

# Analisis Strategi Pengembangan Usaha Tani Kacang Panjang (*Vigna sinensis* L.) di Desa Keranji Mancal Kecamatan Sengah Temila Kabupaten Landak

Donna Youlla<sup>1,\*</sup>, Jongtina<sup>2</sup>, Sri Widarti<sup>1</sup>, Ellyta<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Panca Bhakti, Pontianak, Indonesia

<sup>2</sup>Alumnus, Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Panca Bhakti, Pontianak, Indonesia

\*Corresponding Author: [donnayoulla@upb.ac.id](mailto:donnayoulla@upb.ac.id)

**Abstract.** *This research aims to find out what kind of long bean farming strategies farmers have carried out to increase their long bean production. The research was conducted for 3 months in Keranji Mancal Village, Sengah Temila District. The sample in this study were 30 farmers who were all farmers who plant the long bean. The results of the research using the key success factors (FKK) are based on the highest Total Weight Value, from each category, namely Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats, it is found that the strength of FKK in this study is the number of farmers. Then FKK's weakness in this research is land area. Furthermore, FKK opportunities are the role of agricultural extension officers. Lastly, for FKK, the threat in this study is the increase in seed prices where the increase in seed prices can lead to a decrease in people's purchasing power because this affects farmers' operational costs. Based on the total weighted value (TNB) of strengths, weaknesses, opportunities, and threats it is at  $S = 2.39$ ,  $W = 3.92$ ,  $O = 3.23$ , and  $T = 2.73$ . Then coordinate point III is obtained, the strategy of a long bean farming business is facing a large market opportunity, but on the other hand, there are several internal constraints. The strategy's focus is to minimize internal problems to seize better opportunities. The results of the study also found that the best long-bean farming strategy was to utilize the role of extension workers in the village.*

**Keywords:** *Key Success Factors, Long Beans, Farmers, Development Strategy*

## 1. PENDAHULUAN

Produksi Kacang Panjang di Provinsi Kalimantan Barat khususnya pada umumnya masih jauh dari produksi nasional yang dapat mencapai 25-35 ton/ha, sebagai contoh untuk Kabupaten Sekadau produksi Kacang Panjang hanya mencapai 2 ton /ha, rendahnya produksi ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor salah satunya adalah lahan karena sebagian besar daerah penanaman adalah lahan bertanah PMK dimana tanah ini diketahui rendah bahan organik dan unsur hara, (Sinaga, 2020).

Selanjutnya menurut (Simarmata et al., 2015) kacang panjang termasuk banyak digemari oleh masyarakat dimana masyarakat menikmatinya sebagai sayuran dan lalapan. Terlebih lagi kacang panjang termasuk jenis sayuran yang banyak dikonsumsi oleh rumah tangga.

Kacang panjang (*Vigna sinensis* L.) sendiri memiliki peluang yang baik di pasar. Adanya permintaan

pasar kacang panjang yang cukup tinggi, peluang bisnis yang besar serta sangat berpotensi untuk dikembangkan membuat petani tertarik untuk membudidayakan komoditas ini selain itu juga pengembangannya juga cukup mudah dan sederhana (Hermawan et al., 2017)

Keberhasilan petani kacang panjang dalam membudidayakan tanamannya tidak terlepas dari berbagai usaha yang mereka lakukan terutamanya dalam kegiatan budidaya, dimulai dari pembibitan, pengolahan tanah, pemeliharaan, pemanenan dan penanganan pasca panen. Kecamatan Sengah Temila merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Landak yang beberapa tahun terakhir mulai membudidayakan kacang panjang khususnya varietas parade.

Luas dan produksi kacang panjang terbesar berada di Kecamatan Sengah Temila dengan luas 47 hektar, produksi mencapai 195 kuintal, dan produktivitas mencapai 4,15 kuintal per hektar. Dengan produksi sebesar

ini, masih jauh dengan produksi nasional, sehingga dibutuhkan kajian mengenai hal ini. Potensi pasar kacang panjang masih sangat terbuka sehingga perlu bagi petani untuk mendapatkan informasi yang jelas dan mendalam mengenai strategi pengembangannya.

Dari hasil observasi awal diketahui bahwa jenis kacang panjang yang diusahakan oleh para petani di desa Keranji Mancal adalah parade. Hal ini dapat dimaklumi karena varietas parade memiliki beberapa keunggulan daripada varietas lain, ukuran lebih panjang dan tidak mudah layu, (Hermawan et al., 2017).

Kecamatan Sengah Temila merupakan daerah yang strategis karena sebagai salah satu penghasil kacang panjang yang potensial di Kabupaten Landak. Disamping itu potensi agrowisata juga merupakan kegiatan unggulan di Kecamatan Sengah Temila dengan didukung kawasan pertanian dan sumber daya alam yang indah. Kecamatan Sengah Temila terdiri dari 14 desa dinas yang salah satunya merupakan desa Keranji Mancal. Produksi komoditas kacang panjang dapat dilihat pada tabel 1 di bawah ini dimana pada tahun 2021 mencapai 2.184 kuintal dan produktivitas 17 kuintal/ Ha.

**Tabel 1. Produksi Tanaman Sayuran Kacang Panjang Di Kecamatan Sengah Temila Kabupaten Landak 2017 - 2021**

Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Kuintal)	Produktivitas (Kuintal / Ha)
2017	42	8,24	346
2018	43	6,07	261
2019	47	195	4,15
2020	11	19	1,73
2021	22	2.184	17

Sumber: Dinas pertanian, Perikanan Dan Ketahanan Pangan Kabupaten Landak, 2021

Apabila dibandingkan dengan produksi di daerah lain tanaman kacang panjang di desa Keranji Mancal memiliki hasil yang cukup tinggi. Dari latar belakang yang dikemukakan di atas maka diketahui terdapat permasalahan didalam pengembangan budidaya tanaman kacang panjang ini yaitu: Bagaimana strategi pengembangan usaha tani kacang panjang di Desa Keranji Mancal Kecamatan Sengah Temila?

## 2. KAJIAN LITERATUR

Kacang Panjang (*Vigna Sinensis. L*) merupakan jenis tanaman kacang- kacangan yang telah lama di budidayakan oleh petani, baik secara monokultur maupun sebagai tanaman sela. Tanaman ini mudah ditanam dilahan dataran rendah maupun dataran tinggi, baik di tanah sawah,tegalan maupun tanah pekarangan. Faktor penting yang mempengaruhi pertumbuhan tanaman kacang panjang adalah kecukupan air, (Samadi, 2003). Kacang panjang tergolong tanaman berumur pendek, satu musim tanaman berlangsung selama 3- 4 bulan.

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas sumber daya, (Fredy Rangkuti, 2009). (David, 2005) berpendapat bahwa strategi mempresentasikan tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan jangka panjang. Secara umum dapat dikatakan bahwa strategi adalah cara untuk mencapai suatu tujuan dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki dalam suatu kondisi lingkungan tertentu.

Analisa SWOT (strenght, weakness, opportunity, threats) merupakan salah satu metode dalam melakukan penyusunan strategi perusahaan dengan melihat kondisi lingkungan perusahaan baik itu lingkungan internal maupun eksternal. Analisa SWOT lebih menekankan kepada bagaimana kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam menghadapi peluang dan ancaman yang ada. SWOT sendiri merupakan akronim dari Strength (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunities (Peluang) dan Threats (ancaman). Analisis SWOT digunakan dalam melakukan analisis strategis perusahaan, (Rangkuti, 2013). Hal ini disebabkan karena analisa SWOT menyediakan suatu informasi yang mendalam tentang kondisi internal perusahaan dan lingkungan eksternal yang dihadapi perusahaan, sehingga perusahaan akan mempunyai gambaran tentang keputusan strategis apa yang akan diambil.

Analisa SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan satrategi perusahaan. Analisa didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan, peluang dan sekaligus juga meminimalkan kelemahan dan ancaman (Rangkuti, 2009). Ditambahkan pula oleh (Thomson, 2008) bahwa analisis SWOT sangat simpel tetapi merupakan alat bantu yang sangat kuat untuk memperbesar kapabilitas serta mengetahui ketidakefisienan sumber daya perusahaan, kesempatan dari pasar dan ancaman eksternal untuk masa depan yang lebih baik lagi. Penerapan SWOT pada perusahaan bertujuan untuk memberikan suatu panduan agar perusahaan menjadi lebih fokus, sehingga dengan penempatan analisis SWOT dapat dijadikan sebagai perbandingan pikir dari berbagai sudut pandang, baik dari segi kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman. Ditambahkan pula oleh (Fahmi, 2014) bahawa tujuan lain diperlakukannya analisis SWOT adalah dimana setiap produk yang ditawarkan pasti akan mengalami pasang surut atau yang lebih dikenal dengan istilah daur hidup produk (life cycle product).

## 3. METODE PENELITIAN

Penelitian akan dilaksanakan di Desa Keranji Mancal Kecamatan Sengah Temila Kabupaten Landak. Waktu penelitian dilakukan selama 3 bulan, terhitung sejak pengumpulan data sampai selesai.

Dalam penelitian ini populasi dan sampel adalah jumlah semua anggota kelompok tani desa Keranji Mancal yang tersebar di 10 kelompok tani. Di kelompok tani hanya 30 orang yang merupakan petani kacang panjang. Dengan demikian responden yang dijadikan sampel adalah 30

orang petani kacang panjang. Selain petani kacang panjang (30 orang), diambil juga 1 orang Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) dan Kepala Desa.

Teknik analisis data yang digunakan didalam penelitian ini adalah analisis kualitatif, yaitu menjelaskan strategi pengembangan dengan menggunakan analisis SWOT, yaitu dengan melihat lingkungan internal yang berupa strength dan weakneses serta lingkungan eksternal yang berupa opportunities dan threats. Kombinasi faktor internal dan eksternal melalui analisis SWOT membandingkan antara faktor internal dan faktor eksternal yang dihadapi.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil data kuesioner, keadaan responden dalam penelitian ini mempunyai karakteristik yang cukup beragam antara masing- masing responden. Perbedaan karakteristik ini terutama dalam hal umur dan tingkat pendidikan.

##### 1. Umur Responden

Berdasarkan data yang diperoleh, umur responden dapat di bagi menjadi beberapa kelompok umur. Agar lebih mudah dalam memahami umur responden berdasarkan kelompok umur, maka dikelompokan umur responden kedalam empat kelompok umur yaitu 26- 35 tahun, kelompok umur 36- 45 tahun, kelompok umur 46- 55 tahun, dan kelompok umur lebih dari 56 tahun. Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai karakteristk responden berdasarkan kelompok umur dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 2. Petani Berdasarkan Kelompok Umur**

No	Kelompok Umur (Tahun)	Jumlah Responden (Orang)	Presentase (%)
1	26- 35	5	16%
2	36- 45	20	63%
3	46- 55	6	19%
4	≥ 56	1	3%
	Total	32	100%

Dari tabel di atas dapat disebutkan bahwa semua responden adalah termasuk dalam penduduk yang produktif. Penduduk yang tergolong kedalam kelompok umur yang secara ekonomis produktif merupakan penduduk yang berumur 15- 64 tahun.

##### 2. Umur Responden

Luas lahan merupakan luas areal perkebunan yang akan ditanam tanaman tertentu.

Dari Tabel 3 tersebut, dapat diketahui bahwa luas lahan terbanyak seluas 0,5 ha dimiliki sebanyak 10 orang atau sebesar 31% , sedangkan luas lahan 1 ha ada dimiliki

oleh juga 10 orang petani atau sebesar 31%, selanjutnya luas lahan 1,5 ada sebanyak 7 orang petani atau sebesar 22%, dan luas lahan 2 ha sebanyak 2 orang atau sebesar 16%.

**Tabel 3. Petani Berdasarkan Luas Lahan**

No	Luas Lahan (Ha)	Jumlah Responden (Orang)	Presentase (%)
1	0,5	10	31%
2	1	10	31%
3	1,5	7	22%
4	2	5	16%
	Total	32	100%

##### 3. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan salah satu faktor yang dapat menentukan kemampuan responden dalam menyerap informasi dan inovasi. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang diharapkan semakin banyak pula informasi dan inovasi yang akan diserap guna meningkatkan kemampuan sumberdaya manusia yang dimilikinya untuk meningkatkan produktivitas kerjanya, tetapi hal ini juga tidak terlepas dari pengalaman tiap- tiap responden itu sendiri. Selain pendidikan formal dan pendidikan non formal serta pengalaman juga sangat mempengaruhi produktifitas dan keberhasilan usaha tani.

**Tabel 4. Petani Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden (Orang)	Presentase (%)
1	SD	3	9%
2	SMP	10	31%
3	SMA	17	53%
4	S1	2	6%
	Total	32	100%

##### 4. Jumlah Tanggungan Keluarga

Tanggungan adalah orang atau orang- orang yang masih berhubungan keluarga atau masih dianggap berhubungan keluarga serta hidupnya masih di dalam tanggungan kepala keluarga. Jumlah tanggungan adalah banyak nya jumlah jiwa (atau anggota rumah) yang masih menepati atau menghuni satu rumah dengan kepala rumah tangga, serta masih menjadi beban tanggungan rumah tangga dalam memenuhi kebutuhan sehari- hari.

**Tabel 5. Petani Berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga**

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah Responden (Orang)	Presentase (%)
1	4	10	31%
2	5	11	34%
3	7	6	19%
4	8	5	16%
Total		32	100%

**5. Faktor Internal**

Berdasarkan hasil analisis maka penilaian responden terhadap faktor- faktor internal dalam usaha tani tanaman kacang panjang, meliputi :

1. Kekuatan (Strenght) yaitu ;
  - a. Lokasi yang strategis.

Lokasi merupakan hal penting dalam melakukan penanaman kacang panjang. Lokasi dinilai cukup strategis karena jaraknya yang tidak terlalu jauh dari lokasi pemasaran.

- b. Jumlah petani.

Jumlah petani yang melakukan usahatani ini cukup banyak dan akan bertambah terus setelah petani melihat prospeknya yang baik.

- c. Ketersediaan modal.

Modal yang petani dimiliki adalah salah satu kekuatan petani ditambah juga dengan modal yang diberikan berupa bantuan pendanaan dari pihak desa.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

- a. Strategi penjualan/ promosi.

Strategi penjualan nyaris tidak ada sehingga petani hanya bergantung kepada pedagang pekumpul atau tengkulak saja sehingga petani tidak memiliki posisi tawar yang baik.

- b. Pengelolaan usaha tani.

Umumnya tingkat kemampuan petani dalam hal pengelolaan usaha taninya masih rendah, dimana sebagian besar petani tidak memiliki perencanaan yang baik serta pencatatan terhadap usahanya.

- c. Luas lahan.

Lahan yang digunakan sebagai tempat usaha tani sebagian besar tidak dimiliki oleh petani, dimana lahan tersebut berstatus sewa.

- d. Biaya produksi.

Biaya produksi tinggi karena kurangnya pengelolaan dan pengetahuan petani untuk berproduksi secara efisien dan efektif.

**Tabel 6 Analisis faktor internal petani kacang panjang**

No	FAKTOR INTERNAL	Tingkat Komparasi Urgensi							Total	Bobot
		S1	S2	S3	W1	W2	W3	W4		
S1	Strenght Lokasi yang strategis	a	B	a	d	a	e	3	0,13	
S2	Jumlah petani	a	C	a	d	b	a	3	0,13	
S3	Ketersediaan modal	b	a	a	d	e	c	2	0,09	
W1	Weaknesses Startegi penjualan/ promosi	a	b	B	b	b	a	4	0,18	
W2	Pengelolaan usaha tani	d	b	C	a	c	c	3	0,13	
W3	Luas lahan	a	a	A	b	a	a	4	0,18	
W4	Biaya produksi	e	c	A	c	c	b	3	0,13	
Total		3	3	2	4	3	4	3	22	0,97

**6. Faktor Eksternal**

1. Peluang (*Opportunities*)

- a. Peranan petugas penyuluh.

Penyuluh Pertanian menjadi salah satu faktor pendukung dalam keberhasilan suatu usaha tani. Peranan petugas penyuluh pertanian pada dasarnya sangat membantu perkembangan usaha tani kacang panjang bagi petani responden. Pertemuan berupa penyuluhan rutin diadakan di kalangan petani oleh para PPL.

- b. Persepsi positif masyarakat

Persepsi positif dari masyarakat pada budidaya tanaman kacang Panjang ini sangat penting.

- c. Dukungan pemerintah.

Dukungan dari pemerintah setempat akan sangat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha tani. Dengan adanya dukungan diharapkan petani dapat lebih maju dan semangat di dalam menjalankan usahanya.

- d. Harga jual.

Harga jual merupakan hal paling penting bagi petani di dalam mereka berusahatani. Harga jual ini dapat menjadi tolak ukur kemauan petani untuk berusahatannya. Setiap petani pasti sealalunya berharap untuk mendapatkan harga jual yang tinggi sehingga akan sangat menguntungkan baginya.

2. Ancaman (*Threats*)

a. Kondisi iklim yang tidak bisa diprediksi.

Iklim merupakan hal yang sangat diperlukan oleh petani karena merupakan hal yang sangat mempengaruhi hasil panen..

b. Banyaknya jumlah pesaing.

Keberadaan pesaing dapat mempengaruhi harga dan distribusi tanaman kacang panjang. Banyaknya jumlah pesaing dan beragamnya karakteristik pesaing merupakan ancaman bagi petani.

c. Kenaikan harga bibit.

Kenaikan harga bibit dapat menyebabkan kenaikan pada harga jual sehingga akan sangat mempengaruhi harga jual, akibatnya konsumen akan terjadi penurunan daya beli masyarakat.

d. Serangga organisme pengganggu tanaman (OPT).

Terdapat beberapa OPT pada budidaya tanaman kacang panjang, banyak jenis hama ini dapat menyebabkan kerusakan pada tanaman akibatnya akan terjadi penurunan hasil atau bahkan kerugian. Ada beberapa cara yang diusahakan untuk dilakukan oleh petani yang antara lain dengan mengadakan penyuluhan kepada petani lewat PPL.

**Tabel 7 Analisis Faktor Eksternal Petani Kacang Panjang**

No	FAKTOR EKSTERNAL	Tingkat Komparasi Urgensi									
		O1	O2	O3	O4	T1	T2	T3	T4	Total	Bobot
O1	Peranan petugas penyuluh pertanian		a	A	a	b	c	b	d	3	0,15
O2	Persepsi masyarakat yang semakin positif	a		B	d	c	e	b	b	3	0,15
O3	Dukungan pemerintah/ desa	c	b		a	e	d	e	d	2	0,1
O4	Harga jual	a	a	B		c	a	c	b	3	0,15
T1	Kondisi iklim yang tidak bisa diprediksi	a	b	D	a		e	c	c	2	0,1
T2	Banyaknya jumlah pesaing	b	c	A	a	d		b	c	2	0,1
T3	Kenaikan harga bibit	b	a	A	d	a	d		d	3	0,15
T4	Serangga organisme pengganggu tanaman	c	d	E	c	d	a	a		2	0,1
	Total	3	3	2	3	2	2	3	2	20	1,0

Penentu faktor kunci keberhasilan (FKK) didasarkan pada TNB yang paling besar, dari tiap kategori yaitu strenght, weaknesses, oppourtunities, dan threat di pilih 1 (FKK) yang paling besar, seperti tertuang pada tabel 8 di bawah ini

**Tabel 8 Penentu Faktor Kunci**

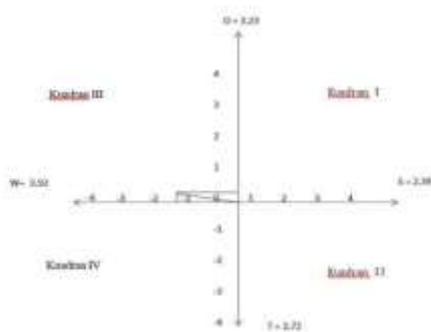
FAKTOR INTERNAL	
Strength	Weaknesses
Jumlah petani, dalam melakukan usaha tani tani tanaman kacang panjang membutuhkan jumlah petani yang cukup banyak karena merupakan tahap penanaman yang cukup lama. Dari mulai dari mulai pembersihan lahan tanam sampai pada pemanenan.	Luas lahan. lahan yang digunakan sebagai tempat usaha tani kacang panjang oleh respnden umumnya merupakan lahan sewa. Petani 100% menggusahakan tanaman kacang panjang di lahan milik pemerintah.

**FAKTOR EKSTERNAL**

<b>Opportunities</b>	<b>Threats</b>
Peranan petugas penyuluh. Penyuluh menjadi salah satu faktor pendukung dalam keberhasilan suatu usaha tani. Peranan petugas penyuluh pertanian pada dasarnya sangat membantu perkembangan usaha tani kacang panjang bagi petani responden. Karena rutin ada pertemuan penyuluhan untuk uasa tani kacang panjang yang berada di desa keranji mancral.	Kenaikan harga bibit. kenaikan harga bibit dapat menyebabkan penurunan daya beli masyarakat, karena ini mempengaruhi peningkatan biaya operasional petani responden.

**Peta Posisi Kekuatan Pengembangan Usaha Tani Kacang Panjang**

Berdasarkan nilai bobot (TNB) dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman berada pada S = 2,39, W = 3,92, O = 3,23 dan T = 2,72. Dari data ini maka diperoleh titik kordinat kuadran yakni berada pada (O-T) = (3,23 - 2,72) = 0,51 dan (S-W) = (2,39- 3,92) = -1,53 tempatnya di kuadran III dengan titik koordinat (0,51 ; -1,53,).



Gambar 1. Peta Posisi Kekuatan Usahatani Kacang Panjang

Dari gambar diatas menjelaskan bahwa strategi yang harus dilaksanakan yakni strategi WO. Pada strategi ini petani harus bisa menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi memiliki kelemahan internal. Kondisi dimana posisi peta yang berada pada kuadran III merupakan situasi yang sangat menguntungkan karena petani dapat meminimalkan kelemahan untuk manfaat kan peluang.

Berdasarkan hasil analisis strategi pengembangan usaha tani kacang panjang ada beberapa alternatif strategi yang sebaiknya dilakukan oleh petani kacang panjang. Yaitu mempertahankan kualitas kacang panjang itu sendiri, peningkatan pelatihan dalam bertani, meningkatkan upaya promosi dan meningkatkan kerja sama dan hubungan baik dengan pedagang pasar atau dengan pelanggan.

Dari keempat alternatif strategi yang cocok dilakukan oleh petani kacang panjang di Desa Keranji Mancal adalah memanfaatkan peranan petugas penyuluh pertanian untuk menjelaskan manajemen dalam bentuk pengelolaan pada usaha tani kacang panjang. Untuk itu, petani perlu menjalin hubungan baik dengan pihak penyuluhan pertanian.

**7. KESIMPULAN**

Dari hasil analisis data melalui faktor kunci keberhasilan (FKK) didasarkan pada TNB yang paling besar, dari tiap kategori yaitu, *Strenghts, Weaknesses, Opportunities* dan *Threats* maka: FKK kekuatan pada penelitian ini yaitu jumlah petani. FKK kelemahan pada penelitian ini yaitu luas lahan. FKK peluang pada penelitian ini yaitu peranan petugas penyuluhan pertanian, dan FKK ancaman pada penelitian ini adalah kenaikan harga bibit. Berdasarkan total nilai bobot (TNB) dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman berada pada S = 2,39, W = 3,92, O = 3,23, dan T= 2,73. Maka diperoleh titik koordinat III, strategi usaha tani kacang panjang menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi di lain pihak ia menghadapi beberapa kendala/ kelemahan internal. Fokus strategi adalah meminimalkan masalah internal sehingga dapat merebut peluang yang lebih baik.

**REFERENSI**

David, F. (2005). *Manajemen Strategi*. Salemba Empat.  
 Fahmi, I. (2014). *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*. Alfabeta.  
 Hermawan, A., Rochdiani, D., & Hardiyanto, T. (2017). *ANALISIS USAHATANI KACANG PANJANG (Vigna sinensis L.) VARIETAS PARADE. JURNAL ILMIAH MAHASISWA AGROINFO GALUH, 1(2)*. <https://doi.org/10.25157/jimag.v1i2.246>  
 Rangkuti, Freddy. (2013). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara, Perhitungan Bobot, Rating dan OCAI*. Gramedia Pustaka Utama.  
 Rangkuti, Freddy. (2009). *Analisis SWOT; Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama.  
 Samadi, B. (2003). *Usahatani Kacang Panjang* (Kanisius).  
 Simarmata, E. R., Ardian, A., & Sa'diyah, N. (2015). *PENAMPILAN KARAKTER PRODUKSI KACANG PANJANG (Vigna sinensis L.) GENERASI F1 DAN TETUANYA. Jurnal Agrotek Tropika, 3(3)*. <https://doi.org/10.23960/jat.v3i3.1950>  
 Sinaga, M. (2020). *Peningkatan Produksi Kacang Panjang (Vigna sinensis, L.) Melalui Pemberian Solid Pada Tanah Podsolik Merah Kuning (PMK)*. *PIPER, 16(31)*. <https://doi.org/10.51826/piper.v16i31.443>  
 Thomson. (2008). *The Economic of Banking 2nd edition*. John Wiley.