

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Irawati. 2023. Merancang KELAPA SAWIT Sebagai Komoditi Unggulan Nasional. Literasi Nusantara Abadi Grup: Malang. <https://repository.ung.ac.id/get/karyailmiah/10699/Buku-Merancang-kelapa-Sawit.pdf>
- Amang, A., Mulyadi, dan Andyan Pradipta Utama. 2023. Strategi Pengembangan Bisnis. Suler Pustaka: Yogyakarta. https://www.researchgate.net/publication/376643748_Strategi_Pengembangan_Bisnis.
- Badan Pusat Statistik. 2024. Statistic Kelapa Sawit Indonesia 2023. <https://www.bps.go.id/id/publication/2024/11/29/d5dcb42ab730df1be4339c34/statistik-kelapa-sawit-indonesia-2023.html>.
- Barra, Fadel Al., Siti Asmaul Mustaniroh, dan Panji Deoranto. 2023. Evaluasi Kinerja Rantai Pasok Kelapa Sawit di Kabupaten Kampar. Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis 7(4), 1440-1449. Di akses pada tanggal 2 Januari 2025 pukul 19:48 WIB Sugiyono. 2013. metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: ALFABETA. <https://elibrary.stikesghsby.ac.id/index.php?p=fstream&fid=140&bid=1879>.
- Info Sawit. 2024. produksi minyak sawit indonesia 2023. meningkat 715 persen ekspor ke uni eropa melorot. <https://www.infosawit.com/2024/03/02/produksi-minyak-sawit-indonesia-2023-meningkat-715-persen-ekspor-keuni-eropa-melorot/>.
- Juwita, Ari. 2019. Analisis Swot Dalam Menentukan Strategi Pemasaran Pada Usaha Furniture Di Some Renders Madiun. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. <https://etheses.iainponorogo.ac.id/7851/1/THESIS%20SKRIPSI.pdf>. Di akses pada tanggal 26 November 2024 pukul 15:20 WIB
- Komisi Pengawas Persaingan Usaha. 2021. Pengawasan Kemitraan Pada Sektor Perkebunan Kelapa Sawit. https://Auriga.Or.Id/Resource/Reference/Kppu%20-%20ppt%20kemitraan_auriga%2028102021.pdf.
- Pemerintah Indonesia. 2008. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. https://ppid.unud.ac.id/img/admin/page_attc/a16a3dba809cb5346a0cbf2c0073cd6d.pdf.
- Rangkuti, Freddy. 2015. Personal SWOT Analysis Peluang di Balik Kesulitan. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta. <https://ebooks.gramedia.com/id/buku/personal-swot-analysis>.
- Sintawati, Tristi., dan Rini Raharti. 2024. Analisis Ekonomi Melalui Optimalisasi Bum Desamaro Karya Desa Marapokot Kecamatan Aesesa Kabupaten Nagekeo Provinsi Nusa Tenggara Timur. Jurnal Kajian Pendidikan

Ekonomi dan Ilmu Ekonomi 9(1), 342-351 <https://journal.unpas.ac.id/index.php/oikos/article/view/21229>.

Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta. https://digi-lib.stekom.ac.id/assets/dokumen/ebook/feb_35efe6a47227d6031a75569c2f3f39d44fe2db43_1652079047.pdf.

Widiartha, I Wayan A.C., dan Rina D. P. 2023. Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Analisis Swot Dan Matriks Qspm (Studi Kasus Pada Ud. Dinamo Gianyar). *Journal of Indonesia Business Research*. 1(1), 51-56. <https://journals.telkomuniversity.ac.id/jibr/article/download/6451/2184/>.

Wulandari, N.A., Tanto P. U., Puspita Yuliandari, dan Dewi Sartika. 2022. Strategi Pengembangan Usaha Cv Vanana Jaya Sinergi Menggunakan Metode Business Model Canvas (Bmc), Swot Dan Quantitative Strategic Planning Matrix (Qspm). *Jurnal agroindustri berkelanjutan*. 1(2), 1-72. <https://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JAB/article/view/6377>.

Yogiswara, Andika., dan Muchlison Anis. 2024. Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Metode Analisis Swot dan QSPM (Studi Kasus: UMKM Putra Ada Jaya). Skripsi. Universitas Muhammadiyah Surakarta. <https://eprints.ums.ac.id/125708/3/Naspub%20FIX.pdf>.

Yanti, Fisma Dwi., dan Firda Ainun Nisah. Analisis Strategi Bisnis untuk Meningkatkan Penjualan Menggunakan Analisis SWOT di PT. BM. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri* 8(1), 34-43. https://www.researchgate.net/publication/377423724_Analisis_Strategi_Bisnis_untuk_Meningkatkan_Penjualan_Menggunakan_Analisis_SWOT_di_PT_BM.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Strategi Pengembangan Bisnis CV. Tandan Es Sega Melalui Analisis SWOT

kuesioner ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi terkait faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi bisnis pengepul kelapa sawit rakyat untuk merumuskan strategi pengembangan bisnis.

Petunjuk Pengisian:

1. Pilih jawaban yang paling sesuai dengan kondisi Anda.
2. Jika ada pertanyaan yang memerlukan penjelasan, silakan isi di kolom yang tersedia.

A. Identitas Responden

1. Nama:
2. Usia: < 25 tahun 25-40 tahun > 40 tahun

3. Status Responden:

Pemilik/Manajer CV. Tandan Es Segi

Karyawan CV. Tandan Es Segi

Petani rakyat

Pengepul lain

4. Lama bekerja di bidang ini: < 5 tahun 5-10 tahun > 10 tahun

B. Faktor Internal: Kekuatan dan Kelemahan

1. Untuk CV. Tandan Es Segi

1.1. Apa keunggulan utama CV. Tandan Es Segi dibanding pengepul lain?

Jaringan pemasaran luas

Hubungan baik dengan petani rakyat

Harga lebih kompetitif

Layanan cepat dan berkualitas

Lainnya:

1.2. Apa kendala utama dalam bisnis pengepulan TBS?

Persaingan dengan pengepul lain

Pasokan TBS dari petani tidak stabil

Harga TBS sering berfluktuasi

Modal terbatas untuk ekspansi

Lainnya:

1.3. Apakah CV. Tandan Es Segi memberikan layanan tambahan bagi petani rakyat?

Ya, berupa:

Tidak

1.4. Apakah CV. Tandan Es Segi sudah menerapkan teknologi dalam operasional bisnis?

Ya, dalam hal:

Tidak

1.5. Seberapa penting inovasi teknologi dalam pengembangan bisnis CV. Tandan Es Segi? Berikan nilai 1,2,3,4, atau 5

(1 = Tidak Penting, 5 = Sangat Penting)

2. Untuk Petani Rakyat

2.1. Mengapa Anda memilih menjual TBS ke CV. Tandan Es Segi? (Bisa pilih lebih dari satu)

- Harga lebih baik
- Pembayaran cepat
- Kedekatan lokasi
- Hubungan baik dengan pengepul
- Lainnya:

2.2. Apa kendala utama dalam produksi dan penjualan TBS?

- Biaya produksi tinggi
- Harga tidak stabil
- Transportasi sulit
- Kurangnya akses pupuk/bibit
- Lainnya:

2.3. Apakah CV. Tandan Es Segi memberikan manfaat tambahan selain membeli TBS?

- Ya, berupa:
- Tidak

2.4. Seberapa puas Anda dengan layanan CV. Tandan Es Segi? Berikan nilai 1,2,3,4, atau 5 (1 = Sangat Tidak Puas, 5 = Sangat Puas)

3. Untuk Pengepul Lain

3.1. Apa strategi utama Anda untuk menarik petani rakyat agar menjual TBS ke Anda?

- Harga lebih tinggi
- Pembayaran lebih cepat
- Layanan tambahan (pupuk, bibit, dsb.)
- Lainnya:

3.2. Bagaimana persaingan antara pengepul TBS di wilayah ini?

- Sangat ketat
- Cukup ketat
- Tidak terlalu ketat
- Tidak ada persaingan

3.3. Apa tantangan terbesar dalam bisnis pengepulan TBS saat ini?

- Ketersediaan TBS yang tidak stabil
- Penurunan harga di pasar
- Modal usaha terbatas
- Lainnya:

3.4. Menurut Anda, apa keunggulan utama CV. Tandan Es Sega dibanding pengepul lain?

- Jaringan petani yang luas
 - Harga lebih stabil
 - Pelayanan lebih baik
 - Lainnya:
-

C. Faktor Eksternal: Peluang dan Ancaman

4.1. Bagaimana tren harga TBS dalam beberapa tahun terakhir?

- Stabil
- Sering naik-turun
- Cenderung menurun
- Cenderung meningkat

4.2. Faktor eksternal apa yang paling mempengaruhi bisnis pengepulan TBS?

- Harga bahan bakar dan transportasi
 - Persaingan antar pengepul
 - Akses petani ke pupuk dan bibit
 - Regulasi pemerintah terkait kelapa sawit
 - Lainnya:
-

D. Saran dan Harapan

Apa yang bisa dilakukan CV. Tandan Es Segi untuk meningkatkan bisnisnya?

.....

Saran Anda untuk meningkatkan kemitraan antara petani dan pengepul:

.....

Apakah Anda setuju jika CV. Tandan Es Segi menggunakan teknologi lebih banyak dalam bisnisnya?

Sangat Setuju

Setuju

Netral

Tidak Setuju

Sangat Tidak Setuju

Penutup

Terima kasih telah meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner ini. Semua jawaban Anda sangat berarti dalam membantu pengembangan strategi bisnis CV. Tandan Es Segi.

Peneliti:

Maya Sari, S.P

Lampiran 2 Data Jumlah Petani

JADWAL ROTASI PANEN MITRA TANI LOADING RAMP TES SP 6

NO	NAMA PETANI	DRIVER	TGL PANEN ROTASI (1)	TGL PANEN ROTASI (2)
1	HASAN RT 11	HASAN	1	16
2	MBH HAMDAN	ROJAK	1	16
3	MBH SIDIK	ANDRI CASTOK	1	16
4	PAK GURIS	GURIS	1	16
5	PAK MEHONG	MEHONG	1	16
6	EMIN	ROJAK	2	17
7	ROJAK	ROJAK	2	17
8	MAS PANJI	MBH RUKIMAN	2	17
9	OF 15	MBH RUKIMAN	2	17
10	MAS GONO	YULI	2	17
11	PAK GURIS	GURIS	2	17
12	MBH TAHER	UNIT TES	3	18
13	SUKARI	SUKARI	3	18
14	ARIS	UNIT TES	3	18
15	OF 15	MBH RUKIMAN	3	18
16	GURIS	GURIS	3	18
17	MTAK MUT	RISANG	4	19
18	MBH SIDIK	SLAMET	4	19
19	NANANG	PONIRAN	4	19
20	KODIR	ROJAK	4	19
21	NANANG	ROJAK	5	20
22	GURIS	GURIS	5	20
23	PAK GITO	PAK GITO	6	21
24	MEHONG	MEHONG	6	21
25	OF 15	MBH RUKIMAN	7	22
26	MAS PANJI	MBH RUKIMAN	7	22
27	DALIO	DARIS	8	23
28	GITO	TONO	8	23
29	MEHONG	MEHONG	8	23
30	PANJI	MBH RUKIMAN	8	23
31	WANDI	UNIT TES	9	24
32	EDI P OF 07	UNIT TES	9	24
33	YATIN	IRFAN	9	24
34	GITO	TONO	9	24
35	DALIO	DARIS	9	24
36	MEHONG	MEHONG	9	24
37	NURHABIB	UNIT TES	9	24
38	WANTO OF 10	UNIT TES	10	25
39	WANDI	UNIT TES	10	25
40	GITO	GITO	10	25
41	TURIMAN	TURIMAN	10	25
42	TINAH	ANDRI CASTOK	11	26
43	TARMINAH	ANDRI CASTOK	11	26
44	DARIS	DARIS	11	26
45	RATIMAN	ANDRI CASTOK	11	26
46	WANTO OF 09	UNIT TES	11	26
47	NUR	MBH RUKIMAN	12	27
48	TONI	ROJAK	12	27
49	TARMINAH	SARLAN	13	28
50	SUHADI OF 18	UNIT TES	13	28
51	ARWIN	MBH RUKIMAN	13	28
52	MEHONG	MEHONG	13	28
53	WANDI LOGING	UNIT TES	14	29
54	SUHADI OF 21	UNIT TES	14	29
55	MBK MUT	ROJAK	14	29
56	MBK SITAS	SARLAN	14	29
57	EMIN	ROJAK	15	30
58	PANJI	MBH RUKIMAN	15	30
59	MEHONG	MEHONG	15	30
60	WANDI	UNIT TES	15	30

Lampiran 3 Data Kuesioner CV

No	Nama	Usia	Status Responden	Lama bekerja di bidang ini	Apa keunggulan utama CV. Tandan Es Segas dibanding pengepulan lain?	Apa kendala utama dalam bisnis pengepulan TBS?	Apakah CV. Tandan Es Segas memberikan layanan tambahan bagi petani rakyat?	jika iya berupa apa?	Apakah CV. Tandan Es Segas sudah menerapkan teknologi dalam operasional bisnis?	jika iya berupa apa?	Seberapa penting inovasi teknologi dalam pengembangan bisnis CV. Tandan Es Segas?
1	Nyono Sugiarto	25-40	Karyawan CV. Tandan Es Segas	5-10 tahun	Jaringan pemasaran luas	Persaingan dengan pengepulan	Ya	Penjualan pupuk dan	Ya	penginputan data, proses nota	4

		tahun				lain, Harga TBS sering berfluktuasi, Modal terbatas untuk ekspansi		kecambah		sdh menggunakan komputer	
2	Aris kurniawan	25-40 tahun	Karyawan CV. Tandan Es Sega	5-10 tahun	Jaringan pemasaran luas, Harga lebih kompetitif	Persaingan dengan pengepulan, Modal terbatas	Ya	Penjualan pupuk dan kecambah	Ya	Adanya komputer dan timbangan digital	5

						untuk ekspansi					
3	Panji Prasetyo	< 25 tahun	Karyawan CV. Tandan Es Sega	< 5 tahun	Jaringan pemasaran luas	Persaingan dengan pengepulan, lain, Pasokan TBS dari petani tidak stabil, Harga TBS sering	Ya	Penjuala n pupuk dan kecambah	Ya	Kami sudah menggunakan alat technology seperti komputer, laptop, dll	5

						berfluktuasi					
4	Edy Prayetno	25-40 tahun	Karyawan CV. Tandan Es Segan	5-10 tahun	Jaringan pemasaran luas, Hubungan baik dengan petani rakyat, Harga lebih kompetitif, Layanan cepat dan berkualitas	Persaingan dengan pengepulan lain	Ya	Penjualan pupuk dan kecambah	Ya	Informasi harga menggunakan group WhatsApp dan beberapa produk dipasarkan via online melalui iklan	5

5	Edi Sumanto	> 40 tahun	Pemilik/Manajer CV. Tandan Es Segi	> 10 tahun	Jaringan pemasaran luas, Hubungan baik dengan petani rakyat, Layanan cepat dan berkualitas	Persaingan dengan pengepulan, Harga lain, TBS sering berfluktuasi, Modal terbatas untuk ekspansi	Ya	Penjualan pupuk dan kecambah	Ya	Proses rekapitulasi data sdh menggunakan komputer	5
---	-------------	------------	------------------------------------	------------	--	--	----	------------------------------	----	---	---

Lampiran 4 Data Kuesioner Petani

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Status Responden	Lama bekerja di bidang ini	Apakah keunggulan utama CV. Tandan Es Seganya dibandingkan pengepulan lain?	Mengapa Anda memilih menjual TBS ke CV. Tandan Es Seganya?	Apakah kendala utama dalam produksi Es Seganya dan penjualan TBS?	Apakah CV. Tandan Es Seganya memberikan manfaat tambahan selain membeli TBS?	Jika iya, berupa apa?	Seberapa puas Anda dengan layanan CV. Tandan Es Seganya?	Bagaimana persaingannya antara pengepulan TBS di wilayah ini?	Bagaimana tren harga TBS dalam beberapa tahun terakhir?	Faktor eksternal apa yang paling mempengaruhi bisnis pengepulan TBS?
----	------	---------------	------	------------------	----------------------------	---	--	---	--	-----------------------	--	---	---	--

1	Hasan	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Pembayar an cepat, Kedekata n lokasi	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul
2	Hamdan	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Harga lebih baik, Pembayar an cepat, Kedekata n lokasi, Hubungan baik dengan pengepul	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul

3	Sidik	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Kedekata n lokasi, hubungan baik dengan pengepul	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul
4	Guris	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Harga lebih baik, Pembayar an cepat, Kedekata n lokasi, Hubungan baik	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul

							dengan pengepul							
5	Mehong	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Harga lebih baik, Kedekata n lokasi	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul
6	Emin	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Harga lebih baik, Kedekata n lokasi	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul
7	Rojak	Laki- Laki	25- 40 tah un	petani	5-10 tahu n		Harga lebih baik	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul

8	Panji	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Harga lebih baik, Pembayar an cepat, Hubungan baik dengan pengepul	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul
9	Gono	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Kedekata n lokasi, hubungan baik dengan pengepul	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul

10	Guris	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Kedekatan lokasi, hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul
11	TaherSukari	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Kedekatan lokasi, hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul
12	Aris	Laki-Laki	25-40	petani	5-10 tahun		Harga lebih baik	Harga tidak stabil	Ya	pupuk dan	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul

			tahun							kecamatan				
1 3	Mut	Perempuan	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Kedekatan lokasi, hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul
1 4	Nanang	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Harga lebih baik, Pembayaran cepat, Kedekatan lokasi, Hubungan	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul

							baik dengan pengepul							
1 5	Kodir	Laki- Laki	25- 40 tah un	petani	5-10 tahu n		Kedekata n lokasi, hubungan baik dengan pengepul	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul
1 6	Gito	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Harga lebih baik, Pembayar an cepat, Hubungan baik	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul

							dengan pengepul							
17	Dalio	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Kedekatan lokasi, hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul
18	Wandi	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Kedekatan lokasi, hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul

19	Edi P	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Harga lebih baik, Pembayaran cepat, Hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi, Harga tidak stabil	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Cenderung meningkat	Persaingan antar pengepul
20	Yatin	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Kedekatan lokasi, hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul

2 1	Nurhabib	Laki-Laki	25-40 tahun	petani	5-10 tahun		Kedekatan lokasi	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan keambah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul
2 2	Wanto	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Harga lebih baik, Hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan keambah	5		Cenderung meningkat	Persaingan antar pengepul
2 3	Turiman	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Harga lebih baik, Pembayaran cepat, Kedekatan	Harga tidak stabil	Ya	pupuk dan keambah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul

							n lokasi, Hubungan baik dengan pengepul							
2 4	Tinah	Peremp uan	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Harga lebih baik, Pembayar an cepat, Kedekata n lokasi, Hubungan baik dengan pengepul	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul

25	Tarminah	Perempuan	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Harga lebih baik, Pembayaran cepat, Kedekatan lokasi, Hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul
26	Daris	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Harga lebih baik, Pembayaran cepat, Hubungan	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul

							baik dengan pengepul							
2 7	Ratiman	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Harga lebih baik, Pembayar an cepat, Hubungan baik dengan pengepul	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul
2 8	Nur	Laki- Laki	> 40 tah un	petani	> 10 tahu n		Kedekata n lokasi, hubungan baik	Biaya produ ksi tinggi	Ya	pupuk dan kecam bah	5		Sering naik- turun	Persainga n antar pengepul

							dengan pengepul							
29	Toni	Laki-Laki	25-40 tahun	petani	5-10 tahun		Harga lebih baik, Hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan keambah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul
30	Suhadi	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Harga lebih baik, Kedekatan lokasi	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan keambah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul
31	Arwin	Laki-Laki	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Harga lebih baik,	Biaya produksi	Ya	pupuk dan	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul

			tahun				Kedekatan lokasi	ksitinggi		kecambah				
32	Sitas	Perempuan	> 40 tahun	petani	> 10 tahun		Harga lebih baik, Pembayaran cepat, Kedekatan lokasi, Hubungan baik dengan pengepul	Biaya produksi tinggi	Ya	pupuk dan keambah	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul
33	Edi S	Laki-Laki	> 40	petani	> 10 tahun		Harga lebih baik, Pembayar	Biaya produ	Ya	pupuk dan	5		Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul

			tah un				an cepat, Kedekata n lokasi, Hubungan baik dengan pengepul	ksi tinggi		kecam bah				
--	--	--	-----------	--	--	--	--	---------------	--	--------------	--	--	--	--

Lampiran 5 Data Kuesioner Pengepul Lain

No	Nama	Usia	Status Responden	Lama bekerja di bidang ini	Apa keunggulan utama CV. Tandan Es Sega dibanding pengepul lain?	Apa strategi utama Anda untuk menarik petani rakyat agar menjual TBS ke Anda?	Bagaimana persaingan antara pengepul TBS di wilayah ini?	Apa tantangan terbesar dalam bisnis pengepulan TBS saat ini?	Menurut Anda, apa keunggulan utama CV. Tandan Es Sega dibanding pengepul lain?	Bagaimana tren harga TBS dalam beberapa tahun terakhir?	Faktor eksternal apa yang paling mempengaruhi bisnis pengepulan TBS?
1	ahmad ibnu	> 40 tahun	pengepul lain	> 10 tahun		Harga lebih tinggi, Pembayarannya lebih cepat	Sangat ketat	Modal usaha terbatas	Jaringan petani yang luas, Pelayanan lebih baik	Sering naik-turun	Persaingan antar pengepul

2	purnom o	> 40 tahun n	pengepul lain	5-10 tahun		Harga lebih tinggi	Sangat ketat	Modal usaha terbatas	Jaringan petani yang luas	Sering naik- turun	Persaingan antar pengepul
3	aliful hafid	25- 40 tahun n	pengepul lain	5-10 tahun		Harga lebih tinggi, Pembayara n lebih cepat, Layanan tambahan (pupuk, kecambah, dsb.)	Cukup ketat	Ketersedia an TBS yang tidak stabil, Penurunan harga di pasar	Jaringan petani yang luas, Harga lebih stabil, Pelayanan lebih baik, Dapat membantu kebutuhan dan keperluan petani	Cenderung g meningka t	Persaingan antar pengepul

4	kristiant o	> 40 tahun n	pengepul lain	< 5 tahun		Harga lebih tinggi, Pembayara n lebih cepat, Layanan tambahan (pupuk, kecambah, dsb.)	Sangat ketat	Penurunan harga di pasar, Modal usaha terbatas	Jaringan petani yang luas, Pelayanan lebih baik	Sering naik- turun	Persaingan antar pengepul
---	----------------	--------------------	------------------	--------------	--	--	-----------------	---	--	--------------------------	---------------------------------

Lampiran 6 Bobot dan Rating

Tingkat signifikan 1, 2, 3, 4

1= signifikan

4=sangat signifikan

Rating=Jumlah jawaban/jumlah responden \times 100

Rating 1, 2, 3, 4

Strength & oppurtunitie

1= lemah

4= kuat

Weaknesses & threat

1= berdampak besar

4= tidak berdampak

jumlah responden	strength&opportunitie	weaknesess&threat
0%-25%	1	4
26%-50%	2	3
51%-75%	3	2
76%-100%	4	1

IFAS

N o	Faktor Internal	Tingkat Signifikan	Bo bot	Respo nden	Rat ing	Skor Tertimba ng
	Strengths					
1	Jaringan pemasaran luas	4	0,1 6	100	4	0,64
2	Hubungan baik dengan petani	4	0,1 6	40	2	0,32
3	Harga lebih kompetitif	3	0,1 2	63,636 36364	3	0,36
4	Penerapan teknologi dalam operasional	1	0,0 4	80	4	0,16
5	Memberikan layanan tambahan (pupuk & kecambah)	1	0,0 4	100	4	0,16
	Weaknesses					1,64
1	Persaingan dengan pengepul lain	4	0,1 6	100	1	0,16
2	Harga TBS sering naik-turun	4	0,1 6	60	2	0,32
3	Modal terbatas untuk pengembangan usaha	3	0,1 2	60	2	0,24

4	Pasokan TBS tidak selalu stabil	1	0,04	20	4	0,16
		25	1,00			0,88
	Total Skor IFAS					2,52

EFAS

No	Faktor Eksternal	Tingkat Signifikan	Bobot	Respon	Rating	Skor Tertimbang
	Opportunities					
1	Meningkatkan kemitraan dengan petani rakyat	1	0,09	100	4	0,36
2	Memfaatkan teknologi untuk efisiensi	2	0,18	80	4	0,73
3	Menambah jaringan pemasaran	2	0,18	75	3	0,55
4	Meningkatkan layanan dan edukasi bagi petani	1	0,09	100	4	0,36
	Threats					
1	Persaingan ketat dengan pengepul lain	1	0,09	100	1	0,09
2	Penurunan harga di pasar	1	0,09	50	3	0,27
3	Ketergantungan pada pasokan petani	2	0,18	75	2	0,36
4	Fluktuasi harga TBS akibat faktor eksternal	1	0,09	100	1	0,09
		11	1,00			0,82
	Total Skor EFAS					2,82

Lampiran 7 Dokumentasi

