

### **III. METODE PENELITIAN**

#### **A. Konsep Dasar dan Batasan Operasional Penelitian**

Konsep dasar dan batasan operasional merupakan pengertian dan petunjuk mengenai variabel yang akan diteliti untuk memperoleh dan menganalisis data yang berhubungan dengan penelitian.

Agropolitan adalah konsep pengembangan suatu kawasan tertentu yang berbasis pada pertanian. Pengembangan Kawasan Agropolitan, adalah pembangunan ekonomi berbasis pertanian di kawasan agribisnis, yang dirancang dan dilaksanakan dengan jalan mensinergikan berbagai potensi yang ada untuk mendorong berkembangnya sistem dan usaha agribisnis yang berdaya saing, berbasis kerakyatan, berkelanjutan dan terdesentralisasi, yang digerakan oleh masyarakat dan difasilitasi oleh pemerintah.

Komoditas unggulan merupakan komoditas yang dipilih untuk dikembangkan di suatu wilayah/daerah untuk meraih keunggulan kompetitif dan komparatif berdasarkan pertimbangan akan kesesuaian ekonomi, agroekologi, sosial budaya, infrastruktur dan sumber daya manusia.

Komoditas unggulan sayuran dataran tinggi di kawasan agropolitan Way Tenong yang dipilih dalam penelitian ini adalah kubis, tomat dan

wortel. Pemilihan ini berdasarkan kontribusi produksi dan produktivitas ketiga komoditas unggulan tersebut pada kawasan agropolitan Way Tenong. Komoditas yang dipilih untuk diteliti adalah komoditas kubis, tomat dan wortel yang ditanam secara monokultur.

Penerimaan usaha tani (*revenue*) adalah penerimaan dari hasil penjualan output usaha tani yang didapatkan dari banyaknya produksi total dikalikan harga atau biaya produksi (banyaknya input dikalikan harga). Penerimaan adalah seluruh pendapatan yang diperoleh dari usahatani selama satu periode diperhitungkan dari hasil penjualan (Rp/ha).

Biaya usaha tani adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh faktor - faktor produksi dalam usaha tani selama satu periode.

Pendapatan usaha tani merupakan penerimaan usaha tani dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan selama satu periode produksi diukur dalam satuan rupiah (Rp/ha).

Pendapatan usaha tani merupakan penerimaan usaha tani dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan selama satu periode produksi diukur dalam satuan rupiah (Rp/ha). Penerimaan, biaya dan pendapatan usaha tani dalam penelitian ini dihitung masing-masing untuk usaha tani komoditas sayuran dataran tinggi unggulan yaitu kubis, tomat dan wortel.

Kelembagaan pemasaran adalah berbagai bentuk lembaga pemasaran yang menghubungkan petani di sentra produksi dan konsumen di sentra konsumsi untuk memberikan nilai guna produk dalam suatu sistem pemasaran. Dalam penelitian ini analisis dan penilaian

kelembagaan pemasaran dilakukan terhadap bentuk, jenis dan pola saluran pemasaran sayuran dataran tinggi yang umum terdapat di lokasi penelitian.

Bentuk kelembagaan pemasaran yang berperan dalam pemasaran komoditas pertanian adalah berupa pasar tradisional, pasar modern dan pasar industri. Jenis kelembagaan pemasaran dalam penelitian ini yaitu terkait pemasaran dengan bentuk kemitraan dan non kemitraan. Pola kelembagaan pemasaran dalam penelitian ini diamati dengan cara menelusuri jalur pemasaran yang dilakukan oleh petani dan pedagang.

Strategi pengembangan komoditas unggulan merupakan suatu rencana untuk menentukan tindakan – tindakan di masa yang akan datang, dilakukan oleh pengambil kebijakan dan *stakeholder* terkait untuk mendukung peningkatan produktivitas, kualitas, kinerja dan kemampuan bersaing secara kompetitif dan komparatif komoditas unggulan yang dihasilkan.

Proses hierarki analisis (*Analytical Hierarchy Process*) adalah suatu metode pengambilan keputusan/strategi terbaik dari beberapa alternatif strategi.

Lingkungan internal dalam penelitian ini merupakan sumber daya, dan sarana pada Pemerintah Daerah Kabupaten Lampung Barat dan sumber daya manusia serta sumber daya alam pada kawasan agropolitan Way Tenong yang dapat secara langsung mempengaruhi perkembangan dan kemajuan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan. Lingkungan internal ini meliputi (1) sumber daya manusia (petani, kelompok tani, penyuluh pertanian, aparat teknis dinas pertanian dan dinas/badan terkait)

serta potensi sumber daya alam yang dimiliki Kabupaten Lampung Barat sebagai produsen sayuran dataran tinggi, (2) sarana prasarana pada Pemerintah Daerah Kabupaten Lampung Barat yaitu peraturan (Perda, Surat Keputusan terkait pengembangan komoditas unggulan dan pengembangan kawasan agropolitan) serta dukungan anggaran.

Lingkungan eksternal dalam penelitian ini merupakan sumber daya, sarana dan institusi/lembaga di luar Pemerintah Daerah Kabupaten Lampung Barat dimana mempengaruhi secara tidak langsung terhadap perkembangan dan kemajuan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong Kabupaten Lampung Barat.

Lingkungan eksternal meliputi sumberdaya, sarana dan institusi/lembaga di luar Pemerintah Kabupaten Lampung Barat yaitu terkait kebijakan, peraturan dan dukungan anggaran dari Pemerintah Pusat dan Propinsi, tuntutan konsumen dan pasar komoditas sayuran dataran tinggi, kondisi sosial politik, daerah lain produsen sayuran dataran tinggi sebagai pesaing dan isu-isu globalisasi perdagangan serta keamanan pangan.

Kekuatan adalah sumber daya, kualitas, kontinuitas produksi atau keunggulan-keunggulan yang dimiliki oleh komoditas sayuran dataran tinggi di kawasan agropolitan Way Tenong relatif terhadap komoditas serupa dari daerah lain dan kebutuhan pasar serta konsumen yang akan dilayani.

Kelemahan adalah keterbatasan dalam sumber daya, kualitas, kuantitas produksi dan kinerja komoditas sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong.

Peluang adalah situasi yang menguntungkan dalam pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong.

Ancaman adalah situasi yang merugikan atau mengancam pengembangan komoditas unggulan sayuran dataran tinggi di kawasan agropolitan Way Tenong.

## **B. Lokasi Penelitian, Responden dan Waktu Penelitian**

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) di Kecamatan Way Tenong Kabupaten Lampung Barat dengan pertimbangan bahwa wilayah ini merupakan salah satu wilayah potensial dan produsen terbesar komoditas sayuran dataran tinggi di Propinsi Lampung. Selain itu dalam Peraturan Daerah Nomor 1 Tahun 2012 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Kabupaten Lampung Barat Tahun 2010 – 2030, Kecamatan Way Tenong ditetapkan sebagai salah satu kawasan strategis tingkat kabupaten yaitu sebagai kawasan agropolitan. Pengumpulan data usaha tani komoditas sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan dilaksanakan pada pusat kawasan agropolitan Way Tenong yaitu di Kecamatan Way Tenong Kabupaten Lampung Barat tepatnya pada dua desa (pekon) sentra produksi sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan ini yaitu desa Tambak Jaya dan Padang Tambak. Desa Tambak Jaya dan Padang Tambak ditetapkan sebagai daerah *hinterland* kawasan agropolitan Way Tenong yang berfungsi sebagai daerah produsen sayuran dataran tinggi pada pusat kawasan agropolitan

Way Tenong, disamping desa-desa lain sebagai produsen sayuran dataran tinggi di luar pusat kawasan (Bappeda Lampung Barat, 2010).

Responden dalam penelitian ini mencakup petani sayuran dataran tinggi, pedagang dan *stakeholder* (pihak-pihak) yang terkait dalam pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi di Kawasan Agropolitan Way Tenong Kabupaten Lampung Barat. Dari responden tersebut dapat dipilih ke dalam 3 (tiga) kriteria. Pemilihan responden menggunakan teknik sampling yang disesuaikan dengan kriteria responden. Responden untuk penelitian usaha tani sayuran dataran tinggi adalah petani yang mengusahakan sayuran dataran tinggi unggulan yang dipilih yaitu : komoditas kubis, tomat dan wortel secara monokultur di lokasi penelitian yaitu desa Tambak Jaya dan Padang Tambak dan masing-masing responden hanya mengusahakan satu komoditas.

Responden untuk penelitian kelembagaan pemasaran adalah pedagang sayuran dataran tinggi dalam berbagai tingkatan. Hasil informasi prasurvey diketahui bahwa pedagang sayuran dataran tinggi yang ada di kawasan agropolitan terutama pada desa Tambak Jaya dan Padang Tambak terdiri dari pedagang desa dan pedagang kecamatan yang berjumlah masing-masing 10 orang pedagang desa dan 5 orang pedagang kecamatan. Untuk agen/pedagang besar/pedagang pengumpul sayuran dataran tinggi di kawasan agropolitan Way Tenong dipilih dan ditentukan berdasarkan informasi yang diperoleh antar pedagang terutama pedagang tingkat kecamatan. Dalam pelaksanaannya dilakukan wawancara terhadap pedagang kecamatan untuk menyebutkan calon responden agen/pedagang

besar. Mengingat keterbatasan peneliti maka agen/pedagang besar yang dipilih adalah pedagang besar untuk wilayah dalam Propinsi Lampung sedangkan pedagang besar dari luar wilayah propinsi tidak diambil sebagai responden.

Responden untuk perancangan strategi pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong adalah Pemerintah Daerah Kabupaten Lampung Barat dan *stakeholder* terkait. Distribusi responden dan teknik sampling yang digunakan dalam pemilihan responden tersebut dapat dilihat secara rinci pada Tabel 3.

Tabel 3. Distribusi responden dan teknik sampling

No	Kriteria Responden	Jenis Responden	Jumlah	Metode Sampling
1	Produsen	Petani sayuran dataran tinggi yang mengusahakan komoditas kubis, wortel dan tomat	45 orang (masing-masing komoditas 15 orang petani)	<i>Purpossed Random Sampling</i>
2	Pemasaran	Pedagang Desa Pedagang Kecamatan Agen/Pedagang Besar	5 orang 3 orang 3 orang	<i>Snowball Sampling</i>
3	Pemerintah Daerah dan <i>Stakeholder</i> terkait	- Dinas Pertanian - Dinas Koperindag - Badan Perencanaan Daerah - Dinas Pekerjaan Umum - Gapoktan - BP3K Way Tenong - Pakar Perguruan Tinggi	1 orang 1 orang 1 orang 1 orang 1 orang 1 orang 1 orang	<i>Purpossive Sampling</i>

Pengumpulan data dilaksanakan selama satu setengah bulan yaitu pada awal Bulan Mei sampai dengan pertengahan Bulan Juni 2014.

### C. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan melalui pengamatan dan wawancara langsung dengan seluruh *stakeholder* yang berkepentingan terhadap pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong Kabupaten Lampung Barat. Jenis, sumber, cara perolehan dan tujuan penggunaan data dalam penelitian ini dapat dilihat secara rinci pada Tabel 4.

Tabel 4. Jenis dan sumber data

No	Jenis Data	Sumber Data	Tujuan Penggunaan Data
1	Data Primer	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Wawancara dengan Responden menggunakan kuesioner</li> <li>- Pengamatan langsung di lokasi Penelitian</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mendapatkan gambaran pendapatan usahatani sayuran dataran tinggi unggulan</li> <li>- Deskripsi dan kinerja kelembagaan pemasaran sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong</li> <li>- Faktor - faktor internal dan eksternal terkait perumusan strategi pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong</li> </ul>
2	Data Sekunder	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Catatan, laporan dan data – data dari Dinas dan Instansi terkait yaitu : Dinas Pertanian, Bappeda, BPS Kabupaten Lampung Barat dan Propinsi Lampung</li> <li>- Studi Pustaka dari referensi yang relevan dengan topik penelitian</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mendukung data primer yang diperoleh dari lokasi penelitian dan mendukung relevansi terhadap perumusan strategi pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan</li> </ul>



#### D. Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif digunakan untuk menghitung : (1) pendapatan usahatani komoditas sayuran dataran tinggi unggulan untuk mengkaji dan memberikan gambaran manfaat (*Benefit per Cost*) yang diperoleh petani dari komoditas yang diusahakan dan (2) analisis *Analytical Hierarchy Process* (AHP) digunakan sebagai alat untuk memahami masalah kompleks yang akan diuraikan ke dalam elemen – elemen yang disusun secara hirarkis dan akhirnya melakukan penilaian terhadap elemen – elemen tersebut dan menentukan keputusan apa yang akan diambil.

Analisis kualitatif meliputi analisis terkait sistem kelembagaan pemasaran yang mendukung pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi di kawasan agropolitan Way Tenong Kabupaten Lampung Barat. Kajian sistem kelembagaan dilakukan dengan menganalisis secara deskriptif kelembagaan pemasaran yang ada saat ini.

Analisis kuantitatif digunakan untuk mengevaluasi faktor – faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong Kabupaten Lampung Barat.

Analisis kualitatif dan kuantitatif digunakan secara bersama-sama dalam metode SWOT untuk memperoleh alternatif strategi – strategi pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan.

Berikut diuraikan alat analisis yang digunakan dalam penelitian strategi pengembangan komoditas hortikultura (sayuran dataran tinggi) unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong Kabupaten Lampung Barat.

### **1. Analisis Pendapatan Usaha Tani Komoditas Sayuran Dataran Tinggi**

Pendapatan usaha tani sayuran dataran tinggi ditetapkan berdasarkan perhitungan analisis finansial, untuk mendapatkan gambaran biaya input produksi, harga out put. Alat analisis yang digunakan adalah perhitungan *Revenue Cost Ratio* (R/C), titik impas produksi dan titik impas harga.

Kegiatan usaha tani umumnya mengutamakan *financial benefit* dari pada *sosial benefit*. Kelayakan usaha dapat diketahui dengan menggunakan beberapa kriteria investasi yang umum dikenal, antara lain : IRR, B/C *ratio* dan R/C *ratio*. Soekartawi (1995) menyebutkan bahwa R/C *ratio* adalah perbandingan (nisbah) antara penerimaan dan biaya. Secara matematik, hal ini dapat dituliskan sebagai berikut :

$$a = R/C$$

$$R = P_y \cdot Y$$

$$C = FC + VC$$

$$a = (P_y \cdot Y) / (FC + VC)$$

Dimana :

R = Penerimaan

C = Biaya

$P_y$  = Harga output

Y = Output

FC = Biaya tetap (*fixed cost*)

VC = Biaya tidak tetap (*variabel cost*)

Jika  $a > 1$  maka dikatakan layak, jika

$a < 1$  maka dikatakan tidak layak dan jika

$a = 1$  maka dikatakan impas (tidak untung maupun merugi).

## **2. Analisis Kelembagaan Pemasaran Komoditas Sayuran Dataran Tinggi Unggulan**

Analisis kelembagaan pemasaran sayuran dataran tinggi unggulan dilakukan berdasarkan data primer yang merupakan hasil wawancara dengan responden petani (kriteria 1) dan pedagang (kriteria 2) serta didukung data sekunder yang diperoleh dari Dinas/Instansi terkait. Analisis dilakukan dengan metode deskriptif kualitatif dan sebagai pendukungnya adalah analisis pendapatan usaha tani komoditas sayuran dataran tinggi unggulan.

Analisis deskriptif kelembagaan pemasaran didukung penjelasan secara kualitatif dengan cara menelusuri jalur pemasaran komoditas yang dilakukan oleh petani, dan pedagang output untuk mengetahui pola saluran pemasaran sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong. Wawancara dan pengamatan secara langsung di lokasi penelitian dilakukan untuk mengetahui bentuk pasar komoditas sayuran dataran tinggi yang umumnya terdapat di lokasi penelitian.

Wawancara mendalam terhadap responden dilakukan untuk mengetahui informasi lebih mendalam terutama dalam hal aturan main/kelembagaan yang disepakati bersama oleh pelaku agribisnis yang terlibat dalam kelembagaan pemasaran sayuran dataran tinggi unggulan

untuk mengetahui jenis-jenis kelembagaan pemasaran kemitraan atau non kemitraan yang telah ada dan berkembang saat ini.

### 3. Metode Perumusan Strategi

Penyusunan strategi pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong Kabupaten Lampung Barat, dilakukan dengan menggunakan metode SWOT. Tahapan penentuan strategi dilakukan melalui tiga tahap yaitu tahap masukan, tahap analisis, dan tahap keputusan (David, 2004). Tahap masukan meliputi evaluasi faktor eksternal (EFE) dan evaluasi faktor internal (IFE).

#### 1. Evaluasi Faktor Internal (IFE – *Internal Factor Evaluation*)

Evaluasi Faktor Internal (IFE) digunakan untuk mengetahui faktor-faktor internal lembaga (Pemerintah Daerah Kabupaten Lampung Barat) dalam pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi di kawasan agropolitan Way Tenong, berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dianggap penting. Tahapan kerja pada penyusunan Evaluasi Faktor Internal adalah sebagai berikut (David, 2004):

- a. Menyusun daftar *critical success factors* untuk aspek internal kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weaknesses*) dengan melibatkan beberapa responden ahli/pakar di bidangnya melalui wawancara, pengamatan lingkungan serta penelusuran referensi terkait.

- b. Menentukan derajat kepentingan relatif setiap faktor internal (bobot). Penentuan bobot faktor internal dilakukan dengan memberikan penilaian atau pembobotan angka pada masing-masing faktor. Penilaian angka pembobotan adalah sebagai berikut : 2 jika faktor vertikal lebih penting dari faktor horizontal, 1 jika faktor vertikal sama pentingnya dengan faktor horizontal, dan 0 jika faktor vertikal kurang penting daripada faktor horizontal. Untuk mendapatkan bobot nilai, tiap faktor dibagi dengan total nilai dari analisis internal. Jumlah seluruh bobot adalah 1. Pembobotan angka pada masing-masing faktor dilakukan setiap responden dengan menggunakan kuisioner SWOT yang telah disiapkan. Selanjutnya hasil pembobotan angka dari seluruh responden tersebut direkapitulasi kemudian jumlah total pembobotan dirata-rata untuk masing-masing faktor. Nilai bobot hasil rekapitulasi dimasukkan dalam matriks faktor internal (Matriks IFE).
- c. Memberikan skala rating (peringkat) 1 sampai 4 untuk setiap faktor untuk menunjukkan apakah faktor tersebut mewakili kelemahan utama/sangat lemah (peringkat = 1), kelemahan kecil/agak lemah (peringkat = 2), kekuatan kecil/agak kuat (peringkat = 3), dan kekuatan utama/sangat kuat (peringkat = 4). Pemberian peringkat pada masing-masing faktor dilakukan oleh responden melalui kuisioner yang telah disiapkan, kemudian hasil peringkat dari seluruh responden tersebut direkapitulasi dan diambil nilai modus (nilai peringkat terbanyak) yang dipilih responden untuk menentukan

- nilai peringkat masing-masing faktor. Nilai peringkat hasil rekapitulasi dimasukkan dalam matriks faktor internal (Matriks IFE).
- d. Mengalikan bobot dengan rating (peringkat) dari masing-masing faktor untuk menentukan nilai skornya. Perkalian bobot dengan peringkat (rating) untuk masing-masing faktor menggunakan nilai bobot dan peringkat (rating) hasil rekapitulasi.
- e. Menjumlahkan semua skor untuk mendapatkan skor total. Nilai rata-rata adalah 2.5. Jika nilainya dibawah 2.5 menunjukkan bahwa secara internal, lembaga adalah lemah. Sedangkan nilai yang lebih besar dari 2.5 menunjukkan posisi internal yang kuat. Kerangka matriks Evaluasi Faktor Internal dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Kerangka matriks evaluasi faktor internal

No	Faktor Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
	<i>Kekuatan (Strength)</i>			
1.	Lahan dan sumberdaya alam			
2.	Sayuran dataran tinggi sebagai komoditas unggulan			
3.	Letak wilayah agropolitan			
4.	Produksi dan kualitas sayuran dataran tinggi			
5.	Kebijakan Pemerintah Daerah			
6.	Otonomi daerah			
7.	Sumber daya manusia			
	<i>Kelemahan (Weakness)</i>			
1.	Luas lahan terbatas			
2.	Akses modal, informasi pasar, serta kemampuan adaptasi			
3.	Infrastruktur			
4.	Anggaran			
5.	Pasca panen			
	Total	1		

## 2. Evaluasi Faktor Eksternal (EFE – *External Factor Evaluation*)

Evaluasi Faktor Eksternal (EFE) digunakan untuk mengevaluasi faktor-faktor eksternal lembaga (pemerintah daerah Kabupaten Lampung Barat) dalam pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi di kawasan agropolitan Way Tenong. Faktor eksternal berpengaruh secara langsung maupun tidak langsung terhadap lembaga. Hasil analisis eksternal digunakan untuk mengetahui peluang dan ancaman yang ada serta seberapa baik strategi yang telah dilakukan selama ini.

Tahapan kerja pada penyusunan Evaluasi Faktor Eksternal adalah sebagai berikut :

- a. Menyusun daftar *critical success factors* untuk aspek eksternal yang mencakup peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan melibatkan beberapa responden ahli/pakar di bidangnya melalui wawancara, pengamatan lingkungan serta penelusuran referensi terkait.
- b. Menentukan derajat kepentingan relatif setiap faktor eksternal (bobot). Penentuan bobot faktor eksternal dilakukan dengan memberikan penilaian atau pembobotan angka pada masing-masing faktor. Penilaian angka pembobotan adalah sebagai berikut : 2 jika faktor vertikal lebih penting dari faktor horizontal, 1 jika faktor vertikal sama pentingnya dengan faktor horizontal, dan 0 jika faktor vertikal kurang penting daripada faktor horizontal. Untuk mendapatkan bobot nilai, tiap faktor dibagi dengan total nilai dari

- analisis eksternal. Jumlah seluruh bobot adalah 1. Pembobotan angka pada masing-masing faktor dilakukan setiap responden dengan menggunakan kuisisioner SWOT yang telah disiapkan. Selanjutnya hasil pembobotan angka dari seluruh responden tersebut direkapitulasi kemudian jumlah total pembobotan dirata-rata untuk masing-masing faktor. Nilai bobot hasil rekapitulasi dimasukkan dalam matriks faktor eksternal (Matriks EFE).
- c. Memberi peringkat (rating) 1 sampai 4 pada peluang dan ancaman untuk menunjukkan seberapa efektif strategi mampu merespon faktor-faktor eksternal yang berpengaruh tersebut. Angka 1 menunjukkan respon jelek, 2 respon rata-rata, 3 respon diatas rata-rata, dan 4 respon sangat bagus. Pemberian peringkat pada masing-masing faktor dilakukan oleh responden melalui kuisisioner yang telah disiapkan, kemudian hasil peringkat dari seluruh responden tersebut direkapitulasi dan diambil nilai modus (nilai peringkat terbanyak) yang dipilih responden untuk menentukan nilai peringkat masing-masing faktor. Nilai peringkat hasil rekapitulasi dimasukkan dalam matriks faktor eksternal (Matriks EFE).
- d. Menentukan nilai yang dibobot (skor tertimbang) dengan cara mengalikan bobot dengan peringkat (rating). Perkalian bobot dengan peringkat (rating) untuk masing-masing faktor menggunakan nilai bobot dan peringkat (rating) hasil rekapitulasi.
- e. Menjumlahkan semua skor untuk mendapatkan skor total. Skor total 4.0 mengindikasikan bahwa lembaga merespon dengan cara luar



biasa terhadap peluang-peluang yang ada dan menghindari ancaman-ancaman. Sementara itu, skor total sebesar 1.0 menunjukkan bahwa lembaga tidak memanfaatkan peluang-peluang yang ada atau tidak menghindari ancaman-ancaman eksternal. Kerangka matriks evaluasi faktor eksternal pada Tabel 6.

Tabel 6. Kerangka matriks evaluasi faktor eksternal

No	Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
<i>Peluang (Opportunities)</i>				
1.	Kebijakan Pemerintah Pusat			
2.	Permintaan konsumen			
3.	Investasi agribisnis			
4.	Kondisi sosial politik			
5.	Peluang Pasar			
6.	Perkembangan Teknologi			
<i>Ancaman (Threats)</i>				
1.	Daerah pesaing			
2.	Fluktuasi harga			
3.	Kemampuan SDM di daerah pesaing			
4.	Alih fungsi lahan			
5.	Keamanan Pangan			
Total		1		

### 3. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan metode perancangan strategi yang memaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalisasi kelemahan dan ancaman. Hasil analisis SWOT adalah berupa sebuah matriks yang terdiri atas empat kuadran. Masing-masing kuadran merupakan perpaduan strategi antara faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman).

Secara lengkap matriks SWOT dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Matriks SWOT (*Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats*)

Faktor Internal / Faktor Eksternal	<i>STRENGTHS</i> (S)	<i>WEAKNESSES</i> (W)
<i>OPPORTUNITIES</i> (O)	STRATEGI S-O Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI W-O Meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>THREATS</i> (T)	STRATEGI S-T Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI W – T Meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Menurut David (2004) langkah-langkah dalam menyusun matriks

SWOT adalah sebagai berikut :

- a. Mendaftar peluang eksternal
- b. Mendaftar ancaman eksternal
- c. Mendaftar kekuatan internal
- d. Mendaftar kelemahan internal
- e. Memadukan kekuatan internal dengan peluang eksternal dan mencatat hasilnya dalam sel S-O.
- f. Memadukan kelemahan internal dengan peluang eksternal dan mencatat hasilnya ke dalam sel W-O.
- g. Memadukan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan mencatat hasilnya dalam sel S-T.

- h. Memadukan kelemahan internal dengan ancaman eksternal dan mencatat hasilnya pada sel W-T.

#### **4. *Analytical Hierarchy Process (AHP)***

*Analytical Hierarchy Process (AHP)* merupakan teknik pengambilan keputusan yang memiliki banyak keunggulan dalam menjelaskan proses pengambilan keputusan. Dengan AHP proses keputusan kompleks dapat diuraikan menjadi keputusan – keputusan lebih kecil sehingga dapat ditangani dengan lebih mudah. Selain itu AHP juga menguji konsistensi penilaian bila terjadi penyimpangan yang terlalu jauh dari nilai konsistensi sempurna, maka hal ini menunjukkan penilaian perlu diperbaiki (Marimin dan Maghfiroh, 2010).

Langkah – langkah dalam analisis data menggunakan analisis AHP adalah :

1. Membuat struktur hierarki, yaitu memecah persoalan menjadi unsur-unsur yang terpisah. Pembuatan struktur hierarki tentang strategi pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan dapat dilihat pada Gambar 5 berikut.
2. Menetapkan prioritas berdasarkan atas perbedaan prioritas dan sintesis yaitu menentukan peringkat elemen-elemen menurut relatif tingkat kepentingannya dengan membuat matriks perbandingan berpasangan, yaitu perbandingan setiap elemen secara berpasangan. Dalam penetapan prioritas langkah pertama yang dilakukan adalah membuat matriks perbandingan berpasangan. Perbandingan sesuai tingkat

kepentingan secara berpasangan dilakukan dengan kuantifikasi atas data kualitatif pada materi wawancara atau melalui kuisisioner dengan nilai komparasi pembobotan antara nilai 1 sampai 9.

3. Konsistensi logis yaitu untuk menjamin semua elemen dikelompokkan secara logis dan diperingkat secara konsisten sesuai dengan suatu kriteria yang logis. Konsistensi logis ini diukur menggunakan indeks konsistensi (*Consistency Index/CI*) sebagai ukuran yang menyatakan penyimpangan konsistensi dan menyatakan ukuran tentang konsisten tidaknya suatu penilaian atau pembobotan perbandingan berpasangan, dihitung dengan menggunakan rumus :

$$CI = \frac{\max - n}{n - 1}$$

dimana  $\max$  = akar ciri maksimum dan

$n$  = ukuran matriks

Nilai pengukuran konsistensi diperlukan untuk mengetahui tingkat konsistensi jawaban dari responden yang akan berpengaruh terhadap validitas dan keabsahan hasil. Perhitungan *Consistency Ratio* (CR) dengan persamaan :

$$CR = \frac{CI}{RI}$$

dimana nilai Random Indek (RI) diperoleh dari Tabel 8 berikut.

Tabel 8. Nilai Random Indeks

Ukuran Matriks	Indeks Random
1 dan 2	0,00
3	0,58
4	0,90
5	1,12
6	1,24
7	1,32
8	1,41

Sumber : Falatehan, 2008

Rancangan model hierarki strategi pengembangan komoditas sayuran dataran tinggi unggulan di kawasan agropolitan Way Tenong dapat dilihat pada Gambar 5.

