

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **A. Kerangka Pemikiran (Konsepsi-Konsepsi)**

#### **1. Konsepsi Usahatani Melon**

Usahatani merupakan suatu ilmu yang mempelajari tentang bagaimana cara mengalokasikan sumberdaya yang dimiliki oleh petani agar dapat berjalan secara efektif dan efisien, serta memanfaatkan sumber daya tersebut untuk dapat memperoleh keuntungan sebesar-besarnya (Rahmatullah *et al.*, 2022). Sedangkan menurut Supriyanto *et al.* (2022), usahatani sebagai organisasi dari alam, kerja dan modalnya ditujukan kepada produksi di lapangan pertanian yang ketatalaksanaannya berdiri sendiri dan sengaja diusahakan oleh seseorang atau sekumpulan orang sebagai pengelolanya.

Menurut Sesanti dan Sri (2018), usahatani merupakan suatu kegiatan untuk meninjau dan menyelidiki berbagai seluk beluk permasalahan pertanian yang ada di lapangan dan menemukan solusinya. Usahatani bertujuan untuk memperoleh pendapatan sebesar-besarnya bagi keluarga petani yang dapat digunakan untuk menilai keberhasilan petani dalam mengelola usahanya (Abdurrahman *et al.* (2023). Jika dirangkai, maka pengertian usahatani yaitu pengelolaan sumber daya alam, permodalan, tenaga kerja, dan *skill* atau kemampuan lainnya untuk menghasilkan suatu produk pertanian secara efektif dan efisien. Salah satu usahatani yang mempunyai prospek yang baik untuk dikembangkan yaitu usahatani melon. Tanaman melon merupakan salah satu komoditas dari subsektor hortikultura yang memiliki nilai ekonomi yang relatif tinggi dan perlu mendapat perhatian khusus diantara tanaman hortikultura lainnya, karena tanaman ini memiliki daya tarik tersendiri seperti rasanya yang enak dan menyegarkan serta aromanya yang wangi (Umannia, 2020).

Melon merupakan salah satu tanaman pertanian komersial (*cash crop*) karena usahatani melon pada umumnya berorientasi pada keuntungan. Petani melon perlu memperhatikan dan memperhitungkan seluruh tahapan pada

usahatani melon untuk dapat memperoleh keuntungan yang tinggi. Tanaman ini memiliki karakteristik yang rentan terhadap serangan hama dan penyakit. Oleh sebab itu, pada proses pengendalian hama dan penyakit, petani harus berhati-hati dan cepat tanggap terhadap permasalahan yang ada di lapangan karena dapat mempengaruhi produksinya. Selain itu, petani melon juga harus mampu memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dalam berusahatani melon karena modal yang dibutuhkan cukup besar, bahkan lebih besar daripada tanaman padi, jagung, dan palawija (Andriani, 2023).

Penggunaan faktor-faktor produksi juga berperan penting dalam usahatani karena berpengaruh pada besarnya biaya produksi yang dikeluarkan oleh petani dan hasil produksinya. Faktor produksi pada usahatani melon diantaranya luas lahan, benih, pupuk, pestisida, serta jumlah tenaga kerja. Oleh sebab itu, petani melon perlu memperhatikan alokasi penggunaan faktor produksi yang digunakan dalam menjalankan usahatani melon agar dapat menghasilkan produksi dan keuntungan maksimal (Daryono dan Maryanto, 2018). Menurut Mardhiah *et al.* (2020), usahatani melon menguntungkan dan layak dijalankan.

Keberhasilan usahatani dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya faktor-faktor yang berasal dari dalam usahatani itu sendiri (faktor internal), dan faktor-faktor yang berasal dari luar usahatani tersebut (faktor eksternal). Faktor-faktor internal meliputi petani-petani pengelola, lahan, tenaga kerja, jumlah keluarga, modal, serta kemampuan petani dalam mengaplikasikan penerimaan keluarga. Sementara itu, faktor-faktor eksternal meliputi ketersediaan sarana transportasi dan komunikasi, aspek-aspek yang menyangkut bahan usahatani serta pemasaran hasil (harga, sarana produksi, dan lain-lain), fasilitas kredit, serta sarana penyuluh bagi petani.

Risiko merupakan suatu hal yang pasti dan harus dihadapi oleh siapapun yang untuk menghindarinya cukup sulit untuk dilakukan, sehingga yang harus dilakukan yaitu bagaimana cara yang tepat untuk mengelola risiko dengan baik untuk meminimalisir kerugian yang diperoleh. Risiko yang paling umum ditemui yaitu risiko keuangan, operasional, dan strategis (Kholdun, 2022).

Ada dua faktor yang mempengaruhi terjadinya risiko dalam kegiatan berusahatani, diantaranya yaitu sumber daya manusia dan sumber daya alam. Pertanian merupakan sektor yang dapat mengalami dampak paling serius akibat dari adanya perubahan iklim karena sektor pertanian bergantung pada siklus air dan cuaca untuk menjaga produktivitasnya (Lukman *et al.*, 2021).

## 2. Konsepsi Pendapatan

Konsep pokok yang paling sering digunakan dalam mengukur kondisi ekonomi seseorang maupun rumah tangga yaitu melalui tingkat pendapatan. Pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang telah dicapai dari penggunaan kekayaan yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi (Mappigau, 2023). Pendapatan usahatani yaitu semua benda yang memiliki nilai uang yang dimiliki secara sah oleh petani (aset atau *resources*). Ada 4 unsur yang diperlukan untuk menganalisa pendapatan petani, yaitu rata-rata inventaris, penerimaan usahatani, pengeluaran usahatani, serta penerimaan dari berbagai sumber (Nafisah *et al.*, 2019).

Menurut Sesanti dan Sri (2018), pendapatan usahatani yaitu selisih antara penerimaan dan semua biaya produksi selama melakukan proses produksi, sedangkan penerimaan usahatani yaitu perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Sementara itu, biaya usahatani yaitu semua pengeluaran yang dipergunakan dalam suatu usahatani.

Ada dua unsur yang digunakan dalam menghitung pendapatan usahatani, yaitu penerimaan dan pengeluaran usahatani. Penerimaan ialah hasil perkalian antara total jumlah produk dengan satuan harga jual. Sedangkan pengeluaran ialah biaya (nilai penggunaan sarana produksi) yang dikeluarkan pada proses produksi usahatani tersebut (Erwandri *et al.*, 2021).

Pendapatan bersih petani diperoleh dengan rumus sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

$\pi$  = Pendapatan / *income* (Rp/musim tanam per hektar)

TR = Total penerimaan (Rp/musim tanam per hektar)

TC = Total biaya (Rp/musim tanam per hektar)

Erwandri *et al.* (2021) menyatakan bahwa biaya usahatani adalah semua pengeluaran yang dipergunakan dalam melakukan usahatani. Biaya usahatani dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu :

a. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang relatif sama atau tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperoleh banyak atau sedikit. Misalnya biaya sewa tanah, pajak, alat pertanian, dan iuran irigasi.

b. Biaya tidak tetap

Biaya tidak tetap atau biaya variabel merupakan biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh jumlah produksi yang diperoleh. Semakin besar volume kegiatan, maka semakin tinggi pula jumlah total biaya variabelnya. Biaya satuan pada biaya variabel bersifat konstan karena tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan, misalnya biaya untuk sarana produksi. Biaya produksi dalam usahatani dapat berupa uang tunai, upah kerja untuk persiapan dan pengolahan lahan, biaya pembelian pupuk, benih atau bibit, pestisida, dan lain sebagainya. Menurut Audizawati *et al.* (2022), biaya produksi sebagai kompensasi yang diterima oleh pemilik faktor-faktor produksi, atau biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam proses produksi, baik secara tunai maupun non tunai.

Biaya merupakan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya tidak tetap yang digunakan secara bersama-sama dalam proses produksi. Secara sistematis, biaya dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TC = FC + VC$$

Keterangan :

TC = Biaya total (Rp)

FC = Biaya tetap (Rp)

VC = Biaya tidak tetap (Rp)

Hubungan antara biaya dengan pendapatan dapat diperhitungkan untuk seluruh usahatani sebagai suatu unit periode tertentu. Misalnya pada saat musim tanam, semua biaya produksi dijumlahkan kemudian dibandingkan dengan jumlah pendapatan yang diperoleh (Nafisah *et al.*, 2019).

Penerimaan merupakan hasil penjualan sejumlah barang tertentu yang diterima atas penyerahan sejumlah barang kepada pihak lain. Jumlah penerimaan dapat didefinisikan dari penjualan barang tertentu yang diperoleh dari jumlah barang yang terjual dan dikalikan dengan harga penjualan setiap satuan. Penerimaan di bidang pertanian merupakan produksi yang dinyatakan dalam bentuk uang tunai sebelum dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan selama kegiatan usahatani (Munandar, 2021). Selanjutnya, Sesanti dan Sri (2018) menyatakan bahwa penerimaan usahatani merupakan penerimaan dari semua sumber usahatani yang meliputi hasil penjualan tanaman, ternak, ikan, atau produk yang dijual, produk yang dikonsumsi oleh pengusaha dan keluarga selama melakukan kegiatan usahatani itu sendiri. Secara sistematis, penerimaan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = P \times Q$$

Keterangan :

TR = Total penerimaan/pendapatan petani (Rp)

P = Harga (Rp)

Q = Jumlah produksi yang diperoleh (kg)

Adawiyah (2022) menyatakan bahwa ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam menghitung penerimaan usahatani, yaitu :

- a. Berhati-hati dalam menghitung produksi pertanian karena tidak semuanya dapat dipanen secara serentak,
- b. Berhati-hati dalam menghitung penerimaan karena produksi mungkin dijual beberapa kali dan dijual dengan harga jual yang berbeda,
- c. Jika dalam penelitian menggunakan sampel petani, maka diperlukan wawancara yang baik untuk dapat membantu petani mengingat kembali jumlah produksi dan hasil penjualan yang diperoleh selama setahun terakhir.

Semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan dan semakin besar harga jualnya, maka akan semakin besar pula penerimaan yang akan diterima oleh petani.

## 1. **Konsepsi Strategi**

Strategi merupakan cara terbaik untuk mencapai suatu sasaran dalam melaksanakan suatu pekerjaan. Kata strategi berasal dari bahasa Yunani kuno yang berarti seni berperang, suatu strategi mempunyai dasar-dasar atau skema untuk mencapai sasaran yang dituju (Dewi, 2022). Strategi berarti penentuan tujuan dan sasaran jangka panjang organisasi atau perusahaan yang keberhasilannya tidak lepas dari sumber daya dan keterampilan pendayagunaannya. Strategi pada dasarnya merupakan seni dan ilmu menggunakan dan mengembangkan kekuatan (ideologi, politik, ekonomi, sosial, budaya, hankam) untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya (Indarriyanti & Shalihah, 2022).

Strategi pada hakikatnya merupakan perencanaan (*planning*) dan manajemen (*management*) untuk mencapai suatu tujuan. Akan tetapi, dalam mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan arah saja, tetapi juga harus mampu menunjukkan bagian taktik operasionalnya (Supriyanto *et al.*, 2022). Selanjutnya, Sapri *et al.* (2022) menambahkan bahwa strategi merupakan suatu alat untuk mencapai tujuan perusahaan yang berkaitan dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.

Kriteria strategi yang baik diantaranya sebagai berikut :

- a. Memiliki tujuan yang jelas sehingga mampu memberikan stabilitas
- b. Dirumuskan berdasarkan pemahaman terhadap kondisi lingkungan
- c. Dirumuskan berdasarkan penilaian objektif terhadap sumber daya yang dimiliki dan faktor alternatif pilihan suatu tindakan dalam menghadapi hal-hal yang menjadi hambatan dalam penerapan strategi.

Perumusan strategi merupakan pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen perusahaan yang efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, yang dilihat berdasarkan kekuatan dan kelemahan perusahaan. Strategi yang dirumuskan dengan tepat dapat memaksimalkan keunggulan kompetitif dan meminimalkan keterbatasan dalam bersaing (Wahyudi *et al.*, 2020). Selanjutnya, Dzakwan *et al.* (2020) menyatakan bahwa strategi dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi, yaitu: 1) Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*), strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok, dan para pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri. 2) Strategi Intensif (*Intensive Strategy*), strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada. 3) Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*), strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk baru. Strategi ini makin kurang populer, paling tidak ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan aktivitas perusahaan yang berbeda-beda. 4) Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*), strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar, yang pada ujung-ujungnya adalah kebangkrutan. Dari berbagai pengertian dan definisi mengenai strategi, secara umum dapat didefinisikan bahwa strategi itu adalah rencana atau taktik yang digunakan sebagai cara penyelesaian dari segala target yang akan dicapai, sebagai *goal* dari sebuah tujuan baik individu maupun kelompok.

Untuk menilai perbandingan suatu organisasi atau perusahaan dengan organisasi atau perusahaan lainnya, maka diperlukan suatu alat, yaitu analisis SWOT (Teoli, 2019). Menurut Astuti & Ratnawati (2020), analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*). Analisis ini didasari pada asumsi bahwa suatu strategi yang efektif akan memaksimalkan kekuatan dan peluang yang ada serta meminimalkan kelemahan dan ancamannya.

Menurut Wahyudi *et al.* (2020), analisis SWOT memiliki banyak keuntungan, diantaranya :

- a. Analisis SWOT mudah dimengerti, menggunakan diagram sederhana dan tanpa menghitung,
- b. Analisis SWOT dapat diaplikasikan pada banyak level dalam suatu organisasi atau perusahaan, mulai dari individu, tim atau kelompok, unit bisnis atau divisi, dan strategi perusahaan,
- c. Analisis SWOT dapat diaplikasikan di berbagai level atau tingkatan yang berbeda, misalnya perawatan ringan untuk keadaan sederhana hingga penanganan yang sangat rinci untuk suatu masalah yang sederhana, dan
- d. Analisis SWOT sangat visual, sehingga mudah dikomunikasikan kepada pelaku usaha lainnya.

Analisis SWOT menggunakan matriks SWOT serta matriks evaluasi posisi dan tindakan strategis (matriks SPACE) sebagai alat analisisnya. Matriks SWOT digunakan untuk melihat sejauh mana kapabilitas internal sesuai dan cocok dengan faktor-faktor eksternal, sedangkan matriks SPACE digunakan untuk mencocokkan strategi (Supriyanto, 2022).

Analisis SWOT memiliki dua pendekatan, yaitu dengan pendekatan kualitatif matriks SWOT dan pendekatan kuantitatif matriks SWOT. Pada pendekatan kualitatif matriks SWOT sebagaimana dikembangkan oleh Kearns menampilkan delapan kotak, yaitu dua paling atas merupakan kotak faktor internal (kekuatan dan kelemahan), sedangkan dua kotak sebelah kiri adalah faktor eksternal (peluang dan ancaman). Empat kotak lainnya merupakan kotak dari isu-isu strategis yang timbul sebagai hasil titik pertemuan antara faktor-faktor internal dan eksternal. Hal ini ditunjukkan pada Tabel 2.1 di bawah ini.

Tabel 2.1 Matriks SWOT Kearns

	<b>Eksternal</b>		
<b>Internal</b>		<b>Opportunity</b>	<b>Threat</b>
<b>Strength</b>		<i>Comparative Advantage</i>	<i>Mobilization</i>
<b>Weakness</b>		<i>Divestment/Investment</i>	<i>Damage Control</i>



Keterangan:

- *Comparative Advantages*: merupakan pertemuan dua elemen kekuatan dan peluang, sehingga memberikan kemungkinan bagi suatu organisasi untuk bisa berkembang lebih cepat.
- *Mobilization*: merupakan interaksi antara ancaman dan kekuatan. Di sini harus ada upaya yang dilakukan mobilisasi sumber daya yang merupakan kekuatan organisasi untuk memperlunak ancaman dari luar tersebut, bahkan kemudian merubah ancaman itu menjadi sebuah peluang.
- *Divestment/Investment*: merupakan interaksi antara kelemahan organisasi dan peluang dari luar. Pilihan suatu keputusan yang diambil adalah (melepas peluang yang ada untuk dimanfaatkan organisasi lain) atau memaksakan menggarap peluang itu (investasi)
- *Damage Control*: merupakan kondisi yang paling lemah karena merupakan pertemuan antara kelemahan organisasi dengan ancaman dari luar, dan keputusan yang salah akan membawa bencana yang besar bagi organisasi. Strategi yang harus diambil adalah *Damage Control* (mengendalikan kerugian), sehingga tidak menjadi lebih parah dari yang diperkirakan.

Pada pendekatan kuantitatif matriks SWOT yang dikembangkan oleh Pearce dan Robinson (2007) agar diketahui secara pasti posisi organisasi yang sesungguhnya. Perhitungan yang dilakukan melalui tahap, yaitu:

1. Dengan melakukan perhitungan skor (*a*) dan bobot (*b*) poin pada faktor serta jumlah total perkalian skor dan bobot ( $c = a \times b$ ) pada setiap faktor SW-OT. Menghitung skor (*a*) masing-masing poin faktor dilakukan secara saling bebas (penilaian terhadap sebuah poin faktor tidak boleh dipengaruhi atau mempengaruhi penilaian terhadap poin faktor lainnya; Pilihan rentang besaran skor sangat menentukan akurasi penilaian namun yang lazim digunakan adalah dari 1 sampai 10, dengan asumsi nilai 1 berarti skor yang paling rendah dan 10 berarti skor yang paling tinggi.
2. Menghitung bobot (*b*) masing-masing poin faktor yang dilaksanakan secara saling ketergantungan. Dalam penilaian terhadap satu poin faktor adalah

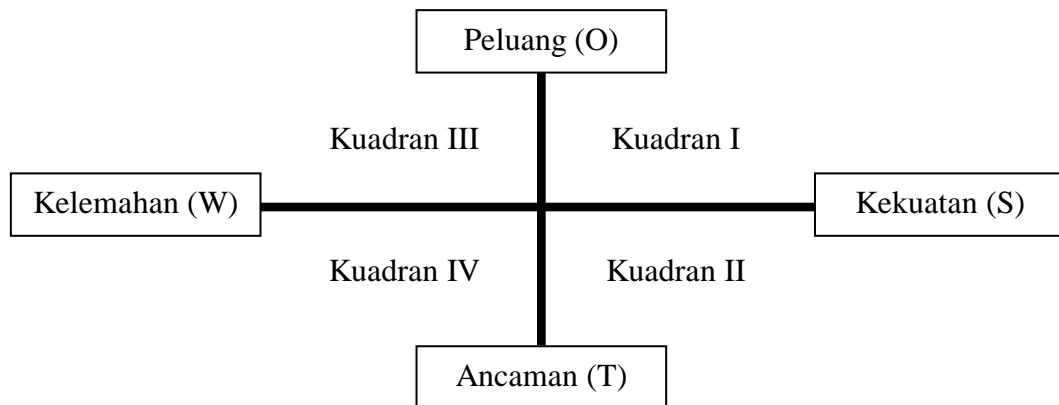
dengan membandingkan tingkat kepentingannya dengan poin faktor lainnya. Sehingga pada formulasi perhitungannya adalah nilai yang telah didapat (rentang nilainya sama dengan banyaknya poin faktor yang dibagi dengan banyaknya jumlah poin faktor).

3. Melakukan pengurangan antara jumlah total faktor S dengan W ( $d$ ) dan pada faktor O dengan T ( $e$ ). Perolehan pada angka ( $d = x$ ) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu X, sementara itu perolehan angka ( $e = y$ ) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu Y
4. Mencari posisi organisasi yang ditunjukkan oleh titik ( $x,y$ ) pada kuadran SWOT yang ditunjukkan pada Tabel 2.2 di bawah ini.

Tabel 2.2 Penentuan Kuadran SWOT

No.	<i>STRENGTH</i>	Bobot	Rating	Skor
1.	.....			
2.	.....			
Total kekuatan				
No.	<i>WEAKNESS</i>	Bobot	Rating	Skor
1.	.....			
2.	.....			
Total kelemahan				
<b>Total Kekuatan – Total Kelemahan</b>				
<b>S – W = x</b>				
No.	<i>OPPORTUNITY</i>	Bobot	Rating	Skor
1.	.....			
2.	.....			
Total peluang				
No.	<i>THREAT</i>	Bobot	Rating	Skor
1.	.....			
2.	.....			
Total ancaman				
<b>Total Peluang – Total Ancaman</b>				
<b>O – T = y</b>				

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel tersebut di atas, maka akan dihasilkan angka koordinat yang tergambar dalam kuadran SWOT yang ditunjukkan pada Gambar 2.1 di bawah ini.



Gambar 2.1 Penentuan Kuadran SWOT

Keterangan:

1. Kuadran I (positif, positif)  
Posisi ini menandakan sebuah strategi yang kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif, yaitu memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada.
2. Kuadran II (positif, negatif)  
Posisi ini menandakan sebuah strategi yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah diversifikasi strategi (peluang tidak bisa dimanfaatkan).
3. Kuadran III (negatif, positif)  
Posisi ini menandakan sebuah strategi yang lemah namun sangat berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah mengubah strategi (meminimalisir ancaman)
4. Kuadran IV (negatif, negatif)  
Posisi ini menandakan strategi yang lemah dan menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi bertahan (kekuatan dan peluang yang ada tidak bisa digunakan untuk pengembangan strategi).

Matriks SWOT (*Strengths Weakness Opportunities Threats*) menentukan *key success factors* untuk lingkungan internal dan eksternal yang dihadapi oleh perusahaan. Matriks ini menghasilkan empat macam strategi yaitu :

1. Strategi SO, merupakan strategi yang memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya,
2. Strategi WO, merupakan strategi yang diterapkan dalam memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada,
3. Strategi ST, merupakan strategi yang menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman, dan
4. Strategi WT, merupakan strategi yang meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Matriks SWOT menggabungkan faktor IFAS (*Internal Factor Analysis Strategy*) dan faktor EFAS (*External Factor Analysis Strategy*) sebagai parameter pengukuran sehingga membentuk suatu solusi atau strategi terhadap suatu kebijakan yang akan ditempuh.

## B. Penelitian Terdahulu

Hasil dari peninjauan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini dapat dilihat pada Tabel 2.3 di bawah ini:

Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu

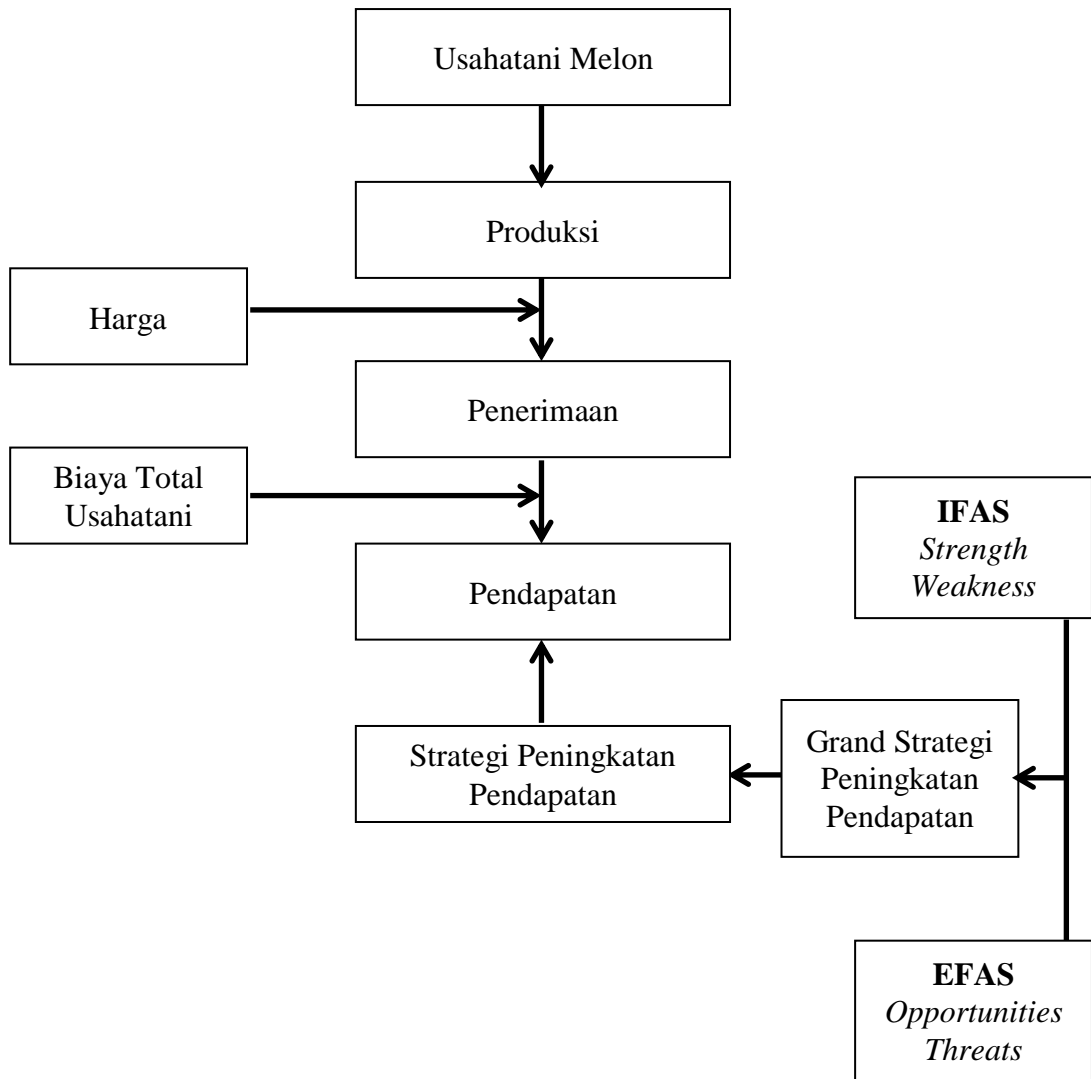
<b>Nama Peneliti</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Metode</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
Wahyudi Wahyudi, Evi Andriani, Ana Nurmalia, dan Mujiono (2020)	Pendapatan dan Strategi Pemasaran Petani Melon di Kabupaten Seluma	Analisis SWOT	Strategi yang dapat digunakan dalam meningkatkan pemasaran melon yaitu menjual melon dengan berbagai varian olahan dari melon, pemasaran buah melon dilakukan dengan sistem kemitraan, membuat fasilitas khusus untuk pengangkutan dalam proses distribusi dan meningkatkan penjualan dengan inovasi produk

Sri Novi Yanti, Salmiah, dan Sinar Indra Kusuma (2014)	Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Padi Organik (Studi Kasus Desa Lubuk Bayas, Kec. Perbaungan, Kab. Serdang)	Analisis SWOT	Strategi yang dapat diterapkan dalam upaya meningkatkan pendapatan petani yaitu strategi <i>turn-around</i> (Strategi WO), yaitu dengan mengembangkan akses perkreditan sehingga petani dapat memiliki modal dan melakukan perluasan daerah beras organik
Munandar, I.A. (2021)	Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Cabai Merah ( <i>Capsicum annuum</i> L.) pada Masa Pandemic COVID-19 di Kelurahan Terjun Kecamatan Medan Marelan	Analisis SWOT	Strategi yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pendapatan petani cabai merah ialah strategi SO, yaitu dengan menjaga dan mempertahankan kualitas cabai, memanfaatkan pengalaman petani dalam budidaya tanaman cabai merah untuk meningkatkan hasil produksi, serta memanfaatkan sarana transportasi yang baik untuk memasarkan hasil panen cabai merah keluar daerah
Shodiq, W.M. (2022)	Model CPRV ( <i>Cost, Productivity, Risk dan Value-Added</i> ) dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani Indonesia : A Review	Analisis SWOT	Hasil penelitian menunjukkan bahwa meminimalkan biaya produksi dilakukan melalui modernisasi pertanian, kebijakan subsidi, bantuan input (benih, pupuk, obat-obatan), infrastruktur dan aksesibilitas pertanian yang memadai, serta diversifikasi pertanian. Maksimalisasi produksi dilakukan melalui penggunaan sarana produksi yang berkualitas, antisipasi hama dan penyakit, optimalisasi lahan pertanian, peningkatan indeks pertanaman, dan penerapan sistem pertanian terpadu

Sularno, Sodiq Jauhari (2012)	Peluang Usaha Melalui Agribisnis Mina Padi untuk Meningkatkan Pendapatan Petani di Desa Soropadan, Kecamatan Pringsurat, Kabupaten Temanggung	Analisis SWOT dan kelayakan finansial	Strategi pengembangan peluang agribisnis mina padi diantaranya a) Meningkatkan produksi dan kualitas sesuai permintaan pasar, b) Menjalin kelembagaan pasar, c) Menerapkan budidaya ramah lingkungan dan penanganan hasil produksi, d) Pengendalian OPT sedini mungkin sesuai batas ambang ekonomi, e) Pembinaan skill SDM Peluang dalam usahatani padi net profit sebesar Rp 7.165.250 Nilai hasil usaha agribisnis mina padi R/C ratio sebesar 2.97 dan B/G ratio sebesar 1.97.
Putri, Chintya Feby Aryana (2017)	Faktor-faktor Pengambilan Keputusan Petani untuk Budidaya Melon di Kecamatan Tanjunganom Kabupaten Nganjuk	Analisis deskriptif komparatif	Faktor-faktor pengambilan keputusan untuk budidaya melon yaitu sumber informasi terkait budidaya melon diperoleh dari teman (63.9%), modal untuk budidaya melon adalah pinjaman (58.3%). Pendapatan yang diperoleh dari budidaya melon dalam sekali tanam Rp 70.000.000 per ha dengan keuntungan 100%, sedangkan pendapatan yang diperoleh dari budidaya padi dalam sekali tanam Rp 7.500.000 dengan keuntungan 45%.
Muh. Rusdi, Herman S, dan Ruslan Boy (2009)	Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga Petani Bawang Merah Lokal Palu Melalui Pendekatan PTT di Sulawesi	Analisis pendapatan NKB	Hasil penelitian menunjukkan pendapatan dan kelayakan usahatani yang diperoleh petani kooperator dengan pembinaan PTT lebih besar jika dibandingkan dengan pendapatan yang diperoleh petani non kooperator (non binaan PTT)

Supriyanto, Munajat, and Yunita S. (2022)	<i>Strategies to Increase Income for Semi-technical Irrigated Rice Farming in Pengandonan Subdistrict, Pengandonan District, Ogan Komering Ulu District</i>	Analisis SWOT	Strategi yang dapat diterapkan yaitu strategi diversifikasi dengan memanfaatkan cara bertani yang sudah ada untuk mengatasi permasalahan serangan hama dan penyakit, mengoptimalkan teknologi, membatasi jumlah dan biaya tenaga kerja di luar keluarga agar proses produksi dapat berjalan dengan baik
Erwandri, E., Uliya, Sri H., dan Rusnani (2021)	Analisis Pendapatan Usahatani Melon Agrowisata Sungai Buluh Kecamatan Muara Bulian Kabupaten Batanghari	Analisis deskriptif dan kuantitatif	Rata-rata biaya berusahatani melon sebesar Rp 7.718.848, penerimaan yang diterima petani melon yaitu Rp 62.500.000. Rata-rata pendapatan usahatani melon sebesar Rp 54.781.152 Rata-rata kontribusi pendapatan usahatani melon terhadap pendapatan total sebesar 80,09%, maka usahatani melon dapat meningkatkan pendapatan petani
Rohman, N.N.T., dan Siswadi, B. (2020)	Analisis Keputusan Petani Berusahatani Melon di Desa Klotok Kecamatan Plumpang Kabupaten Tuban	Analisis deskriptif dan analisis logit model	Secara signifikan, faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan petani dalam memutuskan usahatani melon dipengaruhi oleh variabel umur, luas lahan, jumlah anggota keluarga, dan pendapatan. Sedangkan variabel yang tidak berpengaruh yaitu pendidikan, modal, pengalaman usahatani, dan frekuensi penyuluhan

### C. Model Pendekatan Penelitian



Gambar 2.2 Model Pendekatan Penelitian



## A. Batasan Operasional Variabel

Beberapa batasan operasional variabel akan ditentukan dalam penelitian ini untuk menghindari luasnya pokok bahasan dalam penelitian ini, diantaranya:

1. Petani melon, yaitu petani yang sumber mata pencahariannya tersebar dari usahatani melon untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya di lokasi penelitian,
2. Faktor internal, yaitu faktor yang berasal dari dalam yang mempengaruhi peningkatan pendapatan petani melon berdasarkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh petani, mencakup sumber daya manusia, keuangan, dan operasional,
3. Faktor eksternal, yaitu faktor dari luar yang mempengaruhi peningkatan pendapatan petani melon berdasarkan peluang dan ancaman yang dihadapi oleh petani melon,
4. Matriks *Internal Factor Analysis Summary* (IFAS) merupakan suatu alat analisis yang menyediakan kondisi internal usahatani melon untuk dapat menentukan faktor kekuatan dan kelemahan yang dimiliki,
5. Matriks *External Factor Analysis Summary* (EFAS) yaitu suatu alat analisis yang menyediakan kondisi eksternal usahatani melon untuk dapat menentukan faktor peluang dan ancaman yang dimiliki,
6. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi peningkatan pendapatan usahatani melon yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).
7. Tingkat produksi, yaitu besarnya jumlah melon yang dihasilkan oleh petani dalam satu kali masa tanam.
8. Pendapatan bersih petani melon, yaitu jumlah yang diterima petani responden dari hasil budidaya melon dan merupakan selisih antara nilai produksi dengan total biaya produksi yang dihitung dalam satuan Rupiah.

9. Biaya produksi, yaitu semua biaya yang dikeluarkan oleh petani responden untuk membudidayakan tanaman melon yang dihitung dalam satuan Rupiah.
10. Biaya variabel, yaitu semua biaya yang dikeluarkan oleh petani responden untuk pembelian benih, pupuk, dan pestisida yang dihitung dalam satuan Rupiah.
11. Biaya tetap, yaitu semua biaya yang dikeluarkan oleh petani responden untuk upah tenaga kerja dan pembelian sarana produksi untuk keperluan budidaya melon yang dihitung dalam satuan Rupiah.
12. Harga produksi, yaitu nilai jual produksi per kg yang berlaku di daerah penelitian.