mengayomi, dan memberikan teladan selama penulis menempuh pendidikan. Semoga ibu dan bapak senantiasa diberkahi dan dilindungi oleh Tuhan.

6. **Bapak dan Ibu dosen serta seluruh Staff dan Pegawai** Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, yang telah mengajarkan banyak ilmu dan memberikan dukungan serta teladan yang baik bagi penulis selama menempuh pendidikan, dan juga telah membantu penulis dalam proses administrasi untuk penyelesaian tugas akhir ini.
7. Keluarga Besar **AFINI17AS**. Terima kasih untuk teman-teman angkatan saya karena telah mengisi masa perkuliahan saya dengan perasaan bahagia. Terima kasih juga atas cerita dan pengalaman yang telah terukir. Saya sangat bersyukur karena bisa menjadi salah satu bagian dari kalian. Semoga kita semua bisa tetap menjadi keluarga dan berhubungan baik untuk kedepannya.
8. Teristimewa buat sahabat saya **Dewi, Dini, Hamda, Ayu, Tamimah, Melan, Iis, Kintan, dan Tahani**. Kami dipertemukan dalam satu waktu untuk menjadi keluarga yang baru. Terima kasih untuk semua dukungan, bantuan, dan motivasi yang telah diberikan. Terima kasih juga sudah mau menjadi tempat untuk berkeluh kesah dan berbagi cerita. Semoga kedepannya kita semua bisa sukses dengan jalan kita masing-masing tanpa saling melupakan satu sama lain.
9. Teristimewa juga buat **Lilis, Riza, Inka, Nisa, Amma, Ika, Aul, Astari, dan Indah**. Terima kasih untuk semua bantuan dan dukungan yang diberikan selama proses penyelesaian tugas akhir ini. Terima kasih juga atas semua cerita dan kisah yang telah terukir. Semoga kedepannya kita semua bisa berhubungan dan tetap berteman baik.
10. Keluarga besar **Mahasiswa Peminat Sosial Ekonomi Pertanian (MISEKTA)** terima kasih karena telah memberikan pengalaman yang belum pernah saya dapatkan sebelumnya. Semoga pembelajaran dari pengalaman tersebut bisa saya gunakan untuk kehidupan saya kedepannya.
11. Teruntuk sahabat saya sejak SMA, **Uppi, Sheika, Aya, Cica, Ninda, dan Alda**. Terima kasih karena selalu ada sejak SMA hingga sekarang, untuk semua semangat, motivasi, bantuan, dan tawa yang selalu ada. semoga untuk kedepannya, kita tetap berteman baik walaupun sudah memiliki jalannya masing-masing.
12. Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan yang tak mampu penulis sebutkan satu-persatu, Terima kasih banyak.

Demikianlah dari penulis, semoga segala pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, akan dibalas kebaikannya oleh Allah SWT. Aamiin.

Makassar, 19 Agustus 2021

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
DEKLARASI	iv
SUSUNAN TIM PENGUJI	v
ABSTRAK	vi
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
PERSANTUNAN	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	2
1.4 Manfaat Penelitian	2
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Agribisnis	3
2.2 Tanaman Obat Keluarga (TOGA)	3
2.3 Pengertian Strategi Pengembangan.....	5
2.3.1 Strategi	5
2.3.2 Pengembangan	5
2.3.3 Strategi Pengembangan	7
2.4 Perumusan Strategi.....	7
2.4.1 Analisis Lingkungan Internal	7
2.4.2 Analisis Lingkungan Eksternal	8
2.5 Analisis SWOT	8
2.6 Penelitian terdahulu.....	9
2.7 Kerangka Pemikiran	10
III. METODE PENELITIAN	
3.1 Desain Penelitian	12
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	12
3.3 Penentuan Informan	12
3.4 Jenis dan Sumber Data	12
3.5 Teknik Pengumpulan Data	13
3.6 Metode Analisis Data	13
3.6.1 Analisis SWOT	13
3.6.2 Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Strategy</i>).....	14
3.6.3 Matriks EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Strategy</i>).....	15
3.6.4 Matriks IE (Internal-Eksternal)	15

3.6.5 Matriks SWOT	16
3.7 Konsep Operasional	17
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (TOGA)	18
4.1.1 Subsistem Hulu	18
4.1.2 Subsistem Onfarm.....	21
4.1.3 Subsistem Hilir.....	22
4.1.4 Subsistem Penunjang	26
4.2 Matriks IFAS dan EFAS	27
4.2.1 Identifikasi Faktor Internal.....	28
4.2.2 Identifikasi Faktor Eksternal	28
4.2.3 Matriks IFAS.....	28
4.2.4 Matriks EFAS.....	30
4.3 Matriks IE.....	31
4.4 Matriks SWOT	32
4.5 Strategi Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (TOGA).....	34
V. KESIMPULAN.....	36
DAFTAR PUSTAKA	37

DAFTAR TABEL

No.	Nama	Hal
Tabel 1	Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Strategy</i>)	15
Tabel 2	Matriks EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Strategy</i>)	15
Tabel 3	Matriks Internal – Eksternal	16
Tabel 4	Model Analisis Matriks Swot	16
Tabel 5	Faktor Internal Perusahaan CV. Ary Gasebo	28
Tabel 6	Faktor Eksternal Perusahaan CV. Ary Gasebo	28
Tabel 7	Matriks IFAS Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (TOGA) CV. Ary Gasebo	29
Tabel 8	Matriks EFAS Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (TOGA) CV. Ary Gasebo	30
Tabel 9	Matriks Internal – Eksternal Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (TOGA) CV. Ary Gasebo	32
Tabel 10	Matriks SWOT Pengembangan Usaha Agribisnis Tanaman Obat Keluarga CV. Ary Gasebo	33

DAFTAR GAMBAR

No.	Nama	Hal
Gambar 1	Kerangka Pemikiran Strategi Pengembangan Usaha Tanaman Obat Keluarga (TOGA)	11

DAFTAR LAMPIRAN

No.	Nama	Hal
Lampiran 1	Daftar pertanyaan wawancara untuk perusahaan	39
Lampiran 2	Daftar pertanyaan wawancara untuk konsumen	42
Lampiran 3	Pedoman Pengisian Rating	44
Lampiran 4	Matriks IFAS (<i>Internal Factor Analysis Strategy</i>) untuk Rating pada Usaha Agribisnis CV. Ary Gasebo	46
Lampiran 5	Matriks EFAS (<i>Eksternal Factor Analysis Strategy</i>) untuk Rating pada Usaha Agribisnis CV. Ary Gasebo	47

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara kepulauan yang berjumlah sekitar 13.000 pulau. Besarnya jumlah pulau tersebut secara langsung maupun tidak langsung memberikan dampak pada beragamnya jumlah tanaman yang dapat hidup pada daerah di masing-masing pulau. Indonesia memiliki 35.000 jenis tanaman tingkat tinggi, dimana 3.500 diantaranya dilaporkan sebagai tanaman obat. Beberapa tanaman obat tersebut hanya tumbuh di daerah-daerah tertentu (tanaman endemik) dan ada pula yang tumbuh menyebar di seluruh kepulauan Indonesia. Tanaman obat itu pun telah dimanfaatkan dalam kehidupan masyarakat Indonesia sejak zaman dahulu. Bangsa Indonesia mengenal apa yang disebut dengan jamu dan TOGA (Taman Obat Keluarga) (Suryanto dan Djoni, 2013).

Tanaman obat mempunyai peranan penting dalam dunia kesehatan yang pemakainya sudah lama dikenal dan digunakan masyarakat Indonesia. Penggunaan obat tradisional akhir-akhir ini mengalami peningkatan, berdasarkan data statistik yang diperoleh dari Kementerian Perindustrian, industri produk obat tradisional Indonesia telah berkembang pesat selama beberapa tahun terakhir. Data pada tahun 2010 mencatat industri obat tradisional Indonesia hanya sebesar Rp 1,5 triliun, kemudian meningkat sebesar 23,3% menjadi Rp 2,8 triliun pada tahun 2013. Hal ini dipengaruhi oleh kenaikan harga-harga obat-obat modern di masa krisis ekonomi. Dengan semakin tingginya biaya pengobatan dan harga obat-obatan kimia, serta banyaknya efek samping yang ditimbulkan dari mengkonsumsi obat-obatan kimia, sudah saatnya masyarakat sekarang lebih mengenal dan memanfaatkan lagi tanaman berkhasiat obat yang tidak mempunyai efek samping yang cukup mengkhawatirkan bagi pemakainya, karena efek tanaman berkhasiat obat bersifat alamiah. Didasari juga dengan kenyataan bahwa tingkat kebutuhan masyarakat terhadap pengobatan semakin besar, tetapi taraf kehidupan masyarakat masih banyak yang kemampuannya pas-pasan, maka dari itu, pengobatan dengan bahan alam yang ekonomis merupakan solusi yang baik untuk menanggulangi masalah tersebut (Jhonherf dalam Soraya, 2009).

Selain sebagai pengobatan, tanaman obat tradisional berfungsi ganda sebagai sayuran, bumbu masakan, tanaman hias/pelindung rumah hingga mampu menambah ekonomi keluarga. Kelebihan obat tradisional bagi masyarakat adalah kemudahan memperoleh tanaman yang ada di pekarangan, murah dan mudah diramu sendiri (Idris, 2019).

Dapat dilihat bahwa prospek budidaya tanaman obat sekarang ini semakin terbuka lebar. Hal ini tidak terlepas dari berkembangnya industri obat herbal baik di dalam maupun di luar negeri akibat gaya hidup *back to nature*. Selain itu semakin luasnya pemanfaatan tanaman obat untuk keperluan industri lain di luar industri obat tradisional dan farmasi, seperti industri makanan dan minuman, serta industri kosmetik membuat kebutuhan akan tanaman obat sebagai bahan baku semakin tinggi (Salim dan Munadi, 2017).

Meskipun memiliki peluang yang sangat luar biasa dalam budidaya tanaman obat, Indonesia masih menghadapi banyak kendala dalam hal pengembangan. Beberapa kendala tersebut antara lain penyelenggaraan kegiatan budidaya tanaman obat yang belum profesional (diperkirakan 90% bahan baku masih berasal dari tumbuhan liar, hutan dan hasil pekarangan), ketidakmampuan petani dalam menjaga kualitas dan mutu tanaman obat yang disebabkan oleh

minimnya bimbingan dan pelatihan yang diberikan kepada petani, dan masih minimnya perhatian industri tanaman obat terhadap hasil-hasil penelitian ilmiah dalam upaya pengembangan produk dan pasar (Pujiasmanto dalam Salim, 2017).

Pengembangan tanaman obat ini memang patut mendapatkan perhatian yang lebih, hal ini tentunya juga akan berdampak positif bagi peningkatan pendapatan suatu usaha. CV. ARY GASEBO sebagai salah satu usaha yang menjual berbagai macam tanaman. Salah satu jenis tanaman yang dijual yaitu Tanaman Obat Keluarga (TOGA). Namun, perusahaan ini bukan satu-satunya perusahaan yang memasarkan tanaman obat. Untuk menghadapi persaingan, CV. ARY GASEBO memerlukan langkah-langkah strategis untuk menghadapi pesaing dan mengembangkan usahanya.

Berdasarkan beberapa penjelasan tersebut, dapat diketahui bahwa usaha tanaman obat memiliki peluang yang menjanjikan dengan melihat strategi yang tepat untuk mengembangkan usaha tanaman obat. Namun sebelum menentukan strategi, perlu diketahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha agar tidak mengalami kerugian. Oleh karena itulah, perlu dilakukan penelitian mengenai strategi pengembangan tanaman obat. Salah satu pengembangan tanaman obat ini bisa dimulai melalui tanaman obat keluarga (TOGA). Keadaan inilah yang mendorong peneliti untuk melakukan penelitian mengenai **Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (TOGA) Pada CV. ARY GASEBO Kota Makassar.**

1.2 Rumusan Masalah

1. Faktor internal dan eksternal apa saja yang mempengaruhi pengembangan agribisnis TOGA pada CV ARY GASEBO?
2. Bagaimana strategi yang tepat untuk pengembangan agribisnis TOGA pada CV ARY GASEBO?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan agribisnis TOGA di CV ARY GASEBO.
2. Merancang strategi yang tepat untuk pengembangan agribisnis TOGA di CV ARY GASEBO.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan mampu menambah ilmu pengetahuan peneliti dan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin.
2. Bagi akademisi, hasil penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan informasi, wawasan, dan pengetahuan bagi peneliti selanjutnya dalam pengembangan ilmu pengetahuan.
3. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai strategi pengembangan usahanya.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Agribisnis

Agribisnis merupakan usaha komersial (bisnis) di bidang pertanian (dalam arti luas) dan bidang-bidang yang berkaitan langsung dengan pertanian tersebut. (Astuti, 2017). Agribisnis sebagai suatu sistem merupakan hasil perpaduan subsistem-subsistem berikut (1) subsistem input, (2) subsistem usaha tani/produksi (3) subsistem pengolahan dan pemasaran, dan didukung oleh (4) subsistem sarana pendukung fasilitas. Disamping itu pendekatan agribisnis dalam pembangunan pertanian tidak akan memperoleh hasil yang maksimal tanpa memperhatikan aspek lingkungan dari wilayah yang akan dikembangkan (Andriani dalam Purnomo, 2008). Adapun subsistem agribisnis menurut Astuti (2017) yaitu:

- a. Subsistem *Input* (Pengadaan Bahan Baku). Subsistem pengadaan bahan baku merupakan kegiatan ekonomi yang menggunakan dan menghasilkan saprodi (sarana dan produksi).
- b. Subsistem *Process* (Budidaya/Produksi). Subsistem usaha produksi, yaitu kegiatan ekonomi yang menggunakan saprodi untuk menghasilkan produk primer.
- c. Subsistem *Output* (Agroindustri dan pemasaran). Subsistem pengolahan merupakan kegiatan ekonomi yang mengolah produk primer menjadi produk sekunder (olahan).
- d. Subsistem Jasa Penunjang terdiri atas *financial*, infrastruktur (prasarana dan sarana), penyuluhan dan konsultan, layanan informasi dan kebijakan pemerintah.

Dari keempat subsistem tersebut apabila salah satu subsistem terganggu dan tidak dapat menjalankan sebagaimana fungsi utamanya, maka secara otomatis secara keseluruhan sistem agribisnis tersebut juga akan terganggu. Dengan demikian agribisnis dapat dikatakan sebagai sebuah sistem karena agribisnis memiliki hubungan dan saling berinteraksi antara komponen yang satu dengan yang lainnya dalam menjalankan kegiatan agribisnis (Arifin dan Biba, 2016).

Membangun agribisnis memang perlu dilakukan pada seluruh subsistem, dengan prioritas yang dapat lebih dicerna oleh para pelaku. Pembangunan sistem dan usaha agribisnis ke depan berbeda dengan masa lalu yang sangat sentralistik dan *top down*. Ke depan, pembangunan sistem dan usaha agribisnis akan dilakukan secara terdesentralisasi dan lebih mengedepankan kreativitas pelaku agribisnis daerah (Saragih dalam Purnomo, 2008).

Melakukan pengembangan atau tepatnya upaya rekonstruksi agribisnis tidak dapat dilakukan secara parsial, mengingat agribisnis adalah suatu rangkaian sistem usaha berbasis pertanian dan sumberdaya lain dari hulu sampai hilir. Agribisnis mencakup sub sistem sarana produksi atau bahan baku di hulu, proses produksi biologis di tingkat bisnis atau usahatani, aktivitas transformasi berbagai fungsi bentuk (pengolahan), waktu (penyimpanan atau pengawetan), dan tempat (pergudangan) di tengah, serta pemasaran dan perdagangan di hilir, dan sub sistem pendukung lain seperti jasa, permodalan, perbankan, dan sebagainya (Arifin dan Biba, 2016).

2.2 Tanaman Obat Keluarga (TOGA)

Tanaman obat secara umum dapat didefinisikan sebagai jenis tanaman yang sebagian, seluruh dan atau eksudat (isi sel) tanaman tersebut digunakan sebagai obat, bahan atau ramuan obat-obatan. *World Health Organization* (WHO) mendefinisikan tanaman obat atau *medicinal*

plants sebagai tanaman yang digunakan dengan tujuan pengobatan dan merupakan bahan asli dalam pembuatan obat herbal (Salim dan Munadi, 2017).

Tanaman Obat Keluarga (TOGA) biasanya ditanam oleh keluarga seperti di kebun juga halaman rumah dengan berbagai jenis tumbuhan yang berkhasiat dan digunakan sebagai kebutuhan pengobatan keluarga. Tumbuhan ini biasanya digunakan sebagai pengobatan untuk pertolongan pertama seperti batuk dan demam. Jenis tanaman yang sering ditanam di kebun dan halaman seperti temulawak, kunyit, sirih, kembang sepatu, sambiloto dan sebagainya. Tanaman obat keluarga sangat berbeda dengan obat kimia yang khususnya untuk mengobati satu jenis penyakit tertentu, tanaman obat memiliki khasiat yang beragam. Misalnya jeruk nipis dapat digunakan untuk pengobatan demam, batuk kronis, flu ringan, kurang darah, menghentikan kebiasaan merokok, bau ketiak yang tidak sedap dan juga mampu melancarkan keluarnya air seni. Setiap jenis tanaman obat keluarga memiliki ciri fisik tanaman, tempat tumbuh tanaman, cara penanaman, kasiat tanaman dan cara meramu tanaman menjadi obat (Aseptianova, 2019).

Menurut Aseptianova (2019) salah satu fungsi Tanaman Obat Keluarga (TOGA) adalah sebagai sarana untuk mendekatkan tanaman obat kepada upaya-upaya kersehatan masyarakat antara lain:

1. Upaya preventif (pencegahan) yakni tanaman obat digunakan sebagai upaya untuk pencegahan penyakit.
2. Upaya promotif (meningkatkan derajat kesehatan) yakni sebagai sarana untuk memperbaiki status gizi masyarakat karena banyak dari jenis tanaman obat yang dikenal sebagai tanaman penghasil buah-buahan atau sayur-sayuran misalnya lobak, seledri, pepaya dan lain-lain.
3. Upaya kuratif (penyembuhan penyakit) yakni sebagai sarana untuk pelestarian alam apabila pembuatan tanaman obat alam tidak diikuti dengan upaya-upaya pembudidayaan kembali, maka sumber bahan obat alam itu terutama tumbuh-tumbuhan akan mengalami kepunahan.
4. Sarana penyebaran, yakni sebagai gerakan penghijauan untuk menghijaukan bukit-bukit saat ini mengalami penggundulan dapat dianjurkan penyebarluasan penanaman tanaman obat yang berbentuk pohon-pohon misalnya pohon asam, pohon kedaung, pohon trengguli dan lain-lain.
5. Sarana pemerataan pendapatan. Tanaman Obat Keluarga (TOGA) disamping berfungsi sebagai sarana untuk menyediakan bahan obat bagi keluarga dapat pula berfungsi sebagai sumber penghasilan bagi keluarga.
6. Sarana keindahan, dengan adanya Tanaman Obat Keluarga (TOGA) bila ditata dengan baik hal ini akan keindahan namun juga diperlukan perawatan terhadap tanaman yang ditanam terutama yang ada di pekarangan rumah.

Pengembangan tanaman obat/herbal bertujuan untuk menghasilkan produk herbal yang memenuhi penegakan mutu, khasiat dan keamanan yang dapat dipertanggungjawabkan melalui penelitian. Dengan demikian obat-obat herbal yang dikembangkan dapat masuk dalam pelayanan kesehatan dan digunakan untuk meningkatkan kesehatan masyarakat (Soraya, 2009).

Pengembangan TOGA dipekarangan mempunyai banyak manfaat, diantaranya sebagai bahan ramuan obat untuk pertolongan pertama sebelum mendapatkan pengobatan dari dokter, sebagai sarana memperbaiki status gizi masyarakat karena banyak banyak tanaman obat yang

dikenal sebagai tanaman penghasil buah-buahan atau sayur-sayuran, sebagai usaha baru bagi keluarga untuk menjadi pemasok kebutuhan bahan baku pabrik-pabrik jamu dan obat tradisional (karena tanaman obat sangat bermanfaat sebagai bahan baku obat modern, jamu dan obat tradisional) dan dapat digunakan untuk menghias dan memperindah halaman rumah sekaligus memelihara ekosistem mikro disekitar (Jhonherf dalam Soraya, 2009).

2.3 Pengertian Strategi Pengembangan

2.3.1 Strategi

Strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi. Kata strategi yang berasal dari bahasa Yunani yaitu *strategos* ("stratos") artinya tentara atau militer, dan "ago" artinya memimpin memiliki arti seni berperang, atau dengan definisi yang lebih lengkap untuk orang Yunani (dihubungkan dengan strategi militer), strategi adalah ilmu perencanaan dan pengarahan sumber daya untuk operasi besar-besaran, melansir kekuatan pada posisi siap yang paling menguntungkan sebelum melakukan penyerangan terhadap lawan (Komariah, 2020).

Tujuan suatu strategi adalah untuk mempertahankan/mencapai suatu posisi keunggulan dibandingkan dengan pihak pesaing. Organisasi tersebut masih harus meraih keunggulan apabila ia dapat memanfaatkan peluang-peluang di dalam lingkungan, yang memungkinkan menarik keuntungan-keuntungan dari bidang-bidang kekuatannya (Nazarudin, 2020).

Perencanaan strategis dihasilkan dari pilihan-pilihan manajerial yang sulit atas berbagai alternatif-alternatif terbaik yang ada dengan mempertimbangkan perubahan lingkungan (pasar, kebijakan, prosedur, tingkat persaingan, inflasi, tingkat pertumbuhan ekonomi, teknologi, demografis, dan operasi tertentu) untuk menetapkan tindakan terbaik yang paling memberikan keuntungan bagi perusahaan. Upaya menetapkan strategi bisnis yang bertujuan untuk mengembangkan suatu bisnis yang memungkinkan perusahaan memperoleh keunggulan kompetitif (Susanthi, 2017).

2.3.2 Pengembangan

Pengembangan adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Tujuan kegiatan perusahaan pada dasarnya untuk melaksanakan pemasaran yang bertujuan untuk mempengaruhi pembeli untuk bersedia membeli barang dan jasa perusahaan pada saat mereka membutuhkan. Dengan adanya kegiatan tersebut akan member dampak positif bagi sebuah pengembangan usaha (Pratiwi, 2018).

Menurut Pratiwi (2018) tujuan kegiatan perusahaan pada dasarnya untuk melaksanakan pemasaran yang bertujuan untuk mempengaruhi pembeli untuk bersedia membeli barang dan jasa perusahaan pada saat mereka membutuhkan. Dengan adanya kegiatan tersebut akan

member dampak positif bagi sebuah pengembangan usaha. Adapun faktor-faktor mempengaruhi pengembangan suatu usaha yakni antara lain:

a. Perencanaan

Perencanaan usaha (*business plan*) adalah dokumen disediakan oleh *entrepreneur* sesuai pula dengan pandangan penasehat profesionalnya yang membuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan. Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan (lahan), pekerja, produk, sumber permodalan.

b. Sumber Daya Manusia

Salah satu aspek yang tidak kalah pentingnya dalam pengembangan usaha adalah sumber daya manusia (SDM) yang dimilikinya. Manusia menjadi motor penggerak kegiatan usaha perlu dikelola secara profesional. Pengelolaan manusia sebagai aset paling berharga dalam mengembangkan usaha.

c. Kepemimpinan

Faktor kepemimpinan sangat menentukan dalam pengembangan dan kemajuan usaha. Karena kepemimpinan merupakan proses atau rangkaian kegiatan yang saling berhubungan satu dengan yang lain secara sistematis. Sebuah usaha yang dibangun tanpa kepemimpinan yang kuat hanya akan menjadi usaha kecil yang stagnan (tidak berkembang).

d. Permodalan

Kegiatan melaksanakan atau menjalankan suatu usaha, modal adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha tersebut. Dimana modal sangat besar perannya dalam menunjang kelangsungan kegiatan usaha tersebut dalam proses pencapaian tujuan. Modal juga mencakup arti ruang yang tersedia di dalam perusahaan untuk membeli mesin-mesin serta faktor produksi lainnya.

e. Pembinaan

Pembinaan sangat mempengaruhi terhadap pengembangan usaha. Pembinaan merupakan tuntutan, bantuan dan pertolongan kepada individu atau kelompok orang agar dapat menyesuaikan dirinya sebaikbaiknya untuk mencapai tingkat efektifitas tenaga kerja yang baik maka perlu adanya pembinaan dari seorang pemimpin perusahaan sehingga apa yang menjadi tujuan perusahaan tercapai.

f. Mitra Kerja

Mitra kerja merupakan suatu bentuk kerja sama dari dua atau lebih pelaku usaha yang saling menguntungkan. Terjadinya mitra kerja dikarenakan adanya keinginan dalam mencapai tujuan bersama, dengan adanya mitra kerja ini dapat dilakukan antara usaha menengah dan usaha besar. Sehingga masing-masing sector dapat bersaing untuk mendapatkan posisinya.

g. Pelanggan

Pelanggan merupakan faktor yang menentukan dalam suatu usaha dengan tetap mempertahankan pelanggan bahkan meningkatkannya. Kita akan memiliki keunggulan tersendiri sebab pelanggan merupakan konsumen utama dari suatu usaha ketimbang dengan konsumen pasar secara umum.

h. Lingkungan lokasi

Faktor pendukung lainnya adalah lokasi usaha yang terletak ditempat strategis yakni dekat para pelanggannya. Hal ini sangat memudahkan para pelanggan untuk datang ke lokasi tempat usaha, sehingga produk yang dihasilkan akan mendapatkan perhatian dari konsumen.

i. Daya saing

Pada saat kualitas produksi cukup dengan permintaan konsumen yang semakin meningkat dan cepat berubah. Oleh sebab itu perusahaan harus mengetahui kondisi pasar, konsumen, dan selalu melihat permintaan konsumen.

2.3.3 Strategi Pengembangan

Strategi pengembangan adalah bakal tindakan yang menuntut keputusan manajemen puncak dalam pengembangan usaha untuk merealisasikannya. Disamping itu, strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu, sifat strategi pengembangan adalah berorientasi ke masa depan. Strategi pengembangan mempunyai fungsi perumusan dan dalam mempertimbangkan faktor-faktor internal maupun eksternal yang dihadapi perusahaan (Afridhal, 2017).

2.4 Perumusan Strategi

Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi yang dirumuskan bersifat lebih spesifik tergantung kegiatan fungsional manajemen. Perumusan strategi mencakup kegiatan mengembangkan visi dan misi suatu usaha, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi, menentukan kekuatan dan kelemahan internal organisasi, menetapkan tujuan jangka panjang organisasi, membuat sejumlah strategi alternatif untuk organisasi, dan memilih strategi tertentu untuk digunakan (David dalam Afridhal, 2017).

2.4.1 Analisis Lingkungan Internal

Analisis lingkungan internal perusahaan didefinisikan sebagai suatu proses perencanaan strategi yang mengkaji bidang pemasaran, dan distribusi perusahaan, penelitian dan pengembangan, produksi dan operasi, sumber daya dan karyawan perusahaan, serta faktor keuangan dan akuntansi untuk menganalisa kekuatan dan kelemahan dari masing-masing divisi tersebut sehingga perusahaan dapat memanfaatkan peluang dengan cara yang paling efektif dan dapat menangani ancaman (Susanthi, 2017).

Analisis terhadap lingkungan internal perusahaan bertujuan untuk mengidentifikasi sejumlah kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada sumber daya dan proses bisnis internal yang dimiliki perusahaan. Sumber daya dan proses bisnis internal dikatakan memiliki kekuatan apabila sumber daya dan proses bisnis internal tersebut memiliki kemampuan (capability) yang akan menciptakan distinctive competencies sehingga perusahaan akan memperoleh keunggulan kompetitif (Susanthi, 2017).

Menurut Komariah (2020) analisis lingkungan internal perusahaan yang dapat mempengaruhi kekuatan dan kelemahan internal antara lain:

1. Manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mencapai sebuah tujuan suatu organisasi dengan cara bekerja dalam tim.

2. Pemasaran dapat dideskripsikan dengan proses pendefinisian, pengantisipasi, penciptaan serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen akan produk dan jasa.
3. Keuangan adalah mempelajari bagaimana individu, bisnis dan organisasi meningkatkan, mengalokasikan dan menggunakan sumber daya moneter sejalan dengan waktu, dan juga menghitung resiko dalam menjalankan proyek mereka.
4. Produksi adalah suatu kegiatan untuk menciptakan/menghasilkan atau menambah nilai guna terhadap suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan oleh orang atau badan (produsen).

2.4.2 Analisis Lingkungan Eksternal

Lingkungan eksternal perusahaan (*external business environment*) adalah berbagai faktor yang berada di luar organisasi yang harus diperhitungkan oleh organisasi perusahaan pada saat membuat keputusan. Analisis lingkungan eksternal perlu dilakukan untuk mengidentifikasi peluang-peluang dan ancaman-ancaman besar yang dihadapi suatu organisasi terhadap perubahan lingkungan eksternal perusahaan sehingga manajer dapat merumuskan strategi guna mengambil keuntungan dari berbagai peluang tersebut dan menghindari atau meminimalkan dampak dari ancaman potensial yang muncul (Susanthi, 2017).

Menurut Komariah (2020) analisis lingkungan eksternal perusahaan yang dapat mempengaruhi kekuatan dan kelemahan eksternal antara lain:

1. Ekonomi adalah suatu ilmu sosial yang mempelajari aktifitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, dan konsumsi terhadap barang dan jasa.
2. Sosial, Budaya dan Lingkungan. Sosial adalah cara tentang bagaimana para individu saling berhubungan satu sama lain. Budaya adalah suatu cara hidup yang berkembang dan dimiliki bersama oleh sebuah kelompok orang dan diwariskan dari generasi. Lingkungan adalah kombinasi antara kondisi fisik yang mencakup keadaan sumber daya alam seperti tanah, air, energi surya, mineral, serta flora dan fauna yang tumbuh diatas tanah maupun dalam lautan, dengan kelembagaan yang meliputi ciptaan manusia seperti keputusan bagaimana menggunakan lingkungan fisik tersebut.
3. Pemerintah adalah organisasi yang memiliki kekuasaan untuk membuat dan menerapkan hukum serta undang-undang di wilayah tertentu.
4. Teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-banrang yang diperlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia.
5. Kompetitif/keunggulan bersaing adalah kemampuan yang diperoleh karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada pasar yang sama.

2.5 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu metode perencanaan strategis untuk mengevaluasi faktor-faktor yang berpengaruh dalam usaha mencapai tujuan, yaitu kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*), baik itu tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Istilah analisis SWOT seringkali kita temukan dalam ruang lingkup

ekonomi dan bisnis. Metode analisis ini tujuannya adalah untuk menggambarkan situasi dan kondisi yang sedang dihadapi dan bukan merupakan alat analisis yang dapat memberikan solusi terhadap masalah yang tengah dihadapi. Analisis SWOT berperan penting dalam bisnis karena tujuannya untuk membuat kerangka situasi dan kondisi dalam suatu perusahaan dari sudut pandang SWOT (*Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats*) (Nazarudin, 2020).

Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak mendukung dalam mencapai tujuan tersebut pada kondisi yang ada saat ini. Hasil identifikasi tersebut dibandingkan untuk memaksimalkan strength dan opportunity (strategi SO) serta meminimalkan weakness dan threat (strategi WT) guna mencapai strategi yang optimal. Dalam penelitian ini, analisis SWOT digunakan terhadap data yang diperoleh dari hasil pengumpulan data, sehingga akan diperoleh strategi yang memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimalkan kelemahan dan ancaman (Nazarudin, 2020).

Tujuan dari setiap analisis SWOT adalah untuk mengidentifikasi faktor kunci yang datang dari lingkungan internal dan eksternal. Analisis SWOT dikelompokkan menjadi 2 kategori, yaitu:

1. Faktor internal: merupakan strength dan weakness yang datang dari lingkungan internal organisasi atau bisnis.
2. Faktor eksternal: merupakan opportunity dan threat yang datang dari lingkungan eksternal organisasi atau bisnis.

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu sebagai bahan acuan dalam pelaksanaan dan penyusunannya. Adapun penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai acuan adalah penelitian yang berkaitan dengan strategi pengembangan, penelitian tersebut antara lain sebagai berikut: Penelitian yang dilakukan oleh Sahrul Maulidian Alfa Rizal (2019), berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha PT. Madu Pramuka Cibubur”. Penelitian ini dikaji secara kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan metode deskriptif dalam bentuk studi kasus, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, Matriks SWOT, dan Matriks QSP. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha PT. Madu Pramuka Cibubur berada pada posisi sel II, artinya perusahaan berada pada posisi tumbuh dan membangun. Melalui identifikasi SWOT terdapat enam alternatif yang bisa digunakan oleh PT. Madu Pramuka yang terdiri dari 1 alternatif SO, 2 alternatif WO, 2 alternatif ST, dan 1 alternatif WT. Adapun prioritas strategi yang dihasilkan dari QSP yaitu meningkatkan citra produk dengan memberikan informasi keunggulan produk pada kemasan dan juga media produksi.

Penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Agribisnis Stroberi di Kabupaten Purbalingga” yang ditulis oleh Febriano Setyawan Nur Purnomo (2008). Permasalahan pada penelitian ini dikaji menggunakan metode deskriptif, dan analisis SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat 9 alternatif strategi yang dapat diterapkan, namun dengan keterbatasan sumber daya maka dipilih tiga alternative strategi yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan agribisnis stroberi di Kabupaten Purbalingga yaitu meningkatkan permodalan dan adopsi teknologi, (2) menambah pendidikan dan pengajaran serta permodalan melalui

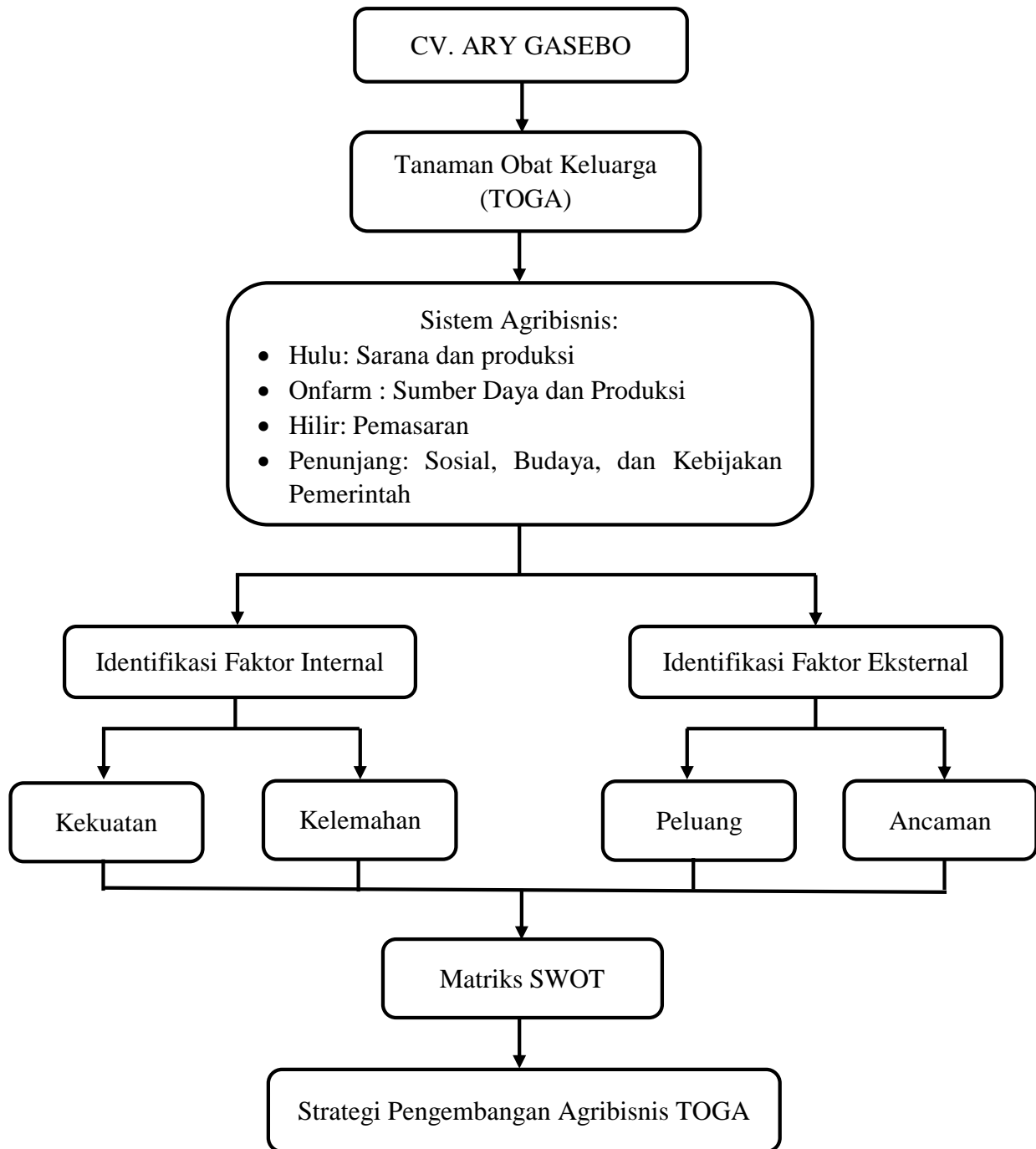
kelembagaan, dan (3) menerapkan konsep agrowisata stroberi yang lebih menarik bagi pengunjung.

2.7 Kerangka Pemikiran

CV. ARY GASEBO adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam penjualan berbagai macam tanaman. Salah satu tanaman yang dipasarkan yaitu Tanaman Obat Keluarga (TOGA). Namun, perusahaan ini bukan satu-satunya perusahaan yang memasarkan tanaman obat. Sehingga perusahaan ini dihadapkan dengan suatu persaingan. Untuk menghadapi persaingan, CV. ARY GASEBO memerlukan langkah-langkah strategis untuk menghadapi pesaing dan mengembangkan usahanya.

Langkah-langkah strategis yang perlu dilakukan pertama-tama yaitu mencari informasi terkait kegiatan usaha CV. ARY GASEBO. Informasi yang dibutuhkan berupa faktor internal dan faktor eksternal yang berpengaruh terhadap pengembangan usaha agribisnis tanaman obat. Adapun sistem agribisnis yang ingin diketahui yaitu mulai dari subsistem hulu-hilir. Setelah itu, memisahkan subsistem kedalam faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal diidentifikasi untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan dari perusahaan, sedangkan faktor eksternal diidentifikasi untuk mengetahui peluang dan ancaman dari perusahaan.

Setelah mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang mempengaruhi sistem agribisnis, langkah selanjutnya adalah memasukkan faktor-faktor internal dan eksternal ke dalam matriks SWOT. Matriks SWOT dapat menggambarkan secara rinci tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari perusahaan. Setelah itu, matriks SWOT ini akan menghasilkan beberapa alternatif strategi pengembangan yang cocok dan bisa diterapkan untuk mengembangkan usaha Tanaman Obat Keluarga (TOGA).



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Tanaman Obat Keluarga (TOGA)