

ANALISIS SWOT TATANIAGA SAYURAN DATARAN TINGGI BERBASIS KELEMBAGAAN SUB TERMINAL AGRIBISNIS (STA)

Pujiharto¹⁾ dan Sri Wahyuni²⁾

¹⁾Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto
e-mail : p_harto@yahoo.co.id

²⁾Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto
e-mail: yuni_7067@yahoo.co.id

Masuk: 7 Februari 2015; Diterima: 4 April 2015

ABSTRAK

Penelitian dilakukan di sentra produksi sayuran dataran tinggi meliputi tiga kabupaten yaitu Banjarnegara, Wonosobo dan Temanggung dan dua Sub Terminal Agribisnis (STA) yaitu Jakabaya dan Kejajar yang merupakan STA aktif dalam tataniaga produk sayuran dataran tinggi. Uji coba model dilokasi penelitian menunjukkan respon positif dari para pengelola STA, petani dan pedagang (pengumpul, besar, pengecer). Hasil analisis SWOT menunjukkan strategi dalam tataniaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan Sub Terminal Agribisnis (STA) adalah strategi WO (Weakness-Opportunities) yaitu menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang dengan cara peningkatan dukungan informasi yang lengkap terkait dengan tataniaga sayuran dataran tinggi di STA bagi para pelaku tataniaga, perlu perbaikan fasilitas SMS Gateway sehingga berfungsi secara optimal untuk menunjang informasi sekitar harga, kapasitas produksi dan permintaan konsumen, perlu memperluas dan memperbaiki bangunan fisik STA sehingga dapat menampung seluruh produk sayuran dataran tinggi yang dipasok oleh petani, meningkatkan layanan STA menjadi 7 hari kerja dalam satu minggu dengan menambah pengelola STA yang dipekerjakan secara shift, memperbaiki kondisi lingkungan STA menjadi lebih nyaman dan bersih serta tidak bau sehingga proses transaksi antara petani dan pedagang lebih optimal

Kata kunci : *analisis SWOT, tataniaga sayuran dataran tinggi, kelembagaan STA*

PENDAHULUAN

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada hubungan atau interaksi antara faktor internal yaitu kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) dengan faktor eksternal yaitu peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) (Rangkuti, 2001).

Analisis SWOT dapat diterapkan dengan cara menganalisis dan memilih berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktornya, kemudian menerapkannya dengan matrik SWOT. Aplikasinya adalah bagaimana kekuatan (*strength*) dari kelembagaan STA mampu mengambil keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunity*) yang ada. Bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weakness*) kelembagaan STA yang mencegah atau

menghambat keuntungan (*advantage*) dari peluang (*opportunity*) yang ada.. Selanjutnya bagaimana kekuatan (*strength*) mampu menghadapi ancaman (*threath*) yang ada dan bagaimana cara mengatasi kelemahan (*weakness*) yang mampu membuat ancaman (*threath*) nyata atau timbul ancaman. (Kotler, 2001).

METODE PENELITIAN

Metode Dasar

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode penelitian yang memusatkan perhatian pada suatu permasalahan masa sekarang dengan jalan mengumpulkan data, menyusun dan menganalisisnya. Penelitian deskriptif bertujuan untuk

membuat gambaran hubungan antar fenomena, membuat prediksi serta implikasi suatu masalah yang ingin dipecahkan (Gulo, 2002); (Nasir, 1988).

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ditentukan secara *purposive* di sentra produksi sayuran dataran tinggi meliputi tiga kabupaten yaitu Banjarnegara, Wonosobo dan Temanggung dan dua Sub Terminal Agribisnis (STA) yaitu Jakabaya dan Kejajar yang merupakan STA aktif dalam tataniaga produk sayuran dataran tinggi.

Analisis Data

Untuk melakukan analisis SWOT terhadap Tataniaga Sayuran Dataran Tinggi Berbasis Kelembagaan STA perlu dibuat matrik sebagai berikut:

Tabel 1. Matrik Analisis SWOT: Tataniaga Sayuran Dataran Tinggi Berbasis Kelembagaan STA.

IFE	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
EFE	Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNIES (O)	STRATEGI SO	STRATEGI WO
Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
TREATHS (T)	STRATEGI ST	STRATEGI WT
Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Eksternal-Internal

Setelah melihat tabel tersebut, maka terdapat empat alternatif bagi kelembagaan STA untuk melakukan strategi tataniaga sayuran dataran tinggi. Alternatif-alternatif strategi pemasaran tersebut antara lain

Strategi SO (*Strength-Opportunity*)

Strategi ini menggunakan kekuatan internal kelembagaan STA untuk memanfaatkan peluang eksternal. Strategi SO berusaha dicapai dengan menerapkan strategi ST, WO, dan WT. Apabila kelembagaan STA mempunyai kelemahan utama maka berusaha menjadikan kelemahan tersebut menjadi kekuatan. Jika kelembagaan STA menghadapi ancaman utama, maka akan berusaha menghindari ancaman jika berkonsentrasi pada peluang yang ada.

Strategi WO (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal kelembagaan STA dengan memanfaatkan peluang eksternal yang ada. Salah satu alternatif strategi WO adalah dengan melakukan pelatihan staf dengan kemampuan dan kualifikasi yang dibutuhkan.

Strategi ST (*Strength-Threat*)

Strategi ini dilakukan dengan menggunakan kekuatan kelembagaan STA untuk menghindari ancaman jika keadaan memungkinkan atau meminimumkan

ancaman eksternal yang dihadapi. Ancaman eksternal ini tidak selalu harus dihadapi sendiri oleh kelembagaan STA tersebut, bergantung pada masalah ancaman yang dihadapi, seperti halnya faktor perekonomian, peraturan pemerintah, gejala alam, dan lain sebagainya.

Strategi WT (*Weakness-Threat*)

Posisi ini sangat menyulitkan kelembagaan STA, akan tetapi tidak menutup kemungkinan untuk mengatasi posisi yang menyulitkan ini. Kelembagaan STA harus memperkecil kelemahan atau jika memungkinkan menghilangkan kelemahan internal serta menghindari ancaman eksternal yang ada guna pencapaian tujuan kelembagaan STA.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Lingkungan Internal (IFE)

Strategi matriks IFE merupakan analisis lingkungan internal, matriks ini memberikan rangkuman serta evaluasi kekuatan dan kelemahan utama dalam berbagai bidang fungsional. Matriks ini juga memberikan dasar pengenalan dan evaluasi dukungan antar bidang-bidang fungsional tersebut. Rincian penjelasan sebagai berikut:

***Strength* (Kekuatan)**

Faktor kekuatan (*strength*) yang menjadi dasar penyusunan strategi tataniaga sayuran dataran tinggi berbasis

kelembagaan Sub Terminal Agribisnis (STA) adalah sebagai berikut:

Adanya dukungan sarana dan prasarana STA dari pemerintah.

Pemerintah melalui Badan Agribisnis Kementerian Pertanian (2000) telah berusaha keras untuk mengatasi permasalahan tataniaga dengan rantai yang panjang dengan membangun lembaga tataniaga yaitu Sub Terminal Agribisnis (STA) di sentra produksi sayuran dataran tinggi dengan tujuan: (1). meningkatkan nilai tambah produk sayuran dataran tinggi bagi petani; (2). mempersingkat rantai tataniaga sehingga harga produk sayuran dataran tinggi ditingkat konsumen dapat diturunkan; (3). sarana informasi pasar; (4). meningkatkan posisi tawar bagi petani; dan (5). sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang sangat potensial dan pengembangan akses pasar.

Upaya untuk menjembatani persoalan di atas melalui kegiatan pemberdayaan ekonomi lokal secara otonom dan desentralisasi dengan mengembangkan tataniaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan Sub Terminal Agribisnis (STA)

Adanya dukungan pemanfaatan STA dari para kelompok tani.

Hasil penelitian tahun I Pujiharto dan Sri Wahyuni (2014) menunjukkan data petani yang menggunakan STA secara rutin sebagai lembaga tataniaga sayuran

dataran tinggi ada 60 orang yang tergabung dalam 21 kelompok tani di wilayah Kabupaten Banjarnegara dan Wonosobo. STA Jakabaya di Kabupaten Banjarnegara didukung oleh 12 kelompok tani di Kecamatan Batur, Pejawaran dan Wanayasa. Sedangkan STA Kejajar didukung oleh 9 kelompok tani di Kecamatan Kejajar dan Dieng Wetan.

Lokasi STA yang mudah dijangkau oleh pelaku tataniaga.

Lokasi STA yang strategis merupakan keunggulan tersendiri sebagai lembaga tataniaga sayuran dataran tinggi. Lokasi STA Jakabaya di Jalan Raya Karangobar-Pejawaran, di tengah pusat produksi sayuran dataran tinggi disekitar Batur, Pejawaran dan Wanayasa. Sedangkan STA Kejajar di Jalan Raya Kejajar Dieng tepatnya di wilayah Kejajar sebagai pusat produksi sayuran dataran tinggi di Kabupaten Wonosobo (Pujiharto, 2010).

Fasilitas transportasi yang memadai.

Fasilitas transportasi menuju ke STA Jakabaya maupun STA Kejajar sangat mudah. Akses jalan raya dapat dilewati mobil bak terbuka *cyclon*, truk engkel maupun truk double yang biasanya digunakan sebagai sarana transportasi untuk mengangkut produk sayuran dataran tinggi dari lahan ke STA (Pujiharto, 2010).

Tersedianya pengelola STA yang profesional.

Pengelola STA merupakan pegawai dari bagian dinas perdagangan yang sudah mengikuti pelatihan manajemen, administrasi dan keuangan dalam tata kelola STA. Pelatihan dilaksanakan oleh Badan Agribisnis Kementerian Pertanian. Pengelola STA dapat memberikan layanan profesional sesuai dengan bidang masing-masing seperti administrasi, keuangan, sampling, grading, keluar masuknya barang dan bagian parkir kendaraan.

Weakness (Kelemahan)

Kurangnya informasi pasar di STA

Informasi tentang harga, kapasitas produksi dan kapasitas permintaan berbagai macam produk sayuran dataran tinggi belum semua bisa disajikan. Hal ini menjadi hambatan bagi petani selaku produsen dan pedagang yang akan membeli produknya. Mereka biasanya mendapatkan informasi tersebut melalui SMS secara perorangan, (Pujiharto dan Sri Wahyuni, 2014).

Fasilitas SMS Gateway sering mengalami kerusakan.

SMS Gateway merupakan salah satu fasilitas untuk mengetahui informasi harga dan stok atau persediaan produk sayuran dataran tinggi di STA. Fasilitas ini sangat mempermudah bagi petani maupun pedagang yang akan bertransaksi di STA. Tapi sayangnya alat ini sering mengalami

kerusakan sehingga menjadi kendala bagi petani maupun pedagang untuk mengakses informasi pasar lewat handphonenya masing-masing.

Bangunan fisik kurang luas sehingga banyak produk sayuran dataran tinggi tidak tertampung.

Bangunan fisik STA Jakabaya relatif sempit untuk menampung bermacam produk sayuran dataran tinggi dari tiga kecamatan sentra produksi sayuran. Hal ini menyebabkan bongkar muat barang dilakukan di jalan raya dan akan mengurangi kualitas produk sayuran dataran tinggi. Sedangkan STA Kejajar bangunan fisik sudah cukup representatif tetapi karena posisinya bergelombang maka akan mengalami masalah besar jika pada musim hujan, karena produk sayuran dataran tinggi terendam air.

STA tidak beroperasi setiap hari (6 hari kerja dalam seminggu)

Sebagai lembaga tataniaga sayuran dataran tinggi mestinya STA bisa beroperasi setiap hari, tetapi kenyataannya STA Jakabaya dan STA Kejajar hanya beroperasi selama 6 hari kerja dalam satu minggu (hari minggu libur). Hal ini berkaitan dengan status pengelola STA sebagai pegawai dinas perdagangan masing-masing kabupaten yang memberikan waktu libur pada hari minggu.

Lingkungan STA kurang nyaman

Kenyamanan lingkungan akan memberi daya tarik terhadap para pelaku

tataniaga untuk memanfaatkan STA sebagai lembaga tataniaga sayuran dataran tinggi. Sisa-sisa sampah sayuran seringkali menumpuk di pinggiran STA. Pada

kondisi busuk akan menimbulkan bau yang tidak enak apalagi jika petugas pengangkut sampah selalu telat untuk membuangnya, (Pujiharto, 2010a).

Tabel 2 Matrik Evaluasi Faktor Internal

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
<i>Strength</i> (Kekuatan)			
Adanya dukungan sarana dan prasarana STA dari pemerintah.	0,1995	2,014	0,402
Adanya dukungan pemanfaatan STA dari para kelompok tani.	0,1995	2,014	0,402
Lokasi STA yang mudah dijangkau oleh pelaku tataniaga.	0,1995	2,014	0,402
Fasilitas transportasi yang memadai.	0,1995	2,014	0,402
Tersedianya pengelola STA yang profesional.	0,2018	1,945	0,393
TOTAL			2,010
<i>Weakness</i> (Kelemahan)			
Kurangnya informasi pasar di STA	0,2382	2,028	0,483
Fasilitas SMS Gateway sering mengalami kerusakan.	0,1911	2,097	0,481
Bangunan fisik kurang luas sehingga banyak produk sayuran dataran tinggi tidak tertampung.	0,1773	1,959	0,347
STA tidak beroperasi setiap hari (6 hari kerja dalam seminggu) jumat libur	0,2133	1,912	0,408
Lingkungan STA kurang nyaman	0,1801	2,005	0,361
TOTAL			2,080

Analisis Lingkungan Eksternal (EFE)

Strategi matriks EFE merupakan analisis lingkungan eksternal, matriks ini memberikan rangkuman serta evaluasi peluang dan dan ancaman utama dalam berbagai bidang fungsional. Matriks ini juga memberikan dasar pengenalan dan evaluasi dukungan antar bidang-bidang fungsional tersebut. Rincian penjelasan sebagai berikut:

Opportunities (Peluang)

STA memiliki hubungan yang baik dengan para kelompok tani untuk memasok produk sayuran dataran tinggi.

Atas dasar himbauan bupati di masing-masing kabupaten (Banjarnegara dan Wonosobo) agar para petani baik perorangan maupun anggota kelompok tani bahkan gabungan kelompok tani (Gapoktan) untuk memanfaatkan STA sebagai lembaga tataniaga sayuran dataran tinggi. Para ketua kelompok tani maupun ketua Gapoktan mendukung upaya

pemerintah daerah tersebut untuk menjembatani pemanfaatan STA.

Pertumbuhan produksi sayuran dataran tinggi meningkat

Data dari dinas pertanian tanaman pangan dan hortikultur Kabupaten Banjarnegara (2014) menunjukkan ada peningkatan produksi berbagai macam sayuran dataran tinggi rata-rata 0,35 persen per tahun. Sedangkan di Kabupaten Wonosobo mengalami peningkatan sebesar 0,32 persen per tahun. Hal ini memerlukan lembaga tataniaga yang dapat mengakomodir peningkatan produksi sayuran dataran tinggi.

Adanya kemajuan dibidang teknologi.

Kemajuan di bidang teknologi memungkinkan lembaga tataniaga STA dapat beroperasi secara efektif dan efisien. Kemajuan teknologi informatika mempermudah proses transaksi antara petani dengan pedagang di STA. Database yang teratur membantu mengoleksi data dengan benar dan bahan untuk analisis hal-hal yang berkaitan dengan tataniaga sayuran dataran tinggi.

Kebutuhan produk sayuran dataran tinggi ditingkat konsumen mengalami peningkatan.

Permintaan produk sayuran dataran tinggi ditingkat konsumen mengalami peningkatan sejalan dengan peningkatan jumlah penduduk. Hal ini merupakan peluang bagi STA untuk mengelola STA secara profesional.

STA mempermudah bertemunya antara petani, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer.

Selain pasar sayuran, STA merupakan lembaga yang mempermudah bertemunya antara para petani dengan para pedagang. Mereka dapat melakukan pertukaran informasi berkaitan dengan sayuran dataran tinggi sampai dengan transaksi tataniaga sayuran dataran tinggi dalam jumlah yang banyak.

Threats (Ancaman)

Pasar kecamatan sebagai pesaing STA dalam tataniaga sayuran dataran tinggi.

Sebelum STA didirikan oleh Badan Agribisnis Kementerian Pertanian tahun 2005 (STA Kejajar) dan tahun 2006 (STA Jakabaya), maka lembaga tataniaga sayuran dataran tinggi dipusatkan di pasar kecamatan. Untuk Kabupaten Banjarnegara terdapat di Kecamatan Batur, Pejawaran dan Wanayasa. Sedangkan di Kabupaten Wonosobo terletak di Kejajar dan Dieng Wetan. Pasar kecamatan dibeberapa tempat sampai sekarang masih berfungsi terutama sebagai tempat transaksi produk sayuran dataran tinggi dengan kapasitas sedikit sampai medium.

Adanya pasar lelang diluar STA.

Adanya pasar lelang di luar STA merupakan pesaing bagi kelembagaan STA sehingga kurang dapat dimanfaatkan secara optimal. Di Kabupaten Banjarnegara pasar lelang sayuran dataran tinggi beroperasi dua kali dalam satu

minggu. Sedangkan di Kabupaten Wonosobo beroperasi satu minggu sekali.

Pedagang pengumpul diberi modal oleh pedagang besar untuk bertransaksi langsung dengan petani tanpa melewati STA.

Kepemilikan modal oleh pedagang besar yang disalurkan ke pedagang pengumpul untuk mengumpulkan produk sayuran dataran tinggi menyebabkan transaksi atau proses tataniaga seringkali tidak melewati STA. Pedagang pengumpul langsung datang ke petani untuk membeli produk sayuran dataran tinggi atau sebaliknya petani yang datang langsung ke pedagang pengumpul untuk menjual produknya. Hal ini sering terjadi terutama jika kapasitas produksi masing-masing petani tidak terlalu banyak.

Kelompok pedagang besar memberi modal kepada petani, sehingga petani wajib menjual hasilnya ke pemberi modal.

Seringkali petani kesulitan modal awal untuk menanam jenis sayuran dataran tinggi, hal ini karena hasil panen musim tanam sebelumnya tidak cukup disisihkan sebagian untuk modal musim tanam berikutnya. Faktor yang lain adalah kegagalan panen sehingga modal untuk musim tanam berikutnya habis padahal biaya yang dibutuhkan untuk menanam jenis sayuran dataran tinggi secara umum

lebih besar dibandingkan komoditi pangan lainnya. Pada kondisi seperti ini banyak petani yang menerima pinjaman modal dari kelompok pedagang besar dengan syarat hasil panen harus dijual ke pemberi modal. Hal ini menyebabkan posisi tawar petani lemah harga lebih banyak ditentukan oleh pedagang. Model tataniaga “balas budi” ini tidak pernah menggunakan fasilitas STA sebagai lembaga tataniaga.

Kondisi perekonomian yang tidak stabil

Kondisi perekonomian yang tidak stabil merupakan bagian dari ancaman tataniaga sayuran dataran tinggi secara makro. Harga-harga produk sayuran dataran tinggi di sentra produksi sering mengalami fluktuasi harga yang sangat bervariasi. Pada saat harga tinggi petani akan menjual produknya kepada pedagang yang mau membeli dengan harga tinggi tanpa harus melewati lembaga STA. Sedangkan pada saat harga rendah petani dengan rela menjual produknya kepada pedagang yang mau membelinya karena risiko kerusakan maupun busuk jika tidak terjual. Dari tabel 2 dan 3 maka dapat disusun matrik SWOT Tataniaga Sayuran Dataran Tinggi Berbasis Kelembagaan STA.

Tabel 3. Matrik Evaluasi Faktor Eksternal

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
<i>Opportunities (Peluang)</i>			
STA memiliki hubungan yang baik dengan para kelompok tani untuk memasok produk sayuran dataran tinggi.	0,2005	2,005	0,402
Pertumbuhan produksi sayuran dataran tinggi meningkat	0,2073	2,073	0,430
Adanya kemajuan dibidang teknologi.	0,2005	2,005	0,402
Kebutuhan produk sayuran dataran tinggi ditingkat konsumen mengalami peningkatan.	0,1982	1,982	0,393
STA mempermudah bertemunya antara petani, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer.	0,1936	1,936	0,375
TOTAL			2,002
<i>Threats (Ancaman)</i>			
Pasar kecamatan sebagai pesaing STA dalam tataniaga sayuran dataran tinggi.	0,2070	2,061	0,427
Adanya pasar lelang diluar STA	0,1747	1,991	0,348
Pedagang pengumpul diberi modal oleh pedagang besar untuk bertransaksi langsung dengan petani tanpa melewati STA	0,2070	2,061	0,427
Kelompok pedagang besar memberi modal kepada petani miskin, sehingga petani wajib menjual hasilnya ke pemberi modal.	0,2312	1,944	0,449
Kondisi perekonomian yang tidak stabil.	0,1801	1,944	0,350
TOTAL			2,001

Tabel 4. Rumusan Matrik SWOT Tataniaga Sayuran Dataran Tinggi Berbasis Kelembagaan STA

	Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
<i>Opportunities (Peluang)</i>	Strategi SO	Strategi WO
	$2,010 + 2,002 = 4,012$	$2,080 + 2,002 = 4,082$
<i>Threats (Ancaman)</i>	Strategi ST	Strategi WT
	$2,010 + 2,001 = 4,011$	$2,080 + 2,001 = 4,081$

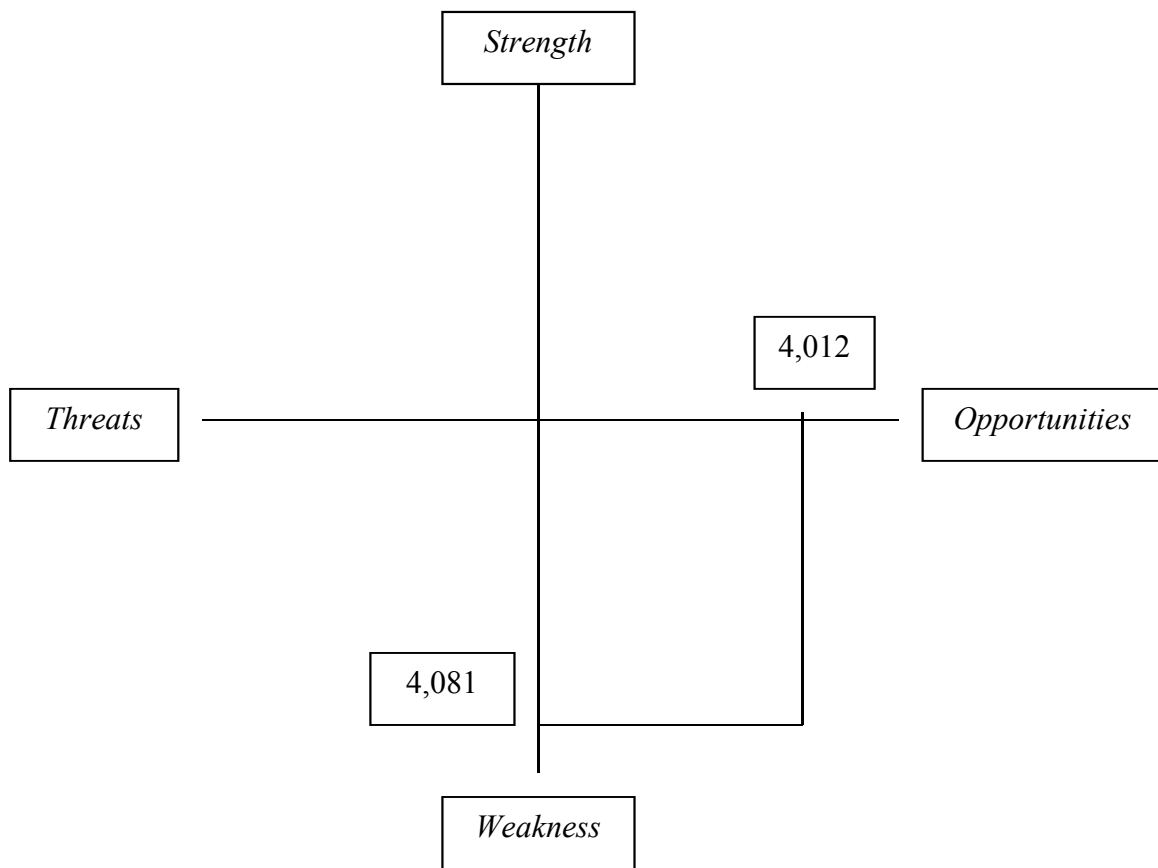
Hasil rumusan matrik SWOT tataniaga sayuran dataran tinggi berbasis kelembagaan STA sebagai berikut: strategi WO adalah paling tinggi dengan skor

4,082 diikuti strategi WT dengan skor 4,081, strategi SO dengan skor 4,012 dan terakhir strategi ST dengan skor 4,011.

Tabel 5. Hasil Analisis Matrik SWOT

	<p>Strength (Kekuatan)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adanya dukungan sarana dan prasarana STA dari pemerintah. • Adanya dukungan pemanfaatan STA dari para kelompok tani. • Lokasi STA yang mudah dijangkau oleh pelaku tataniaga. • Fasilitas transportasi yang memadai. • Tersedianya pengelola STA yang profesional. 	<p>Weakness (Kelemahan)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kurangnya informasi pasar di STA. • Fasilitas SMS Gateway sering mengalami kerusakan. • Bangunan fisik kurang luas sehingga banyak produk sayuran dataran tinggi tidak tertampung. • STA tidak beroperasi setiap hari (6 hari kerja dalam seminggu) jumat libur. • Lingkungan STA kurang nyaman.
<p>Opportunities (Peluang)</p> <ul style="list-style-type: none"> • STA memiliki hubungan yang baik dengan para kelompok tani untuk memasok produk sayuran dataran tinggi. • Pertumbuhan produksi sayuran dataran tinggi meningkat. • Adanya kemajuan dibidang teknologi • Kebutuhan produk sayuran dataran tinggi ditingkat konsumen mengalami peningkatan. • STA mempermudah bertemunya antara petani, pedagang pengumpul, pedagang besar dan pedagang pengecer. 	<p>Strategi SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pengoptimalan fungsi lembaga STA sebagai lembaga tataniaga sayuran dataran tinggi. • Hubungan yang baik antara kelompok tani dengan STA harus terus ditingkatkan agar pemanfaatan STA berkesinambungan. • Perlu ditingkatkan layanan dengan memperbaiki teknologi informasi yang lebih baik. • Lokasi yang strategis akan meningkatkan akses ke STA. • Perlu terus ditingkatkan pelayanan secara profesional oleh para pengelola STA dngan berbagai pelatihan 	<p>Strategi WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perlu peningkatan dukungan informasi yang lengkap terkait dengan tataniaga sayuran dataran tinggi di STA bagi para pelaku tataniaga. • Perlu perbaikan fasilitas SMS Gateway sehingga berfungsi secara optimal untuk menunjang informasi sekitar harga, kapasitas produksi dan permintaan konsumen. • Perlu memperluas dan memperbaiki bangunan fisik STA sehingga dapat menampung seluruh produk sayuran dataran tinggi yang pasok dari petani. • Meningkatkan layanan STA menjadi 7 hari kerja dalam satu minggu dengan menambah pengelola STA yang dipekrjakan secara shift. • Memperbaiki kondisi lingkungan STA menjadi lebih nyaman dan bersih serta tidak bau sehingga proses transaksi antara petani dan pedagang lebih optimal
<p>Threats (Ancaman)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pasar kecamatan sebagai pesaing STA dalam tataniaga sayuran dataran tinggi. • Adanya pasar lelang diluar STA. • Pedagang pengumpul diberi modal oleh 	<p>Strategi ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan fasilitas dan layanan kelembagaan STA untuk menghadapi pasar kecamatan sebagai pesaing. • Melengkapi fasilitas STA dengan pasar lelang, <i>future market</i> dan <i>cool storage</i> guna meningkatkan 	<p>Strategi WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan layanan informasi secara luas untuk menghadapi persaingan dengan pasar kecamatan maupun pasar lelang • Memberikan kemudahan bagi para petani dan pedagang untuk mengakses informasi

<p>pedagang besar untuk bertransaksi langsung dengan petani tanpa melewati STA.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kelompok pedagang besar memberi modal kepada petani miskin, sehingga petani wajib menjual hasilnya ke pemberi modal. • Kondisi perekonomian yang tidak stabil. 	<p>pelayanan.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adanya fasilitas pinjaman modal dari STA untuk membantu modal pada awal msim tanam. • Meningkatkan layanan transportasi dan parkir kendaraan di lokasi STA. • Menambah petugas atau pengelola STA guna meningkatkan layanan. 	<p>pasar lewat <i>SMS Gateway</i>.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membentuk koperasi simpan pinjam bagi petani anggota kelembagaan STA. • Meningkatkan layanan STA dengan menambah los atau petak-petak bagi para petani. • Menambah jam layanan STA sampai malam sehingga petani yang panen sampai sore masih bisa mengirim ke STA.
---	--	---



Gambar 1. Matrik Posisi Tataniaga Sayuran Dataran Tinggi Berbasis Kelembagaan STA.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Hasil analisis SWOT menunjukkan strategi dalam tataniaga sayuran dataran tinggi berbasis Sub Terminal Agribisnis (STA) adalah strategi WO (*Weakness-Opportunities*) yaitu menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
 - Perlu peningkatan dukungan informasi yang lengkap terkait dengan tataniaga sayuran dataran tinggi di STA bagi para pelaku tataniaga.
 - Perlu perbaikan fasilitas SMS Gateway sehingga berfungsi secara optimal untuk menunjang informasi sekitar harga, kapasitas produksi dan permintaan konsumen.
 - Perlu memperluas dan memperbaiki bangunan fisik STA sehingga dapat menampung seluruh produk sayuran dataran tinggi yang pasok dari petani.
 - Meningkatkan layanan STA menjadi 7 hari kerja dalam satu minggu dengan menambah pengelola STA yang dipekerjakan secara shift.
 - Memperbaiki kondisi lingkungan STA menjadi lebih nyaman dan

bersih serta tidak bau sehingga proses transaksi antara petani dan pedagang lebih optimal

Saran

1. Untuk meningkatkan peran kelembagaan STA perlu meningkatkan layanan, fasilitas, dan kemudahan akses informasi pasar bagi petani dan pedagang.
2. Perlu dibuat suatu pola kemitraan yang harmonis antara lembaga STA, petani, pedagang dan pelaku tataniaga lainnya yang menganut prinsip *win-win solution*.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Agribisnis Departemen Pertanian. 2000. *Petunjuk Teknis Pengembangan Sub Terminal Agribisnis*. Jakarta.
- Gulo, W. H. 2010. *Metodologi Penelitian*. Penerbit PT. Gramedia, Jakarta.
- Kotler, Phillips. 2002. *Marketing Management*. Millenium edition.
- Nasir, M. 1988. *Metode Ilmiah*. Penerbit Ghalia. Jakarta.
- Pujiharto. 2010. *Analisis Risiko Usahatani Kentang dan Pengembangan Model Kelembagaan Pemasarannya Di Kabupaten Banjarnegara*. Makalah Seminar Kasus. Program Doktor Fakultas Pertanian UGM (tidak dipublikasikan).
- Pujiharto. 2010a. Kajian Pembangunan Pertanian dengan Kasus Sub Terminal Agribisnis (STA). *Jurnal*

Agrotech Fakultas Pertanian UMP,
ISSN: 1411-1063. Vol. XII No.2
Desember 2010 Halaman: 137-157

Pujiharto, Sri Wahyuni. 2014. Model Pengembangan Tataniaga Sayuran Dataran Tinggi Berbasis Kelembagaan Sub Terminal Agribisnis. Laporan Penelitian Hibah Bersaing Tahun 2013/2014 (tidak dipublikasikan).

Rangkuti, Freddy. 1998. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta.