



Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Sub Terminal Agribisnis Komoditi Mentimun di Kelurahan Koto Baru Payo Basuang Kecamatan Payakumbuh Timur

Internal And External Environmental Analysis of the Cucumber Commodity Agribusiness Sub Terminal in Koto Baru Payo Basuang District, East Payakumbuh District

Ziret Ningsih*, Husnarti & Revi Ernanda

Prodi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat, Indonesia

*Corresponding Email: ziretningsih708@gmail.com

Abstrak

Mekanisme sub terminal agribisnis adalah mengumpulkan hasil produksi pertanian dari sub terminal agribisnis dan petani mitra kemudian dari pedagang yang melakukan pre-order melalui telepon melalui pengurus sub terminal agribisnis. Penawaran tertinggi akan menerima produk pertanian. Menurut Tanjung (2018), STA merupakan prasarana pemasaran yang terletak di sentra-sentra produksi sebagai tempat jual beli hasil pertanian, terkait dengan perdagangan fisik dan nonfisik, sehingga fokus STA menjadi ruang pemasaran yang dilaksanakan produsen pusat. Penelitian ini bertujuan untuk yang pertama mengetahui factor lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi STA Koba Jaya di Kelurahan Koto Baru Payo Basuang, yang kedua mengetahui strategi pengembangan STA Koba Jaya di Kelurahan Koto Baru Payo Basuang. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan juli sampai bulan September tahun 2023. Metode penelitian yang digunakan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa factor internal yang mempengaruhi STA komoditi mentimun yaitu: kualitas produk, informasi harga, produk tidak tahan lama, kondisi keuangan dan kurangnya kendaraan operasional. Factor eksternal yang mempengaruhi STA Koba Jaya komoditi mentimun: pangsa pasar, banyaknya pedagang pengumpul, harga produk fluktuasi, dukungan pemerintah dan promosi

Kata Kunci: STA, Lingkungan Internal, Lingkungan Eksternal

Abstract

The mechanism for the agribusiness sub terminal is to collect agricultural production from the agribusiness sub terminal and partner farmers and then from traders who make pre-orders by telephone through the agribusiness sub terminal administrator. The highest bid will receive agricultural products. According to Tanjung (2018), STA is marketing infrastructure located in production centers as a place for buying and selling agricultural products, related to physical and non-physical trade, so that the focus of STA is the marketing space carried out by central producers. This research aims to first find out the internal and external environmental factors that influence STA Koba Jaya in Koto Baru Payo Basuang Village, secondly to find out the strategy for developing STA Koba Jaya in Koto Baru Payo Basuang Village. This research was carried out from July to September 2023. The research method used was descriptive qualitative. The results of this research show that the internal factors that influence the STA of cucumber commodities are: product quality, price information, product non-durability, financial condition and lack of operational vehicles. External factors that influence STA Koba Jaya cucumber commodities: market share, number of collecting traders, product price fluctuations, government support and promotions

Keywords: STA, Internal Environment, External Environment

How to Cite: Ningsih, N. Husnarti. & Ernanda, R. (2024). Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal Sub Terminal Agribisnis Komoditi Mentimun di Kelurahan Koto Baru Payo Basuang Kecamatan Payakumbuh Timur. CULTIVATE: Journal of Agriculture Science, 2(2) 2024: 89-100



PENDAHULUAN

Pembangunan pertanian berkelanjutan memerlukan beberapa syarat yang harus di penuhi. Menurut Mosher, Rita Hanafie (2014) menyimpulkan bahwa pembangunan pertanian memiliki 5 syarat pokok (essential) dan (escclerator) yaitu pasar hasil pertanian, teknologi yang terus berkembang , sarana produksi dan alat pertanian tersedia secara local, insentif produksi untuk petani dan transportasi. Persyaratan tambahan yang dapat mendorong pembangunan pertanian meliputi pelatihan pembangunan, kredit produksi, kegiatan kelompok untuk produksi, budidaya dan perluasan lahan pertanian, dan perencanaan nasional untuk pembangunan pertanian. Selain Mosher, pakar lain seperti Max F, Milikan, David Halcrow dan teken juga memaparkan syarat pembangunan pertanian. Berdasarkan para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa persyaratan terpenting untuk mengembangkan pertanian adalah pasar.

Menurut Badan Agribisnis Departemen Pertanian, pemasaran sector pertanian selama ini mempunyai rantai yang panjang mulai dari petani, pengumpul, pedagang besar hingga konsumen, sehingga keuntungan yang diperoleh petani relative kecil. Disisi lain, konsumen harus membayar lebih dari harga yang pantas karena setiap institusi mengeksploitasi proses pemasaran. Fluktuasi harga produk pertanian di tingkat petani lebih tinggi dibandingkan harga kosumen. (Susanawati, Jamhari, Masyhuri, dan Darwanto, 2015).

Salah satu upaya untuk meningkatkan efesiensi pemasaran dan nilai tambah ialah dengan membangun infrastruktur pemasaran seperti sub terminal agribisnis (STA). Menurut Tanjung (2018), STA merupakan prasarana pemasaran yang terletak di sentra-sentra produksi sebagai tempat jual beli hasil pertanian, terkait dengan perdagangan fisik dan nonfisik, sehingga fokus STA menjadi ruang pemasaran yang dilaksanakan produsen pusat. Pada wilayah Sumatera Barat, Payakumbuh merupakan daerah yang memanfaatkan sub terminal agribisnis dalam memasarkan hasil produksi pertanian. Sub terminal agribisnis merupakan pusat penyimpanan hasil pertanian milik petani. Pada umumnya ada 10 sub terminal agribisnis di payakumbuh di dirikan oleh pemerintah, namun pada praktiknya terdapat permasalahan yang menyebabkan penutupan sub terminal agribisnis satu persatu (Putra, 2016:1). Dari hasil survey awal sub terminal agribisnis, di antaranya 4 sub terminal agribisnis yang tetap beroperasi dan sisanya mati.



Sub terminal agribisnis yang mati antara lain STA Tunas Baru, Tanjung Dama, JK.Tuah Sakato, Tanjung Jaya, Talang Saiyo, Petani Sejahtera. Namun beberapa diantaranya masih aktif dan berjalan relative baik, salah satunya sub terminal agribisnis koba jaya milik kelompok bina bersama. (sumber: wawancara, 11 januari 2023).

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif kuantitatif adalah metode yang bertujuan untuk menciptakan gambar-gambaran yang objektif tentang suatu keadaan dengan menggunakan angka-angka, dimulai dengan pengumpulan data, interpretasi data, dan penampilan serta hasil.(Arikunto, 2013). Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian yaitu kuesioner, wawancara dan dokumentasi.

Tabel 1. Variabel Penelitian

No	Tujuan	Variabel	Indikator
1	Faktor lingkungan yang mempengaruhi Faktor Internal (David, 2011).	Aspek manajemen Aspek keuangan Aspek pemasaran Aspek operasional Aspek pengembangan Aspek informasi	Kekuatan (<i>strengght</i>) Kelemahan (<i>wekness</i>)
	Faktor lingkungan yang mempengaruhi Faktor Eksternal (David, 2011)	Aspek ekonomi Sosial,budaya,demografi,lingkungan Pemerintah,politik,hukum Teknologi Pesaing	Peluang (<i>oportunity</i>) Ancaman <i>Threaths</i>
2	Mengetahui strategi yang dapat dilakukan untuk pengembangan STA komoditi mentimun.	Kekuatan (<i>strengght</i>) Kelemahan(<i>wekness</i>) Peluang (<i>oportunity</i>) Ancaman (<i>threath</i>)	Strategi SO Strategi ST Strategi WO Strategi WT

HASIL DAN PEMBAHASAN

Lingkungan Internal

Aspek Manajemen

Fungsi manajemen terdiri dari 5 fungsi dasar, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pemberian motivasi, penempatan staf, dan pengendalian. Aspek perencanaan yang dilakukan oleh STA koba jaya adalah mengatur pola tanam agar tidak menimbulkan kelebihan pasokkan produk, maka STA Koba Jaya mulai mengatur pola tanam. Tujuan dari pengaturan pola tanam adalah untuk meningkatkan pemanfaatan lahan pertanian secara optimal dengan segala keterbatasan yang dilakukan dengan cara penyesuaian pola tanam (budidaya). Pengaturan pola tanam dapat meningkatkan produksi maka tentu dapat meningkatkan pendapatan petani dalam system tanam dan mengurangi resiko gagal panen. Peningkatan produksi dengan efisiensi teknis yang tinggi sangat penting karena dapat meningkatkan hasil dan pendapatan petani. Pemanfaatan efisiensi teknis melalui kombinasi optimal sumber daya yang tersedia diharapkan dapat meningkatkan produktivitas lahan dan tanaman serta meminimalkan biaya (produksi) pertanian sehingga meningkatkan pendapatan petani. Hal ini dapat dicapai dengan bantuan pola tanam (Manihuruk, et al, 2018).

Meski STA mengatur pola tanamnya, namun penjualan produk mentimun yang dilakukan STA Koba Jaya belum bisa dikatakan lancar karena pasokannya tidak selalu stabil. Oleh karena itu, STA Koba Jaya harus menstabilkan pasokan mentimun saat memasarkan mentimun. STA Koba Jaya menjaga stabilitas pasokan selain dengan menerapkan pengaturan pola tanam juga dilakukan dengan kerjasama dengan petani mentimun sebagai pemasok, baik petani yang berasal dari kelompok tani dibawah binaan STA Koba Jaya maupun dengan petani yang bukan anggota.

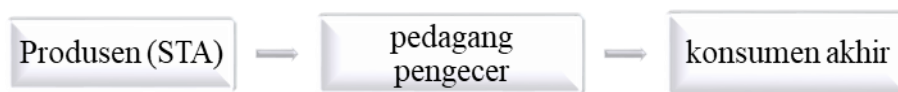
Aspek perorganisasian Seperti halnya sebuah orgnsisasi yang baik, STA koba jaya juga memiliki struktur organisasi yang lengkap. Pembentukan struktur organisasi ini bertujuan untuk memudahkan dalam mengkoordinasikan serta menjalankan program-program kerja yang telah dirumuskan secara bersama, sehingga setiap program yang telah ditetapkan dapat terlaksana secara baik. Kepemimpinan organisasi STA koba jaya semenjak berdirinya belum pernah terjadi pertukaran/ pergantian, ini diakibatkan kurang bersedianya anggota yang lain untuk menggantikan atau ikut masuk kedalam struktur organisasi dan cenderung takut mengambil alih tanggung jawab tersebut. Ini sudah dilihat dari beberapa kali pertemuan dalam agenda pemilihan kepemimpinan rutin dalam organisasi STA koba jaya.



Selain itu, kurangnya anggota yang mau dan bersedia menjadi pengurus STA Koba Jaya mengakibatkan terjadinya tumpang tindih dengan beberapa pengurus organisasi yang menjadi karyawan STA Koba Jaya. Dimana Erizal Z sebagai wakil ketua STA Koba Jaya dan Veni Marlina sebagai sekretaris STA Koba Jaya, dan sebagai karyawan yang menjemput, mengantar produk hasil pertanian, grading, sortasi dan pengemasan. Terdapat beberapa kekuatan dan kelemahan di dalam aspek manajemen. Kekuatannya adalah berkerjasama dengan pemasok, sedangkan kelemahannya ialah pasokan mentimun tidak stabil dan pendapatan belum mampu mengaji karyawan secara profesional.

Aspek pemasaran

Tujuh fungsi pemasaran adalah analisis konsumen, penjualan produk/jasa, perencanaan produk/jasa, penetapan harga, distribusi, riset pemasaran, dan analisis peluang. Dengan mengidentifikasi tujuh karakteristik ini, ada baiknya mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan pasar. Konsumen merupakan pihak yang sangat dibutuhkan STA Koba Jaya untuk meningkatkan penjualan dan mengembangkan usaha. Tanpa konsumen, STA Koba Jaya tidak bisa berkembang bahkan terancam bangkrut. Konsumen STA Koba Jaya merupakan pedagang pengecer yang berada diluar daerah (Pekanbaru, Dumai, Rimbo Bujang dan Jambi) dan dalam daerah (Bukutinggi dan Pasar Tradisional Kota Payakumbuh), agar konsumen STA tetap bertahan maka STA selalu menjaga komunikasi yang baik dan menjaga kualitas produk mentimun serta memenuhi kebutuhan konsumen. STA Koba Jaya menggunakan satu tingkatan dalam memasarkan produknya, yaitu dengan melibatkan pedagang pengecer. Saluran pemasaran STA Koba Jaya ditunjukkan pada Gambar 1:



Gambar 1 saluran pemasaran STA Koba Jaya.

Berdasarkan saluran pemasaran tersebut terlihat bahwa STA Koba Jaya mampu memutuskan rantai pemasaran produk yang panjang, biasanya petani menjual hasil panennya langsung ke toke/tengkulak yang datang langsung kelahan, kemudian ke pedagang pengecer, dan konsumen akhir. Namun kini dengan hadirnya STA Koba Jaya mampu memutuskan rantai pemasaran itu, yaitu dengan melibatkan pedagang pengecer agar produk lebih cepat sampai kekonsumen akhir. Hal ini terlihat dari literatur Menurut Badan Agribisnis Departemen Pertanian (2020), sebuah lembaga di bidang pertanian, yang menyatakan bahwa STA sebagai

lembaga yang menyelenggarakan jasa pemasaran di harapkan dapat memperbaiki sistem pemasaran sektor pertanian dengan cara memutuskan rantai pemasaran jangka panjang.

Dalam sistem penjualan STA Koba Jaya memiliki cara khusus yang berbeda dengan pedagang pengumpul pada umumnya yaitu dengan membuat kesepakatan antara STA Koba Jaya dengan konsumen, misalnya jika harga timun turun, namun harga cabai naik, maka pedagang pengencer harus mengambil timun bahkan kalau murah, misal pedagang pengencer mengambil 50 kg cabai, maka STA Koba Jaya akan memberikan pedagang pengencer 40 kg cabai dan 10 kg mentimun, hal ini dilakukan agar hasil panen petani tidak terbuang sia-sia dan kerugian petani dapat dikurangi apabila harga produk turun/anjlok.

Setelah adanya STA pedagang pengencer yang nakal tidak dapat lagi menekan harga dan manipulasi akses pasar terhadap petani. Tetapi selain itu ternyata STA juga memberi manfaat yang jelas terhadap para pedagang, ini terbukti dengan meluasnya area pemasaran para pedagang di Payakumbuh Timur ini yang dulu hanya memasarkan hasil pertanian di wilayah Payakumbuh saja, kini telah berkembang ke luar daerah seperti Pekanbaru, Jambi, Dan Rimbo Bujang. Ini di sebabkan oleh terjaminnya kualitas pasokan barang yang disediakan oleh STA kepada pedagang. Untuk menjamin kepuasan pelanggan dan menjaga reputasinya, STA Koba Jaya selalu menjaga kualitas produk dengan melakukan penyortiran, dan pengemasan dengan menggunakan plastik sebelum dimasukkan kedalam karung untuk mencegah rusaknya produk mentimun.

Perencanaan produk STA Koba Jaya melakukan analisis pasar untuk mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi konsumen di STA Koba Jaya. Selain itu, STA Koba Jaya harus memperhatikan tren pasar, permintaan musiman dan faktor lain yang mempengaruhi permintaan produk. STA bertujuan untuk memperlancar pemasaran produk hasil pertanian.

Harga produk mentimun di STA Koba Jaya ditentukan berdasarkan kesepakatan antara pedagang dan petani dengan mempertimbangkan harga pasar saat itu. Karena harga produk dapat berfluktuasi (berfluktuasi) sepanjang hari. Misalnya, pada pagi hari harga satu kilogram hasil pertanian sekitar Rp.2.500 /kg, pada sore hari harganya bisa naik hingga Rp. 3.000/kg atau hingga Rp 4000/kg atau bahkan mungkin lebih rendah. Harga produk mentimun untuk petani yang menjual ke STA ditentukan berdasarkan data pasar dan kesepakatan antara petani dan pengurus STA. Keputusan ini diambil berdasarkan rapat antara pengurus STA, kelompok tani dan petani mentimun sekitar. Misalnya harga mentimun di pasaran Rp 4.000/kg, maka STA membeli Rp 3.500/kg dari petani mentimun. Dengan demikian, margin keuntungan yang



diambil STA adalah sebesar Rp500,00/kg. Terdapat kekuatan di dalam aspek pemasaran yaitu Memiliki hubungan yang baik dengan pemasok dan konsumen, dan Pembayaran dilakukan secara tunai.

Aspek keuangan

STA Koba Jaya didirikan dengan menggunakan modal hasil penjualan barang. Mula-mula STA mengambil hasil panen dari petani kemudian memasarkannya. Setelah hasil pertanian terjual, STA mengambil keuntungan dari penjualan tersebut sebagai modal usaha selanjutnya. Sementara itu, pemerintah membekali STA Koba Jaya dengan menyediakan peralatan seperti timbangan dan keranjang untuk menyimpan hasil pertanian guna mendukung pengembangan STA lebih lanjut.

Adapun keuntungan yang diperoleh STA koba jaya dari pedagang pengenceran adalah sebesar Rp.500,00/kg dari lokal dan Rp.1000, 00/kg dari luar daerah karena biaya operasionalnya mahal. Produk mentimun biasanya disortir dan grading sebelum ditimbang dan dimasukkan ke dalam kantong plastik, 25-50/kg per karung. Jadi STA mendapat keuntungan sekitar Rp 25.000,00 per karung. Keuntungan bulanannya tidak tetap, tergantung cuaca, iklim dan barang yang masuk, namun rata-rata keuntungan produksi mentimun sekitar Rp 1.500.000, 00 per bulan.

Kondisi keuangan STA setiap bulannya tidak stabil, tergantung barang yang masuk. Dalam perhitungan keuangan STA, Rp.450.000 (30%) keuntungan diberikan kepada kepala administrasi, Rp.450.000 (30%) kepada petani pada akhir tahun, dan Rp.450.000 (30%) untuk modal (kas) dan Rp. 150.000 (10%) untuk dana sosial, jadi gaji pekerja tidak tetap. tapi itu tergantung pada jumlah barang yang masuk. Saat kondisi keuangan STA berdasarkan produksi mentimun tergolong dalam kategori menurun, karena minggu-minggu sebelumnya merupakan masa kemarau sehingga pasokannya sedikit.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat klemahan di dalam aspek keuangan yaitu Kondisi keuangan tidak stabil

Aspek operasional

Kegiatan produksi adalah segala kegiatan input menjadi produk atau jasa. Sistem produksi menyiapkan program yang akan dijalankan dan melaksanakan pengendalian produksi, proses pemuatan sarana produksi dan pengendalian mutu. (David,2011). Kegiatan produksi/operasi merupakan bagian besar dari personel dan aset tetap suatu organisasi.



Hasil pertanian yang telah terkumpul di STA setelah dilakukan proses standarisasi, sortasi, grading, pengemasan dan pengepakan untuk menjaga mutu produk kemudian dipasarkan ke pasar lokal, pedagang pengencer maupun ke konsumen langsung. Dengan adanya STA petani bisa menjual semua produknya dengan harga yang lebih tinggi sesuai pasar, sehingga keuntungan petani lebih meningkat. Untuk menjaga kualitas produk STA melakukan sortasi, grading, dan pengemasan sesuai kriteria (standar) yang dikehendaki pasar dan juga pengemasan dengan menggunakan plastik, karung goni, peti kayu atau kotak karton. Hal ini dilakukan agar produk tidak tergores dan rusak karena produk tidak tahan lama.

Kurangnya kendaraan operasional juga merupakan salah satu kendala bagi STA untuk menjemput dan mengantar produk mentimun. Sehingga mengharuskan konsumen menjemput produk ke STA langsung. Selain itu produk yang ada di STA pada umumnya langsung terjual habis pada setiap hari pemanenan tersebut, dikarenakan banyaknya permintaan yang belum terpenuhi. Meskipun STA kekurangan kendaraan operasional namun pedagang pengencer tetap mengambil produk ke STA, karena STA selalu memprioritaskan pedagang pengencer dalam memenuhi permintaannya. Dan yang paling menguntungkan pedagang tidak lagi mengeluarkan biaya tambahan transportasi, melakukan sortasi dan tidak bersaing dengan pedagang lain untuk mendapatkan produk hasil pertanian.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa kekuatan dan kelemahan di dalam aspek operasional. Kekuatannya adalah Selalu menjaga kualitas produk, sedangkan kelemahannya adalah Kekurangan tenaga kerja, Jumlah kendaraan operasional yang masih kurang dan Produk tidak tahan lama.

Aspek pengembangan

Keseluruhan misi dari riset dan pengembangan menjadi begitu komprehensif, termasuk mendukung perusahaan yang sudah ada, mendirikan perusahaan baru, meningkatkan efisiensi produksi, dan memperdalam atau memperluas kemampuan teknologi perusahaan (David, 2011).

Pada umumnya terdapat 10 STA di Kota Payakumbuh yang didirikan oleh petani, namun saat ini hanya ada 4 STA yang masih aktif dan tetap beroperasi yaitu STA Baliak Mayang, STA Kato Saiyo, STA Kota Payakumbuh, dan STA Koba Jaya. Tapi 3 STA ini (STA Baliak Mayang, STA Kato Saiyo dan STA Kota Payakumbuh) sudah menjadi milik pribadi, tidak lagi di kelolah oleh kelompok tani karena petani yang sudah pernah beroperasi di STA ini lebih memilih menjadi



pedagang pengumpul/toke, hal ini dikarenakan petani melihat keuntungan dari jual beli hasil pertanian sangat besar, sedangkan STA hanya mengambil keuntungan Rp.500,00 bahkan kadang STA tidak mengambil keuntungan. Dengan banyaknya petani beralih menjadi pedagang pengumpul/toke mengakibatkan STA itu sendiri kurang beroperasi. Tetapi STA koba Jaya menjadi salah satu STA yang masih tetap bertahan, masih dikelola oleh kelompok tani dan berkembang dengan baik karena STA memberikan pelayanan yang berkualitas dan memenuhi kebutuhan konsumen menjadikan STA lebih baik dibandingkan kompetitornya.

Aspek informasi

STA sebagai pusat informasi membantu dalam hal transparansi pasar dengan cara kompilasi informasi tentang harga, jumlah penawaran dan permintaan pasar sehingga sangat bermanfaat untuk menentukan tujuan dan waktu perjalanan, informasi pasar juga memungkinkan petani mengundur panen atau menyimpan hasil pertaniannya untuk memperoleh harga yang lebih baik, serta mengatur pola tanam dan jenis produk pertanian yang akan ditanam agar tidak terjadi over supply yang mengakibatkan panen raya dan menurunnya pendapatan petani.

Sebelum adanya STA yang terjadi adalah banyaknya petani sebagai produsen yang berhadapan dengan beberapa pedagang besar sebagai pembeli. Yang terjadi saat itu adalah pasar monopsoni yakni banyak produsen yang mempunyai sedikit kekuatan dalam menentukan dan mempengaruhi harga. Pedagang pengencer yang membeli di Kelurahan Koto Baru Payo Basuang mempunyai posisi tawar yang kuat terhadap komoditi yang dijual petani setempat, namun pedagang hanya membeli dengan harga yang rendah namun tidak merugikan petani atau biaya rata-rata usahatani, karena jika rugi petani tentu tidak akan mau memproduksi lagi.

Setelah adanya STA memberikan solusi bagi petani dalam melakukan penjualan hasil pertaniannya selain langsung kepada pedagang. Ini dapat dilihat 60% petani Kelurahan Koto Baru Payo Basuang kini telah menjual hasil produknya ke STA, di karenakan penetapan harga pada STA ditentukan atas dasar aturan-aturan yang telah disepakati petani berdasarkan informasi harga yang ada dipasar, sehingga harga produk sesuai berdasarkan informasi pasar.

Maka dari itu, petani memilih menjual produk mentimun ke STA karena dalam penetapan harga STA lebih terbuka kepada petani bahkan pembukuan tentang harga produk hasil pertanian dapan di lihat langsung oleh petani, dan keuntungan yang diambil STA pun



hanya RP.500,00 bahkan kadang STA tidak mengambil keuntungan dari petani, hal ini terjadi ketika harga sedang jatuh/turun.

Lingkungan Eksternal

Aspek Ekonomi

Harga jual produk dari STA Koba Jaya ke pedagang pengencer bersifat fluktuatif karena harga pasar sayuran selalu berubah-ubah. Hal ini dapat menyebabkan produksi mentimun yang tidak tetap. Ketika stok barang banyak maka secara otomatis harga jual barang menurun, sehingga dapat menyebabkan STA mengalami kerugian. Hal itu disebabkan karena STA tetap mengambil barang pada petani meskipun harga barang turun bahkan terkadang barang yang di ambil STA dari petani hanya dibagi-bagikan saja kepada masyarakat, bahkan ada juga yang di buang begitu saja sampai 2 ton. Hal tersebut bertujuan untuk membantu pendapatan petani. Namun saat ini kondisi penjualan STA sedang satbil karena kebutuhan konsumen yang relative stabil dan harga jual barang berkisaran normal cenderung naik.

Harga produk sayur-sayuran seperti : cabe, tomat, terong, buncis, kacang panjang, mentimun dan lain-lain tidak stabil atau tidak tetap(fluktuasi). Mauliyah et al. (2017) juga megatakan, bahwasanya fluktuasi harga yang tinggi menjadi salah satu faktor yang sering muncul dalam pemasaran sayuran. Oleh karena itu petani akan mengalami kesulitan apabila menjual langsung ke tengkulak ketika harga sedang jatuh atau anjlok. Ketika petani membawa sayuran seperti itu kemungkinan hanya 2 yaitu, sayuran yang dibawa oleh petani laku akan tetapi dengan harga murah atau sayuran petani tersebut tidak laku.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa peluang dan ancaman di dalam aspek ekonomi. Peluangnya adalah Memiliki pelanggan tetap, Meningkatkan permintaan produk dari konsumen dan Pangsa pasar yang luas. Sedangkan Ancamannya ialah harga produk fluktuasi.

Sosial, Budaya, Demografi, Lingkungan

Adanya perubahan sosial, budaya, demografis dan lingkungan tentunya memiliki dampak yang sangat besar hampir terhadap semua produk, jasa, pasar dan terhadap konsumen. Tren-tren tersebut tentunya membentuk cara setiap individu hidup, berkerja, memproduksi dan mengkonsumsi sebuah produk atau jasa.

Berdasarkan hasil penelitian sosial menjadi peluang dimana STA memiliki pelanggan setia dan kesadaran masyarakat akan manfaat dan nilai gizi mentimun, namun social juga menjadi ancaman bagi STA karena konsumen sensitive terhadap perubahan harga dan STA rentan



perubahan iklim serta banyaknya hama dan penyakit mengakibatkan produksi di STA tidak stabil. Terdapat beberapa peluang dan ancaman di dalam Sosial, Budaya, Demografi, Lingkungan. Peluangnya adalah Kesadaran masyarakat terhadap manfaat mentimun. Sedangkan Ancamannya ialah Konsumen sensitive terhadap perubahan harga, Perubahan iklim dan cuaca dan Banyaknya hama dan penyakit

Pemerintahan, Politik dan Hukum

Berdasarkan hasil penelitan pemerintah menjadi peluang bagi STA karena dengan dukungan pemerintah, STA selama ini dapat berjalan dengan baik. Perkembangan STA Koba Jaya didukung dalam bentuk bantuan peralatan salah satunya permodalan, keranjang penyimpanan hasil pertanian, timbangan , PPL (petugas penyuluh pertanian) dan instansi terkait seperti Dinas Pertanian Hortikultura Dan Perkebunan (DISTANHORBUN) Kota Payakumbuh sebagai pembina STA. Selain itu pemerintah juga mendukung perkembangan STA dengan membuka peluang jaringan pasar dengan importir dan pasar lokal.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat peluang di dalam Pemerintahan, Politik dan Hukum yaitu Adanya dukungan dari pemerintah.

Teknologi

Adanya kemajuan teknologi yang pesat dapat mempengaruhi sebuah produk, jasa, pemasok, pasar, pesaing, distributor, pelanggan, proses manufaktur, kegiatan pemasaran, dan posisi kompetitor pada sebuah perusahaan.

Suatu Perkembangan yang menjadi peluang STA Koba Jaya. STA Koba Jaya merupakan salah satu perusahaan yang mendapat ancaman dari kemajuan teknologi, Hal ini terlihat pada adanya teknologi yang bisa mendukung pemasaran dan promosi produk pertanian, Oleh karena itu manajemen STA Koba Jaya harus mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman agar STA Koba Jaya dapat memperluas jaringannya sehingga STA Koba Jaya memiliki banyak supplier dan konsumen.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat peluang di dalam teknologi yaitu Adanya teknologi yang bisa mendukung pemasaran dan promosi.



Pesaing

Berdasarkan temuan penelitian pesaing merupakan ancaman bagi STA Koba Jaya karena terdapat 10 pedagang pengumpul di sekitar STA Koba Jaya. Karena hal tersebut ada beberapa petani yang menjual hasil penennya. Apalagi pada saat harga produk naik maka pedagang akan datang kelahan petani untuk mengambil produknya dengan penawaran perbandingan harga antara STA, jika STA mengambil Rp.3.500,00. Maka pedagang pengumpul akan mengambil Rp.4000,00. Namun jika harga produk anjlok pedagang pengumpul tidak mengambilnya. Tidak itu saja beberapa petani yang menjual ke pedagang pengumpul karena adanya keterikatan, pinjaman modal jadi petani diwajibkan menjual hasil panennya kepedagang pengumpul dengan harga yang rendah, melalui ketidak tahuan petani terhadap informasi pasar, pedagang dapat keuntungan besar dengan menekankan harga dan menunda-nunda sistem pembayaran terhadap petani, terdapat ancaman di dalam pesaing yaitu Banyaknya pedagang pengumpul.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan terdapat faktor eksternal dan internal yang mendukung pengembangan Sub Terminal Agribisnis di kelurahan Koto Baru Payo Lasuang yang nantinya dapat melahirkan strategi guna pengembangan STA.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Pt. Rineka Cipta
- Badan Agribisnis Departemen Pertanian. (2020). *Petunjuk Teknis Pengembangan Sub Terminal Agribisnis*. Jakarta.
- Damsar. (2005). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana
- David, Fred R. (2011). *Strategic Management: Manajemen Strategi Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- Manihuruk, J., Suswatiningsih, T.E., Martini, R. (2018). *Pemasaran Buah Jeruk Di Kecamatan Silimakuta Kabupaten Simalungun*. *Jurnal Masepi*. Vol.3, No.2.
- Mauliyah, H. Masrunik, E, Dan Wahyudi, A. (2017). *Model Transaksi 'Kenceng Jreng' Dan Model 'Saur Gowu' Pada Jual Beli Sayuran Di Kabupaten Blitar*. *Jurnal Ecoment Global*, 2(2), 1-8.
- Nugroho, Agus Dwi, Et Al. (2017). *Strategi Pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA) Salak Pondoh Di Kabupaten Sleman*. *Agraris: Journal Of Agribusiness And Rural Development Research* 3(2), 93-10.
- Rangkuti, F. 2017. *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, Dan Ocai*, Pt Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Tanjung, D. (2018). *Metoda Analisis Studi Kelayakan Pembangunan Ta/Sta. Makalah Pada Apresiasi Manajemen Kelayakan Terminal Agribisnis, Sub Terminal Agribisnis, Pergudangan Dan Distribusi*.