

## Pengaruh Strategi SWOT Terhadap Pendapatan Petani Bunga Pacar Air (Impatiens balsamina Linn)

Iis Napisatul Munawaroh<sup>1\*</sup>, Euis Dasipah<sup>2</sup>, Natalingsih<sup>3</sup>

<sup>1\*</sup> Dinas Tanaman Pangan Hortikultura Perkebunan dan Ketahanan Pangan Kabupaten Cianjur Jl.Raya Bandung No.61

<sup>2,3</sup> Program Studi Magister Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Winaya Mukti Jl. Bandung-Sumedang No.29 Kec. Tanjungsari, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat 45362  
Korespondensi: isnapacet1@gmail.com

(Received: 13-02-24; Published: 29-02-24)

### ABSTRACT

*Ornamental plant Impatiens has not been widely cultivated by ornamental plant farmers in Cianjur Regency. This is because the market for these ornamental plants has not yet developed compared to other ornamental plants in Cianjur Regency. One proof of the seriousness of the Government of Cianjur Regency in developing impatiens farming, in 2022 Technical Guidance for the Application of Impatiens Ornamental Plant Cultivation Technology will be carried out to Increase the Capacity and Competence of Farmers/Breeders in Cianjur Regency through facilitation from the Ornamental Plant Research Agency (Balithi) of the Ministry of Agriculture. The objectives to be achieved are: to study the marketing aspects of ornamental plants in Cianjur, to analyze the income and profits of ornamental plants in Cianjur, and to determine the implementation of the strategy for developing agribusiness of ornamental plants in Cianjur. The method used is a survey method of 60 impatiens farmers in the Districts of Pacet, Cipanas and Sukaresmi, Cianjur Regency. The results showed that there were 5 (five) marketing channels for ornamental impatiens plants at the study site. The average production of impatiens per average land area (255 m<sup>2</sup>) per planting season is 6,375 polybags. So that the income obtained by farmers is Rp. 15,905,625.00 per land area with an average selling price of impatiens is IDR 2,495 per polybag. The results of the calculation of the R/C ratio show that for impatiens farming without taking into account land rent the value of the R/C ratio is 2.41, this means that every 1 unit cost incurred will provide 2.41 times the income. The strategy that can be applied to the conditions of the agribusiness of impatiens is in Quadrant I by using an Aggressive Strategy which attempted to use power to catch opportunities.*

**Keywords:** *Impatiens, Business Income, SWOT Strategy*

### ABSTRAK

Tanaman hias Impatiens atau Pacar Air belum banyak diusahakan oleh petani tanaman hias di Kabupaten Cianjur. Hal ini disebabkan karena tanaman hias tersebut pasarnya belum berkembang dibandingkan dengan tanaman hias lainnya yang ada di Kabupaten Cianjur. Salah satu bukti keseriusan Pemerintah Kabupaten Cianjur dalam pengembangan usahatani pacar air, pada tahun 2022 telah dilakukan Bimbingan Teknis Penerapan Teknologi Budidaya Tanaman Hias Impatiens untuk Meningkatkan Kapasitas dan Kompetensi Petani/Penangkar di Kabupaten Cianjur melalui fasilitasi dari Badan Penelitian Tanaman Hias (Balithi) Kementerian Pertanian. Tujuan yang ingin dicapai adalah: mengkaji aspek pemasaran tanaman hias pacar air di Kabupaten Cianjur, menganalisis pendapatan dan keuntungan usahatani tanaman hias pacar air di Kabupaten Cianjur, serta mengetahui penerapan strategi pengembangan agribisnis tanaman hias pacar air di Kabupaten Cianjur. Metode yang digunakan adalah metode survei terhadap 60 orang petani pacar air di Kecamatan Pacet, Cipanas dan Sukaresmi Kabupaten Cianjur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat 5 (lima) saluran pemasaran tanaman hias pacar air di lokasi penelitian. Rata-rata produksi Pacar Air per rata-rata luas lahan (255 m<sup>2</sup>) per musim yaitu 6.375 polybag. Oleh karena itu, penerimaan yang diperoleh adalah Rp. 15.905.625,00 per luasan lahan dengan harga jual Pacar Air adalah Rp 2.495 per polybag. Hasil perhitungan R/C rasio menunjukkan bahwa untuk usahatani Pacar Air dengan memperhitungkan sewa lahan nilai R/C rasio adalah 2,41, berarti setiap 1 satuan biaya yang dikeluarkan akan memberikan penerimaan 2,41 kali lipat. Strategi yang diterapkan pada agribisnis Pacar Air di lokasi penelitian yang berada pada Kuadran I menggunakan Strategi Agresif. Dimana pada Strategi ini diupayakan memakai kekuatan untuk menangkap peluang.

**Kata kunci:** Impatiens, Pendapatan Usahani, Strategi SWOT.

## PENDAHULUAN

Kegiatan usaha tanaman hias berkembang di berbagai daerah dan berperan menjadi pusat pertumbuhan ekonomi yang cukup penting. Pada masa kini kegiatan usaha tanaman hias dilakukan secara komersial yang mampu menggerakkan pertumbuhan industri barang dan jasa (Marina, I., Sukmawati, D., Juliana, E., & Safa, Z. N. 2024). Salah satu jenis tanaman hias yang berpotensi dalam meningkatkan pendapatan para petani yaitu bunga pacar air (*Impatiens balsamina* L.). Penduduk Indonesia biasanya menggunakan tanaman ini sebagai tanaman hias, namun ternyata tanaman ini mempunyai banyak manfaat dibidang kesehatan, baik dari biji, bunga, daun, maupun akarnya (Hariana Arief, 2013).

*Impatiens* atau Pacar Air adalah tanaman hias yang juga merupakan tanaman sumber herbal yang diminati oleh pasar internasional. Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian (Balitbangtan) 10 tahun terakhir melakukan kerja sama dengan *Sakata Seed Corporation Japan* dalam pengembangan produk tanaman pacar air (Hias, 2020). Kabupaten Cianjur memiliki kondisi alam yang sesuai untuk mengembangkan tanaman hias pacar air. Seperti halnya komoditas unggulan tanaman hias lainnya, secara agroklimat wilayah Kabupaten Cianjur sesuai untuk pengembangan tanaman hias pacar air.

Saat ini, tanaman hias *Impatiens* atau Pacar Air belum banyak diusahakan oleh petani tanaman hias di Kabupaten Cianjur. Hal ini disebabkan karena tanaman hias tersebut pasarnya belum berkembang dibandingkan dengan tanaman hias lainnya yang ada di Kabupaten Cianjur. Salah satu bukti keseriusan Pemerintah Kabupaten Cianjur dalam pengembangan usahatani pacar air, pada tahun 2022 telah dilakukan Bimbingan Teknis Penerapan Teknologi Budidaya Tanaman Hias *Impatiens* untuk Meningkatkan Kapasitas dan Kompetensi Petani/Penangkar di Kabupaten Cianjur. Kegiatan bimbingan teknis ini dilakukan

melalui fasilitasi dari Badan Penelitian Tanaman Hias (Balithi) Kementerian Pertanian.

Pengusahaan usahatani tanaman hias pacar air memiliki prospek yang cerah terutama sebagai komoditas ekspor florikultura. Karena usahatani tanaman hias pacar air yang dijalankan belum seluruhnya menerapkan prinsip-prinsip agribisnis secara baik, sehingga mempengaruhi pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usahatani tersebut.

## METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang dipergunakan adalah metoda survey. Penelitian ini dilakukan di lokasi pengembangan tanaman hias pacar air yaitu di Kecamatan Pacet, Kecamatan Cipanas dan Kecamatan Sukaresmi Kabupaten Cianjur. Penelitian ini akan dilaksanakan pada bulan Januari – Juni 2023. Adapun data yang dikumpulkan merupakan data hasil kegiatan usahatani tanaman hias pacar air.

Pengumpulan data bersumber dari data primer dan data sekunder (Sukmawati, D., & Suryaman, S. 2024). Data primer berasal dari para petani tanaman hias pacar air sebanyak 60 orang sebagai responden yang dilakukan secara wawancara dengan dipandu kuesioner. Data sekunder diperoleh dari dinas terkait dan studi Pustaka (Sukmawati, D., Sulaksana, J., Marina, I., & Harkhan, F. A. 2022).

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui kegiatan pemasaran dilakukan analisis secara deskriptif terhadap saluran pemasaran tanaman hias pacar air.
2. Mengetahui tingkat pendapatan petani, maka dilakukan analisis pendapatan usahatani pacar air. Analisis pendapatan bersih adalah selisih pendapatan kotor dikurangi total biaya produksi dengan rumus:

$$JI = TR - TC$$

Keterangan:

TR = Total Revenue (Penerimaan Total)

TC = Total cost, yang berupa nilai tunai ataupun non tunai

Tingkat pendapatan usahatani budidaya tanaman hias pacar air dihitung dengan menggunakan rumus :

$$R/C = \frac{\text{Total Revenue}}{\text{Total Cost}}$$

Kriterianya adalah:  $R / C > 1$ , berarti usaha menguntungkan

$R / C < 1$ , berarti usaha rugi

$R / C = 1$ , berarti usaha berada pada titik impas

- Mengetahui strategi pengembangan agribisnis tanaman hias pacar air, maka dilakukan analisis SWOT.

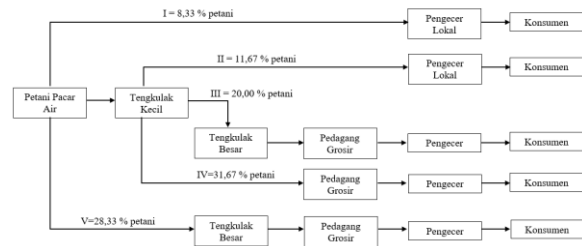
## HASIL DAN PEMBAHASAN

Petani responden yang mengusahakan Pacar Air di Kabupaten Cianjur berusia antara 34-57 tahun. Apabila melihat kisaran umur petani responden, sebagian besar petani yang usianya antara 40-44 tahun sebanyak 45,00 persen. Sedangkan petani responden dengan usia berkisar antara 34-39 berjumlah sebanyak 36,67 persen, diikuti oleh petani dengan rentang usia antara 45-49 tahun sebanyak 13,33 persen dan yang paling sedikit adalah petani pada usia 50-54 tahun sebanyak 5,00 persen.

Seluruh petani responden mempunyai pekerjaan pokok sebagai petani tanaman hias, dimana tanaman Pacar Air merupakan salah satu tanaman hias yang diusahakan oleh petani tersebut. Pengalaman petani dalam berusaha tanaman hias khususnya tanaman Pacar Air berkisar antara 1 sampai dengan 5 tahun. Pengalaman berusaha tanaman hias pacar air masih termasuk baru, karena pengembangan dan pemasaran komoditas ini juga belum lama digencarkan oleh pengusaha tanaman hias. Sebagian besar (24 orang) atau 40,00 persen petani Pacar Air di lokasi penelitian memiliki

pengalaman usaha sekitar 2 tahun. Sedangkan yang paling sedikit adalah petani Pacar Air dengan pengalaman usaha selama 5 tahun yaitu hanya sebanyak 3 orang (5,00 %).

Saluran pemasaran Pacar Air di lokasi penelitian terkait dengan beberapa lembaga pemasaran, meliputi tengkulak, pedagang grosir dan pedagang pengecer (Sukmawati, D., Dasipah, E., & Nurdin, A. 2023). Pedagang pengumpul (tengkulak) yang ada di lokasi penelitian terdiri dari 2 (dua) jenis yaitu tengkulak kecil dan tengkulak besar. Saluran pemasaran Pacar Air ini tersebar di berbagai daerah, diantara daerah lokal (Kabupaten Cianjur), Bogor serta Jakarta. Adapun saluran pemasaran Pacar Air di lokasi studi adalah:



Gambar 1. Saluran Pemasaran Pacar Air di Lokasi Penelitian

Dari kelima saluran pemasaran Pacar Air yang ada di lokasi penelitian, saluran pemasaran IV yang paling banyak dilakukan oleh petani yaitu sebanyak 19 orang (31,67 %) petani responden. Hal ini dikarenakan tengkulak kecil yang langsung menyalurkan Pacar Air tersebut ke Bogor dan ke Jakarta banyak tersebar di lokasi penelitian sehingga lebih mudah melakukan penjualan kepada tengkulak kecil. Sedangkan saluran yang paling sedikit digunakan oleh petani adalah saluran pemasaran I yaitu hanya dilakukan oleh 5 orang (8,33 %) petani Pacar Air. Pada saluran pemasaran I, petani harus menanggung resiko penjualan sendiri secara langsung ke pedagang pengecer. Umumnya petani yang langsung menjual ke pedagang pengecer tersebut sudah mempunyai langganan sendiri (Marina, I.,

Andayani, S. A., Sumantri, K., & Wiranti, S. E. (2023).

Pada usahatani Pacar Air, penerimaan total dihasilkan melalui perhitungan produksi tanaman imatiens dikalikan dengan harga jual. Produksi rata-rata Pacar Air per rata-rata luas (255 m<sup>2</sup>) per musim yaitu 6.375 polybag. Oleh karena itu penerimaan yang diperoleh petani

adalah Rp. 15.905.625,00 per rata-rata luas lahan dengan harga jual Pacar Air adalah Rp 2.495 per polybag. Hasil analisis pendapatan per rata-rata luas lahan per musim petani Pacar Air adalah sebagai berikut.

**Tabel 1. Hasil Analisis Pendapatan Usahatani Pacar Air per Rata-Rata Luas Lahan**

No.	Uraian		Satuan	Rata-rata		
				Luas (m2)		255,00
				harga satuan	Volume	Total
I	Biaya Variabel					
	1	Bibit stek	batang	294,92	6.694,00	1.974.172,17
	2	Media tanam	polybag	100,00	6.694,00	669.400,00
	3	Polybag bibit	buah	15,00	6.694,00	100.410,00
	4	Polybag pembesaran	buah	20,00	6.375,00	127.500,00
	5	Pupuk NPK	kg	18.000,00	66,94	1.204.875,00
	6	Pestisida	liter	75.000,00	0,20	15.060,94
	7	Tenaga kerja				
	a.	Pembuatan media tanam	HKP	65.000,00	6,69	435.093,75
	b.	Pembibitan	HKP	65.000,00	6,69	435.093,75
	c.	Pemeliharaan	HKP	65.000,00	13,39	870.187,50
	d.	Panen	HKP	65.000,00	6,69	435.093,75
	<b>Jumlah Biaya Variabel</b>					<b>6.266.886,85</b>
II	Biaya Tetap					
	1	Penyusutan Alat				
	a.	Sprayer (umur ekonomis 4 thn)	buah	650.000,00	1,13	46.041,67
	b.	Cangkul (Umur Ekonomis 2thn)	buah	40.000,00	2,23	11.166,67
	c.	Golok (Umur ekonomis 2 thn)	buah	35.000,00	2,00	8.750,00
	d.	Pompa air (umur ekonomis 3 thn)	buah	700.000,00	1,00	58.333,33
	e.	Kored (Umur Ekonomis 2 thn)	buah	25.000,00	2,00	6.250,00
	2	Sewa lahan per musim (3 bulan)	m2	750,00	255,00	191.250,00
	<b>Jumlah Biaya Tetap</b>					<b>321.791,67</b>
	<b>B I A Y A T O T A L</b>					<b>6.588.678,52</b>
III	Penerimaan		(Rp.)	2.495,00	6.375,00	<b>15.905.625,00</b>
IV	Pendapatan					<b>9.316.946,48</b>
V	R/C					<b>2,41</b>

Sumber: Hasil Analisis, 2023.

Total biaya untuk usahatani Pacar Air (255 m<sup>2</sup>) per musim dengan memperhitungkan sewa lahan adalah sebesar Rp. 191.250. Pada

luasan lahan rata-rata (255 m<sup>2</sup>), maka pendapatannya adalah Rp 9.316.946,48. Hasil perhitungan R/C rasio menunjukkan bahwa untuk

usahatani Pacar Air tanpa memperhitungkan sewa lahan nilai R/C rasio adalah 2,41, hal ini berarti setiap 1 satuan biaya (cost) yang dikeluarkan akan memberikan penerimaan (revenue) sebesar 2,41 kali lipat.

Prioritas pembangunan agribisnis komoditi unggulan tanaman hias di Kabupaten Cianjur salah satunya diarahkan pada komoditi

Pacar Air. Berdasarkan hal tersebut serta identifikasi potensi dan isu-isu yang terkait dengan kondisi saat ini yang merupakan faktor internal dan eksternal yang sangat berpengaruh dan sangat penting dalam pembangunan agribisnis tanaman Pacar Air digambarkan dalam bentuk matrik faktor internal dan eksternal (Sukmawati, D., & Dasipah, E. 2022).

**Tabel 2. Matrik Faktor Internal dalam Pembangunan Agribisnis Pacar Air**

No	Unsur	Bobot Proporsi	Rating	Nilai
I	KEKUATAN			
1	Spesifik Produk	0,1290	3	0,3871
2	Kesesuaian Lahan	0,0968	2	0,1935
3	Ketersediaan Lahan	0,0968	2	0,1935
4	Pengalaman Usaha	0,0645	3	0,1935
5	Sumber Pendapatan	0,0968	2	0,1935
II	KELEMAHAN			
1	Sumber Benih (Bibit)	0,1290	-2	(0,2581)
2	Pasca Panen	0,1290	-3	(0,3871)
3	Akses Permodalan	0,0968	-1	(0,0968)
4	Teknologi Budidaya	0,0645	-2	(0,1290)
5	Biaya Operasi	0,0968	-2	(0,1935)
	<b>Jumlah</b>	<b>1,0000</b>		<b>0,0968</b>

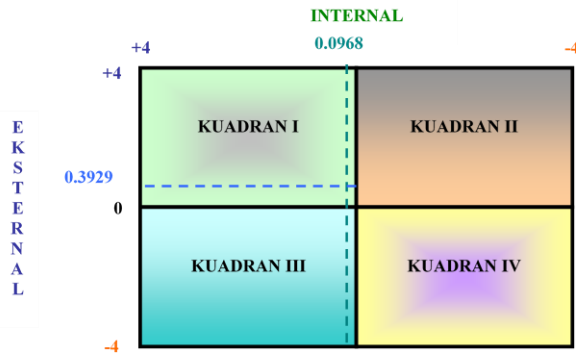
Sumber : Hasil Analisis, 2023

**Tabel 3. Matrik Faktor Eksternal dalam Pembangunan Agribisnis Pacar Air**

No	Unsur	Bobot Proporsi	Rating	Nilai
I	PELUANG			
1	Pangsa Pasar	0,1429	4	0,5714
2	Segmentasi Pasar	0,1071	4	0,4286
3	Kebijakan Pemerintah	0,1071	3	0,3214
4	Preferensi Konsumen	0,0714	3	0,2143
5	Pertumbuhan Ekonomi	0,0714	2	0,1429
II	ANCAMAN	-	0	-
1	Kualitas Produk	0,1429	-3	(0,4286)
2	Persaingan	0,1071	-4	(0,4286)
3	Teknologi baru	0,0714	-2	(0,1429)
4	Perusahaan Global	0,0714	-1	(0,0714)
5	Preferensi Konsumen	0,1071	-2	(0,2143)
	<b>Jumlah</b>	<b>1,0000</b>		<b>0,3929</b>

Sumber: Hasil Analisis, 2023

Hasil analisis terhadap lingkungan internal dan eksternal agribisnis Pacar Air diperoleh nilai internal 0,0968 dan eksternal 0,3929. Angka ini masih antara 0–4 atau berada pada titik yang memiliki peluang, meskipun nilainya relatif rendah.



Gambar 2. Matrik Hasil Analisis SWOT Agribisnis Pacar Air

Berdasarkan Gambar 2, menunjukkan bahwa posisi agribisnis Pacar Air berada pada kuadran I yang mana berada pada posisi peluang

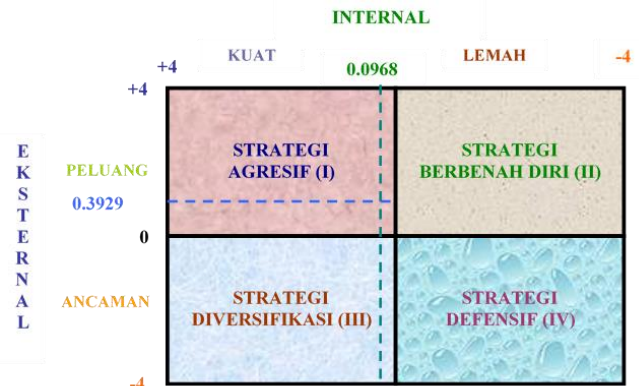
## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Pada penelitian ini dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Saluran pemasaran Pacar Air di lokasi studi adalah sebagai berikut :
  - a. Petani – Pengecer lokal (Kabupaten Cianjur) – Konsumen
  - b. Petani – Tengkulak Kecil – Pengecer Lokal (Kabupaten Cianjur) – Konsumen
  - c. Petani – Tengkulak Kecil – Tengkulak Besar – Pedagang Grosir – Pengecer – Konsumen.
  - d. Petani – Tengkulak Kecil – Pedagang Grosir – Pengecer – Konsumen.
  - e. Petani –Tengkulak Besar – Pedagang Grosir – Pengecer – Konsumen.
2. Produksi rata-rata Pacar Air per rata-rata luas lahan (255 m<sup>2</sup>) per musim adalah 6.375 polybag. Maka penerimaan yang diperoleh

dan kekuatan. Strategi yang perlu dilakukan tiap kuadran disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3. Matrik Penentuan Strategi Umum Agribisnis Pacar Air

Strategi yang diterapkan pada agribisnis Pacar Air yang di Kuadran I adalah Strategi Agresif. Pada strategi ini diupayakan menggunakan kekuatan untuk menangkap peluang (Marina, I., Andayani, S. A., Dinar, D., & Gimnastiar, A. A. 2023).

sebesar Rp. 15.905.625,00 per rata-rata luas lahan dengan harga jual Pacar Air adalah Rp 2.495 per polybag.

3. Total biaya untuk usahatani Pacar Air per rata-rata luas lahan (255 m<sup>2</sup>) per musim dengan memperhitungkan sewa lahan adalah sebesar Rp. 191.250. Pada rata-rata luas lahan (255 m<sup>2</sup>), pendapatan yang diperoleh sebesar Rp 9.316.946,48.
4. Hasil perhitungan R/C rasio menunjukkan bahwa untuk usahatani Pacar Air tanpa memperhitungkan sewa lahan nilai R/C rasio adalah 2,41, hal ini berarti setiap 1 satuan biaya (*cost*) yang dikeluarkan akan memberikan penerimaan (*revenue*) sebesar 2,41 kali lipat.
5. Strategi yang diterapkan pada agribisnis Pacar Air yang berada pada Kuadran I adalah Strategi Agresif. Pada Strategi ini diupayakan memanfaatkan kekuatan untuk

menangkap peluang. Strategi agresif dapat diterapkan dalam Pembangunan Agribisnis Pacar Air, yaitu:

- a. Strategi Pertumbuhan Terkonsentrasi yaitu berkonsentrasi pada agribisnis Pacar Air mulai dari penyediaan sarana produksi, usahatani, pengolahan hasil dan pemasaran Pacar Air yang telah diusahakan untuk menjaga dan meningkatkan kualitas, kuantitas dan kontinuitas produk Pacar Air.
- b. Strategi Integrasi Vertikal yaitu para pelaku agribisnis Pacar Air melakukan integrasi dengan pengusaha sarana produksi termasuk pengusaha bibit, dengan para pedagang, maupun dengan para pelanggan.
- c. Strategi Integrasi Horizontal yaitu para pelaku agribisnis Pacar Air melakukan kerjasama atau bergabung dengan usaha lain yang sejenis.
- d. Strategi Pengembangan Pasar yaitu
  - 1) Pengembangan segmen pasar untuk membesarkan pangsa pasar
  - 2) Membuka geografis pasar baru yang belum tergarap saat ini, yaitu misalnya memasarkan langsung pada konsumen di daerah perkotaan.
- e. Peningkatan Kemampuan Manajerial (manajemen produksi, manajemen keuangan, manajemen pemasaran, manajemen kualitas) dan kemampuan Teknis (Pembenihan, budidaya, pengolahan) Usaha Agribisnis Pacar Air.

## Saran

Saran yang dapat disampaikan adalah beberapa hal sebagai berikut :

1. Diperlukan komitmen Pemerintah Kabupaten Cianjur, Pemerintah Provinsi Jawa Barat, Pemerintah pusat dan stakeholder terkait dalam pelaksanaan pengembangan komoditas Pacar Air agar mampu

meningkatkan kesejahteraan para pelaku agribisnis Pacar Air dan sektor perekonomian lain di Kabupaten Cianjur.

2. Perlu dilakukan peningkatan komitmen dan kompetensi pelaku agribisnis Pacar Air di Kabupaten Cianjur agar kegiatan usaha yang dijalankan menjadi lebih baik dan berkembang yang didukung oleh komitmen dan kompetensi para pelaku agribisnis yang handal.
3. Pemerintah Kabupaten Cianjur sebaiknya melakukan koordinasi yang lebih intensif dengan pemerintah Provinsi Jawa Barat maupun dengan Pemerintah Pusat yang terkait dengan pengembangan agribisnis Pacar Air, sehingga terjadi sinergi kebijakan dan program dalam upaya mempercepat pencapaian target pembangunan agribisnis Pacar Air di Kabupaten Cianjur.
4. Dalam mendukung pembangunan agribisnis di Kabupaten Cianjur, sebaiknya pemerintah Kabupaten Cianjur lebih intensif lagi mensosialisasikan program pendanaan agribisnis, baik dari dana program (KUR, Dana bergulir, dll), dana dari CSR perusahaan (BUMN, BUMS) maupun dana-dana dari perbankan.
5. Pemerintah Kabupaten Cianjur sebaiknya melakukan kerjasama dengan Kabupaten dan Kota yang berbatasan seperti dengan Kabupaten Sukabumi, Kabupaten Bandung Barat, Kabupaten Bogor dan Kabupaten Lainnya dalam upaya sinergi program dalam pembangunan agribisnis Pacar Air.
6. Diharapkan strategi, kebijakan, Program dan kegiatan Pembangunan agribisnis Pacar Air yang telah disusun serta peran dari masing-masing stakeholder dapat disosialisasikan kepada pihak terkait dan diimplementasikan dalam upaya percepatan pembangunan agribisnis Pacar Air untuk mendukung peningkatan perekonomian Kabupaten Cianjur.

## DAFTAR PUSTAKA

- Balai Penelitian Tanaman Hias, 2020. *Impaties, Tanaman Hias Lokal Yang Disukai Pasar Dunia*. <http://balithi.litbang.pertanian.go.id/berita-868-impaties-tanaman-hias-lokal-yang-disukai-pasar-dunia.html>. Akses 5 Januari 2023.
- Gumbira, Sa'id dan A. Harizt Intan. 2004. *Manajemen Agribisnis*. Cetakan ke-2. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Hariana Arief. 2013. *262 Tumbuhan Obat dan Khasiatnya*. Penebar Swadaya.
- Hariyati, Y.; Rahman, R.Y.; Zainuddin, A. .2018. *Analisis Kuantitatif: Konsep dan Aplikasi untuk Permasalahan penelitian Agribisnis*. Unej Press.
- Hermawan, R. 2008. *Membangun Sistem Agribisnis*. Agroinfo. Yogyakarta.
- Heyne. 1987. *Tanaman Berguna Indonesia III*. Yayasan Sarana. Wana Jaya. Jakarta.
- Hutauruk. J, 2003. *Tata Niaga Hasil Pertanian*. UNIKA, Medan.
- Marina, I., Andayani, S. A., Sumantri, K., & Wiranti, S. E. (2023). Tinjauan Komoditas Unggulan Tanaman Pangan: Analisis Lokasi dan Pertumbuhan Ekonomi di Kabupaten Majalengka. *Journal of Innovation and Research in Agriculture*, 2(2), 7-14.
- Marina, I., Andayani, S. A., Dinar, D., & Gimnastiar, A. A. (2023). Optimasi Pertanian Bawang Merah: Studi Tentang Pengaruh Faktor Produksi. *Journal of Sustainable Agribusiness*, 2(2), 6-12.
- Marina, I., Sukmawati, D., Juliana, E., & Safa, Z. N. (2024). *Dinamika Pasar Komoditas Pangan Strategis: Analisis Fluktuasi Harga Dan Produksi*. Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian, 12(1), 160-168.
- Kartasapoetra. G.,1992. *Marketing Produk Pertanian dan Industri*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Kotler. P., 1993. *Manajemen Pemasaran Jilid I*. Erlangga, Jakarta.
- \_\_\_\_\_. 1995. *Manajemen Pemasaran Jilid II*. Erlangga, Jakarta.
- Kuncoro, M. 2006. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Misbahuddin, & Hasan, I. 2013. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. PT Bumi Aksara.
- Nazir, Moch.. 1988. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Rangkuti, F. 2000. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Pustaka Utama. Jakarta.
- Saragih, Bungaran. 2001. *Agribisnis: Paradigma Baru Pembangunan Ekonomi Berbasis Pertanian*, Yayasan USESE, Bogor.
- Sukmawati, D., & Dasipah, E. (2022). Pengaruh Karakteristik Internal dan Eksternal Petani Terhadap Keberhasilan Usaha Bibit Sengon (*Paraserienthes falcataria*)(Suatu Kasus di Kebun Bibit, Jawa Barat). *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 10(2), 194-199.
- Sukmawati, D., Sulaksana, J., Marina, I., & Harkhan, F. A. (2022). Pendapatan Usahatani Padi Dengan Varietas Inpari 32 Di Kelompok Tani Gangsa 1. *Journal of Innovation and Research in Agriculture*, 1(2), 60-64.



- Sukmawati, D., Dasipah, E., & Nurdin, A. (2023). Changes in Subsidized Fertilizer Policy on Factors of Production and Farm Income of Red Chili (*Capsicum Annuum* L) in Cianjur Regency. *Greenation International Journal of Tourism and Management*, 1(3), 246-252.
- Sukmawati, D., & Suryaman, S. (2024). Product And Management Excellence As Majoar Determinants Of Production: Implications For Rice Farming Income Of Mentik Susu Variety. *Water-Air-Soil for Sustainable Agriculture and People Well-being*, 48.
- Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi. 1986. *Metode Penelitian Survey*. LP3ES. Jakarta.
- Sudiyono, A., 2004. *Pemasaran Pertanian*. UMM Press, Malang.
- Umar, Husein. 2008. *Strategic Management in Action*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Utami, N. 2006. *Impatiens spp. (Balsaminaceae) endemik di Sumatera dan Potensinya sebagai Tanaman Hias*. *Biodiversitas* 7 (2): 135-138.
- \_\_\_\_\_. 2014. *Suku Balsaminaceae di Jawa: Status Taksonomi dan Konservasinya (Balsaminaceae In Java: Taxonomy and Their Conservation status)*. *Berita Biologi*, 13(1), 49–55. <https://doi.org/10.14203/beritabiologi.v13i1.653>
- Vincent Gaspersz. 1991. *Teknik Penarikan Contoh untuk Penelitian Survei*. Penerbit Tarsito, Bandung.