

**ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI  
PENGEMBANGAN USAHA HOLAT SEBAGAI SALAH SATU  
MAKANAN KHAS TAPANULI SELATAN (Studi Kasus:  
Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan)**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**TOMMY ARDIANSYAH**

**1304300046**

**Program Studi: Agribisnis**



**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2017**

**ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
HOLAT SEBAGAI SALAH SATU MAKANAN KHAS TAPANULI  
SELATAN (Studi Kasus: Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu  
Selatan)**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**TOMMY ARDIANSYAH**

**1304300046**

**AGRIBISNIS**

**Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan  
Studi S1 pada Fakultas Pertanian Program Studi Agribisnis  
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**

**Disetujui Oleh:**

**Ketua Pembimbing**

**Anggota Pembimbing**

**Prof. Dr. Ir Sayed Umar, MS**

**Surnaherman, S.P, M,Si**

**Disahkan Oleh:**

**Dekan**

**Ir. Alridiwirsah, MM**

**Tanggal Lulus : 06 Oktober 2017**

## RINGKASAN

Tommy Ardiansyah (1304300046), dengan judul “**Analisis Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha Holat Sebagai Salah Satu Makanan Khas Tapanuli Selatan**” (Studi Kasus: Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan). Dibimbing oleh Bapak Prof. Dr. Ir. H. Sayed Umar, MS selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Surnaherman, S,P, M,Si selaku Pembimbing II

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni 2017 sampai dengan bulan Juli 2017 di Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh faktor-faktor (batang balakka, ikan mas, bumbu, dan tenaga kerja) terhadap tingkat pendapatan usaha Holat pada daerah penelitian, faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada daerah penelitian dan bagaimana strategi pengembangan usaha Holat pada daerah penelitian. Penelitian dilakukan dengan metode deskriptif, dengan mengambil 5 pengusaha holat sebagai sampel. Penentuan petani sampel menggunakan metode sensus. Hasil dari nilai R/C yaitu 1,9 yang artinya usaha di lokasi penelitian dikatakan layak, sedangkan hasil dari hasil nilai B/C yaitu 0,9 yang artinya usaha didaerah penelitian dikatakan tidak layak. Dari hasil kuadran SWOT didapat bahwa posisi usaha berada di kuadran I yaitu strategi SO yang merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

**Kata kunci :** analisis pendapatan, strategi pengembangan

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Tommy Ardiansyah lahir pada tanggal 21 Juni 1995 di Karang Sari, Desa Sisumut, Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan, Provinsi Sumatera Utara. Penulis merupakan anak dari pasangan Sugiran dan Darisah Manik. Pendidikan formal yang pernah ditempuh penulis adalah sebagai berikut :

- Tahun 2000 masuk TK Swasta Raja Garuda Mas Bloksongo, Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan, Provinsi Sumatera Utara dan tamat pada tahun 2001.
- Tahun 2001 masuk Sekolah Dasar Raja Garuda Mas Bloksongo, Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan, Provinsi Sumatera Utara dan tamat pada tahun 2007.
- Tahun 2007 masuk Sekolah Menengah Pertama Negeri 1 Bloksongo, Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan, Provinsi Sumatera Utara dan tamat pada tahun 2010
- Tahun 2010 masuk Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Kotapinang, Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan, Provinsi Sumatera Utara dan tamat pada tahun 2013
- Tahun 2013 menempuh pendidikan di Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan.
- Tahun 2016 mengikuti Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. Perkebunan Nusantara III Unit Kebun Dusun Hulu, Kecamatan Bosar Maligas, Kabupaten Simalungun.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada berbagai pihak yang telah turut memberikan sumbangsuhnya dalam penyusunan skripsi ini, yaitu :

1. Teristimewa ucapan tulus dan bakti penulis kepada orang tua saya Ayahanda Sugiran dan Ibunda Darisah Manik serta seluruh keluarga tercinta yang telah banyak memberikan dukungan serta motivasi dalam menyelesaikan studi di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Sayed Umar, MS selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Surnaherman, S,P, M,Si selaku pembimbing II yang membantu penulis dalam merampung terselesaikannya skripsi ini dengan baik.
3. Ibu Ir. Asritanarni Munar, MP Selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Muhammad Thamrin S.P. M.Si selaku Ketua Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Seluruh Dosen dan Pegawai biro Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Kepada Kepala dan Pegawai Kantor Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan yang telah bersedia memberikan waktu dan kesempatan bagi penulis dalam memberikan izin riset dan meyelesaikan skripsi ini.

7. Kepada Kepala dan Pegawai Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik, Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan yang telah bersedia memberikan waktu dan kesempatan bagi penulis dalam memberikan izin riset dan menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada para pengusaha holat Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan yang telah bersedia memberikan waktu dan kesempatan bagi penulis dalam menyebarkan kuesioner.
9. Kepada sahabat saya Wisnu Ananda dan Harry Kurniawan yang selalu membantu penulis dalam menyelesaikan proses riset penelitian.
10. Kepada sahabat saya Muhammad Deni Surya Syahputra, Yola Tamara Sinaga, S,P, Misnan, Bambang Guratman, Yogi Syahputra, Muhammad Yogi Syahputra, Muhammad Ridwan Harahap, Ardiansyah, serta seluruh rekan Agribisnis 4 dan penulis juga terimakasih kepada rekan satu stambuk semuanya yang banyak membantu khususnya kepada Nurlaila Ramadani, S,P, Fitri Mariani Harahap, S,P, dan Rahmadani Kembaren, S,Pd yang telah banyak membantu maupun memberikan motivasi selama penyelesaian skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan rahmat dan karunianya atas kebaikan hati bapak/ibu serta rekan-rekan sekalian dan hasil penelitian ini dapat berguna khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya. Penulis menyadari skripsi ini masih banyak kekurangan untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan.

**Penulis**

## **KATA PENGANTAR**

Dengan mengucapkan puji dan syukur kepada kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya pada akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan, sholawat dan salam penulis sampaikan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah menuju zaman yang berilmu pengetahuan seperti saat ini.

Dalam rangka melengkapi tugas-tugas perkuliahan dan memenuhi persyaratan mencapai gelar sarjana (S-1) dalam Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, maka penulis menyusun skripsi yang berjudul **“ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA HOLAT SEBAGAI SALAH SATU MAKANAN KHAS TAPANULI SELATAN”**.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak kesulitan dan hambatan yang dihadapi, skripsi ini juga jauh dari sempurna baik dari segi penyusunan, bahasa ataupun penulisannya. Oleh karena itu, saya mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun sebagai bekal pengalaman untuk menjadi lebih baik dimasa yang akan datang.

Medan, Juli 2017

Penulis

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>i</b>
<b>RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>ii</b>
<b>UCAPAN TERIMAKASIH.....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>x</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
Latar Belakang.....	1
Rumusan Masalah.....	4
Tujuan Penelitian.....	5
Manfaat Penelitian.....	5
<b>TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>6</b>
Landasan Teori.....	6
Usaha Holat Sebagai Makanan Khas.....	6
Strategi Pengembangan Usaha.....	9
Konsep Merumuskan Strategi.....	10
Analisis Usaha.....	10
Analisis SWOT.....	12
Penelitian Terdahulu.....	12
Kerangka Pemikiran.....	13
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>15</b>
Metode Penelitian.....	15
Metode Penentuan Lokasi.....	15
Metode Penarikan Sampel.....	15
Metode Pengumpulan Data.....	15
Metode Analisis Data.....	16
Defenisi Batasan Operasional.....	23

<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN .....</b>	<b>24</b>
Deskripsi Lokasi Penelitian.....	24
Distribusi Penduduk.....	24
Sarana dan Prasarana Umum.....	26
Karakteristik Sampel.....	27
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>29</b>
Pendapatan Pengusaha Holat.....	29
Analisis Pendapatan Usaha.....	34
Analisis Faktor Internal dan Eksternal.....	36
Analisis Matrik IFAS dan EFAS.....	40
Matriks Penggabungan IFAS dan EFAS.....	42
Matriks SWOT.....	45
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>51</b>
Kesimpulan.....	51
Saran.....	52
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>54</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Matriks Penggabungan EFAS dan IFAS.....	16
2.	Matriks SWOT.....	20
3.	Distribusi Penduduk Menurut Jenis Kelamin.....	24
4.	Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian.....	25
5.	Distribusi Penduduk Menurut Agama.....	25
6.	Distribusi Penduduk Menurut Kelompok Umur.....	26
7.	Sarana dan Prasarana Umum.....	27
8.	Karakteristik Responden.....	27
9.	Produksi, Harga Jual, Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Pengusaha Holat.....	29
10.	Jenis dan Besar Biaya Penyusutan Usaha Holat Selama Satu Bulan Proses Produksi.....	30
11.	Jenis dan Besaran Biaya Variabel Usaha Holat Selama Satu Bulan Produksi.....	31
12.	Rincian Biaya Usaha Holat Dalam Satu Bulan Produksi.....	32
13.	Matriks IFAS Usaha Holat.....	40
14.	Matriks EFAS Usaha Holat.....	41
15.	Analisis SWOT (IFAS + EFAS) Usaha Holat.....	42
16.	Matriks SWOT Usaha Holat.....	45

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran .....	14
2.	Kuadran SWOT .....	18
3.	Kuadran Analisis SWOT Usaha Holat.....	44

## DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Karakteristik Responden .....	55
2.	Biaya Bahan Baku Pembuatan Holat Dalam Satu Bulan.....	56
3.	Biaya Bahan Penunjang Usaha Holat Dalam Satu Bulan .....	58
4.	Penerimaan Usaha Holat Dalam Satu Bulan .....	59
5.	Rincian Biaya Penyusutan Peralatan.....	60
6.	Biaya Tenaga Kerja Dalam Sebulan .....	64
7.	Total Biaya Pembuatan Holat dalam Satu Bulan.....	65
8.	Total Pendapatan Usaha Holat Dalam Satu Bulan .....	66
9.	Kuisisioner Penelitian .....	67
10.	Tujuan Kuisisioner Penelitian Bobot.....	73
11.	Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal .....	78
12.	Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal .....	80
13.	Penentuan Pembobotan Jumlah Responden .....	82
14.	Penentuan Rating Jumlah Responden .....	83

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Makanan tradisional Indonesia merupakan salah satu keanekaragaman budaya yang ada di Indonesia. Dalam kehidupan sehari-hari makanan merupakan salah satu kebutuhan primer bagi manusia, makanan bisa menjadi media untuk menyampaikan rasa terima kasih, ritual, mempererat kekerabatan dan lain-lain. Dalam konteks ini makanan tradisional yang sering digunakan. Di Sumatera Utara banyak sekali makanan khas seperti ikan arsik, lemong, sambal tuk-tuk, soto medan, dan lain-lain. Namun di antara itu semua ada salah satu makanan khas asal Tapanuli Selatan yaitu Holat.

Holat merupakan makanan tradisional khas Tapanuli Selatan yang tidak mengalami penurunan walaupun seiring banyaknya makanan modern yang beredar di kalangan masyarakat.

Holat sendiri adalah makanan khas Tapanuli Selatan yang terdiri dari ikan mas dan campuran bumbu rempah-rempah remyang berisi dan ditambah juga dengan ujung rotan yang masih muda. Sekilas, tampilannya mirip dengan sup, tapi holat rasa kuahnya yang lebih gurih. Adapun rasa gurih kuah berasal dari satu bumbu utama yang konon sangat berkhasiat bagi kesehatan. Konon katanya, Holat merupakan masakan khas raja-raja Tapanuli Selatan pada masa lampau. Rasa dari Holat sendiri yang begitu khas membuat makanan ini terasa nikmat apalagi pembuatannya yang masih tradisional dan menggunakan bumbu yang masih alami membuat aromanya begitu memikat (Anonim, 2015).

Kecamatan Kotapinang adalah sebuah kecamatan sekaligus pusat pemerintahan Kabupaten Labuhanbatu Selatan. Pada daerah ini makanan Holat sudah banyak yang mengusahakannya hingga bertahun-tahun. Makanan ini begitu memiliki potensi untuk dikembangkan apalagi pada daerah ini sangat mendukung pada sumber dayanya untuk melakukan usaha ini, seperti pada bahan utamanya ikan mas yang mudah didapatkan di daerah tersebut, hanya bahan paku saja yang sulit karena bahan ini hanya tumbuh di hutan Tapanuli, sehingga untuk mendapatkan bahan ini yaitu dengan cara memesannya terlebih dahulu. Konsumen yang paling banyak meminati makanan ini adalah masyarakat yang berada di sekitar daerah usaha saja karena mereka sudah tahu dengan makanan ini, tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa masyarakat yang berada di luar daerah ini juga mengetahui akan makanan khas ini. Disamping itu mengapa makanan ini begitu banyak diminati oleh masyarakat Labuhanbatu Selatan yang merupakan daerah penelitian, dikarenakan dari populasi masyarakat suku batak pada daerah ini lebih besar dibanding suku lainnya. Disamping itu juga masyarakat suku batak pada daerah ini sebagian melakukan kegiatan usaha ini yang membuat usaha ini cukup berkembang di daerah ini.

Dalam konteks strategi pengembangan umumnya pengusaha holat lebih mengutamakan pada cita rasa, karena cita rasa dari holat yang khas dapat membuat konsumen puas akan makanan tersebut. Disamping itu makanan ini pun banyak diminati di daerah penelitian, karena disamping masyarakatnya sudah mengenal makanan ini dan sudah tahu akan makanan ini menyebabkan makanan ini begitu diminati di daerah penelitian.

Dalam hal ini diperlukan analisis untuk melihat bagaimana faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari makanan Holat ini. Jika berbicara tentang kekuatan pada usaha ini adalah lebih kepada cita rasa dari Holat ini yang begitu khas membuat banyak orang ingin menikmatinya bagi orang-orang yang mengenal makanan ini. Inilah yang menjadi faktor kekuatan dalam usaha ini pada umumnya. Dalam hal peluang dari usaha makanan ini yaitu lebih kepada makanan ini sebagai salah satu makanan khas yang akan terus dikembangkan agar semua orang dapat mengetahui makanan khas ini. Dan pada faktor ancaman pada usaha ini lebih kepada seiring banyaknya makanan cepat saji yang sudah beredar dimasyarakat membuat posisi makanan ini sedikit tergusur namun dengan proses pengembangan yang dilakukan terus menerus diharapkan makanan ini dapat dikenal oleh orang banyak dan agar tetap eksis ditengah-tengah masyarakat.

Dalam proses suatu pengembangan usaha, seorang pengusaha Holat harus menetapkan makanan yang bermutu dan berkualitas. Karena kualitas merupakan salah satu cara utama dalam menempatkan makanan Holat dimata konsumen. Dari segi pemasaran mutu diukur dari penglihatan dan persepsi pembeli terhadap mutu yang dihasilkan langsung saat membeli suatu makanan ini. Seperti halnya makanan khas ini, mereka menjual Holat kepada konsumen langsung dengan memperlihatkan bentuk dan cita rasa Holat sehingga konsumen dapat melihat langsung atau merasakan bagaimana rasa dan kualitas Holat yang mereka tawarkan kepada konsumen.

Selain konteks strategi pengembangan dan faktor-faktor yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, pendapatan juga menjadi salah satu

yang harus diperhatikan dalam kegiatan suatu usaha. Usaha Holat di daerah penelitian ini sudah cukup lama didirikan karena usaha holat ini merupakan sumber mata pencaharian utama pada pengusaha holat tersebut. Dan jika dilihat dari pendapatan para pengusaha Holat, usaha ini sudah mampu menjadi sumber ekonomi bagi pelaku usaha tersebut.

Disamping itu pendapatan suatu usaha juga harus diperhatikan, oleh karena itu digunakan analisis pendapatan agar dapat mengetahui setiap rincian biaya dalam suatu kegiatan usaha. Menurut Soekartawi, 1995 pendapatan usaha adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan dalam suatu usaha.

Dengan memperhatikan bahwa keberadaan makanan Holat yang terdapat di Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan banyak diminati dan patut dikembangkan kedepannya maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA HOLAT SEBAGAI SALAH SATU MAKANAN KHAS TAPANULI SELATAN”.

### **Perumusan Masalah**

1. Faktor-faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada daerah penelitian ?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha Holat pada daerah penelitian ?
3. Bagaimana kelayakan usaha di daerah penelitian ?

**Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui faktor apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada daerah penelitian.
2. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha Holat di daerah penelitian.
3. Untuk mengetahui bagaimana kelayakan usaha di daerah penelitian.

**Manfaat Penelitian**

1. Sebagai bahan informasi bagi peneliti dalam mengembangkan wawasan.
2. Sebagai bahan masukan bagi pengusaha sendiri terkait untuk mengambil kebijakan dalam upaya peningkatan mutu produk itu sendiri.
3. Sebagai bahan referensi dan bahan pembelajaran bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **Landasan Teori**

##### **Holat Sebagai Makanan Khas**

Holat adalah masakan khas Tapanuli Selatan. Holat dibuat dari bagian rotan yang masih muda yang berukuran 1 meter, dan sudah dipanggang dan biasanya rotan ini hanya terdapat di hutan kawasan Tapanuli Selatan. Sebenarnya holat adalah berbentuk kuah parutan pohon balakka yang bisa dicampur dengan berbagai lauk. Tapi campuran holat yang paling dikenal adalah ikan mas bakar dan pakkat (batang sejenis rotan). Konon, masakan dari ikan bakar yang berkuah segar ini merupakan makanan untuk para raja-raja Tapanuli Selatan.

Salah satu bahan baku untuk membuat holat, bagian ujung batang rotan yang masih muda dibakar terlebih dahulu. Rotan lalu dikupas dan dipotong-potong. Selanjutnya dicampur dengan kulit rotan tersebut. Proses pembuatannya sebagai berikut :

- a. Pisahkan kulit balakka dari batangnya. Buang kulit bagian terluarnya, lalu serut kulit balakka.
- b. Campurkan irisan bawang dan jahe dengan serutan kulit balakka hingga merata.
- c. Siapkan tungku tanah liat. Sangrai beras hingga harum, lalu tumbuk sampai halus. Saring beras dan campurkan dengan serutan balakka.
- d. Tambahkan garam secukupnya, masukkan air mendidih kedalam adonan tanpa direbus.

- e. Campur dan aduk adonan hingga merata. Setelah tercampur semua adonan, masukkan potongan ikan mas yang telah dipanggang kedalam adonan lalu diamkan hingga dingin.
- f. Siapkan perasan jeruk nipis, cabai rawit yang telah ditumbuk atau tambahkan juga kecap manis atau kecap khas tapanuli sebagai cocolan atau pelengkap (Anonim, 2015).

Bukan hanya aroma holat yang memikat selera pengunjung. Selain menambah selera makan holat juga mempunyai khasiat menyembuhkan berbagai penyakit. Antara lain asam lambung, rematik, darah tinggi, asam urat serta malaria dan penyakit lain.

Beberapa kandungan gizi dan manfaat pada makanan Holat sebagai berikut:

- a. Zat asam pada kulit balakka dapat menyembuhkan diabetes.
- b. Kulit balakka juga dapat menyembuhkan masuk angin, asam lambung, rematik, darah tinggi, asam urat, malaria serta dapat membuat tubuh menjadi fit.
- c. Kandungan asam lemak omega 3 dari ikan mas dapat mencegah penyakit jantung.
- d. Selain itu, ikan mas juga mengandung kalori, protein, kalsium, posfor, vitamin a dan juga vitamin b (Anonim, 2015)

## **Biaya Produksi**

Menurut Soekartawi (2001), biaya produksi adalah nilai dari segala faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama proses produksi berlangsung. Secara umum, biaya merupakan pengorbanan yang dikeluarkan produsen dalam mengelola kegiatan usahanya untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Ada dua kategori dalam biaya, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variabel cost*).

Menurut Firdaus (2008), biaya total merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan. Biaya total dirumuskan sebagai berikut :

$$\mathbf{TC = TFC + TVC}$$

Dimana :

TC : Biaya Total (*Total Cost*)

TFC : Biaya Tetap (*Total Fixed Cost*)

TVC : Biaya Tidak Tetap (*Total Variabel Cost*)

## **Penerimaan**

Menurut Soekartawi (2006), penerimaan suatu usaha adalah suatu perkalian antara volume produksi yang diperoleh dengan harga jual produk yang dihasilkan. Harga jual adalah harga transaksi antara produsen dan pembeli untuk setiap komoditi. Satuan yang digunakan seperti satuan yang lazim digunakan antara penjual/pembeli secara garis besar, misalnya : kilogram (Kg), kuintal (Kw), ton, ikat, dan sebagainya. Penerimaan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$TR = Q \times P$$

Dimana :

TR : Total Penerimaan (*Total Revenue*)

Q : Jumlah Produk yang dihasilkan (*Quality*)

P : Harga Jual Produk yang dihasilkan (*Price*)

### **Strategi Pengembangan Usaha**

Rangkuti (2008) mengemukakan strategi sebagai alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Strategi merupakan respon secara terus-menerus maupun aktif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi.

Tujuan utama strategi dalam setiap kegiatan adalah mencapai keberhasilan. Dalam mencapai tujuan yaitu keberhasilan, ada beberapa elemen strategi yang harus dipenuhi. Pertama, tujuan yang diformulasikan secara sederhana, konsisten dan berjangka panjang. Kedua, pengertian mendalam terhadap lingkungan persaingan. Ketiga, penilaian objektif terhadap sumber daya dan implementasi yang efektif (David, 2006).

Strategi dapat disimpulkan sebagai sekumpulan keputusan seni dan pengetahuan untuk merumuskan, mengimplementasikan serangkaian rencana tindakan dan alokasi sumber daya yang penting dalam mencapai tujuan dasar dan sasaran, dengan memperhatikan keunggulan kompetitif atau keunggulan bersaing.

Pengembangan usaha berarti usaha yang akan dibangun merupakan bagian dari entitas usaha yang sudah ada sebelumnya (Subagyo, 2008). Pengembangan usaha dilakukan untuk mempertahankan produk yang dipasarkan, baik yang

sedang dipasarkan maupun yang akan dipasarkan. Pengembangan produk dilakukan agar perusahaan mampu terus bertahan dan mampu bersaing dengan produk lain dipasaran.

### **Konsep Merumuskan Strategi**

Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut:

- a. *Distinctive Competence* tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya.
- b. *Competitive Advantage* kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya (Rangkuti, 2008).

### **Analisis Usaha**

Analisis biaya memainkan peran sentral dalam ekonomi manajerial karena pada dasarnya setiap keputusan manajerial memerlukan perbandingan antara biaya dan manfaat, keputusan untuk memperluas keluaran mengharuskan perbandingan antara peningkatan pendapatan yang diturunkan dari peningkatan penjualan dengan biaya produksi yang lebih tinggi yang dikeluarkan. Demikian pula, sebuah keputusan untuk memperluas aktiva modal memerlukan perbandingan antara pendapatan yang diharapkan dari investasi tersebut dan biaya yang diperlukan untuknya (James, 1995).

Biaya tidak bervariasi dalam kaitannya dengan keluaran disebut biaya tetap termasuk didalamnya bunga atas modal yang dipinjam, biaya sewa atas pabrik dan peralatan yang disewa sedangkan biaya variabel bervariasi dengan perubahan dan keluaran, biaya ini adalah fungsi dari tingkat keluaran termasuk didalamnya adalah biaya-biaya seperti bahan baku, penyusutan yang dikaitkan kerja. Dalam jangka panjang semua biaya dan variabel (James, 1995).

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT merupakan identifikasi beberapa faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strength) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weakness) dan ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perencana strategis (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada pada saat ini. Hal ini disebut dengan Analisis SWOT (Rangkuti, 2009).

Analisis lingkungan internal perusahaan merupakan analisis yang berguna dalam mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan atas dasar sumber daya dan kapabilitas yang dimilikinya. Lingkungan internal memiliki dua variabel yaitu kekuatan (strength) dan kelemahan (weakness). Tujuan analisis lingkungan adalah untuk dapat mengerti dan memahami lingkungan organisasi sehingga manajemen akan dapat melakukan reaksi secara tepat kepada setiap perubahan, selain itu agar manajemen mempunyai kemampuan merespon berbagai

isu kritis mengenai lingkungan yang mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap perusahaan (Purnama, 2014).

Lingkungan eksternal perusahaan yang berpengaruh tidak langsung terhadap kegiatan perusahaan. Lingkungan eksternal meliputi variabel-variabel diluar organisasi yang dapat berupa tekanan umum dan tren di dalam lingkungan sosial ataupun faktor-faktor spesifik yang beroperasi di dalam lingkungan kerja (industri) organisasi. Variabel-variabel eksternal ini dibagi menjadi dua jenis yaitu ancaman dan peluang (Dewa, 2013).

### **Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu oleh Yulita Darmawati (2016), berjudul Strategi Pengembangan Usaha Rujak Uleg Simpang Jodoh Sebagai Salah Satu Kuliner Khas Desa Bandar Klipa, Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang. Dari hasil pembahasan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha rujak uleg simpang jodoh sebagai kuliner khas dan penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Sampel penelitian ini adalah pedagang rujak yang berjumlah 28 orang. Dengan demikian metode pengambilan sampel menggunakan metode sensus.

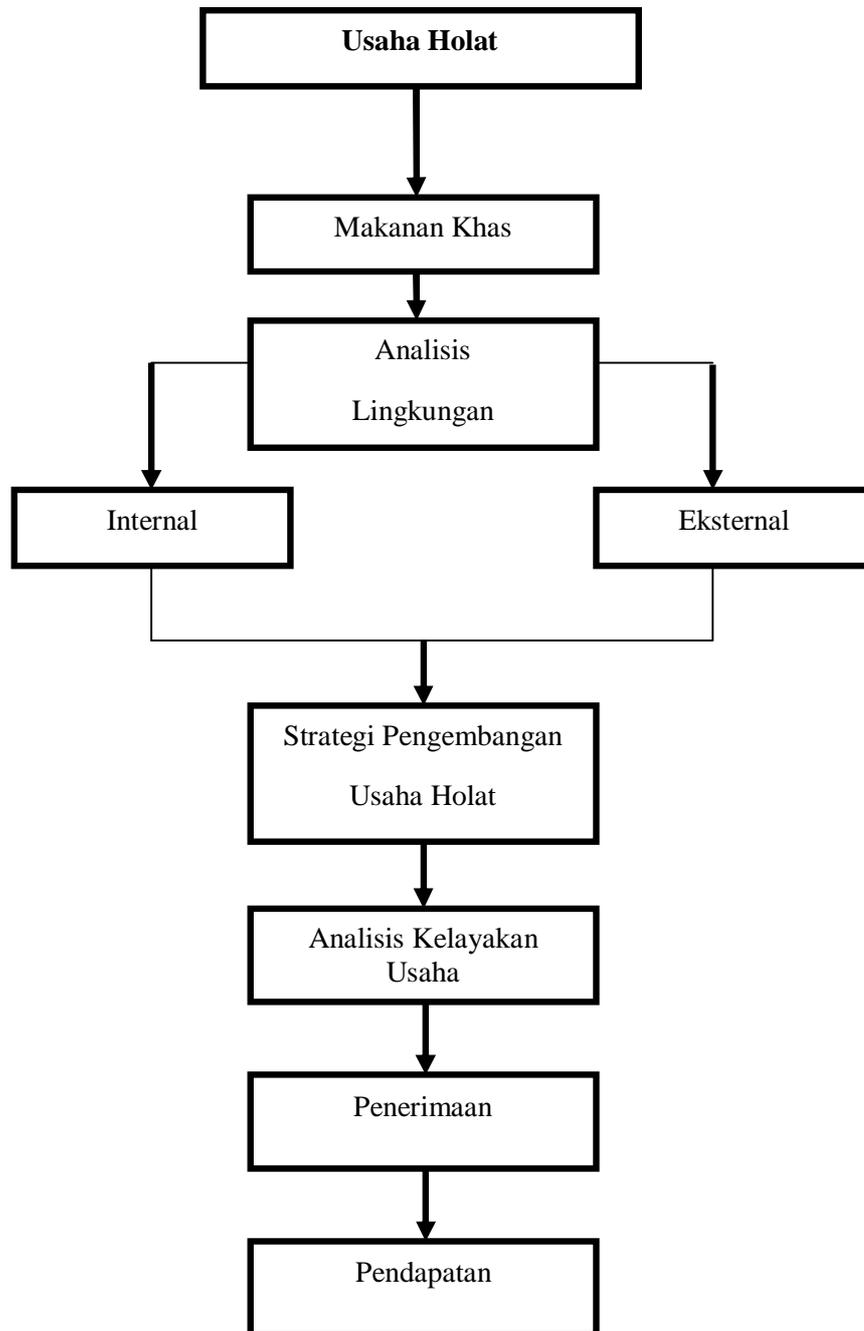
Hasil penelitian menunjukkan pedagang rujak uleg memiliki faktor yaitu lingkungan internal dan lingkungan eksternal yang ditunjukkan oleh matriks IFAS. Adapun yang memiliki faktor kekuatan yaitu rasa yang khas, banyak pedagang yang berjualan, tersedianya bahan baku, saling menjalin baik dengan pedagang yang lain, dan pengalaman berjualan, pada faktor kekuatan mendapat subtotal senilai 1,778 dan faktor kelemahan yaitu buah yang busuk, tempat masih sederhana, modal cukup besar, kurangnya perhatian pemerintah, pada faktor ini

mendapat subtotal senilai 0,887. Sedangkan matriks EFAS adapun yang menjadi faktor peluang yaitu letak yang strategis, memiliki banyak minat, penggunaan elektronik, pada faktor ini mendapat subtotal nilai 1,132. Dan faktor ancaman yaitu banyaknya pesaing dilokasi, masih banyaknya premanisme, dan belum memiliki lahan tetap, pada faktor ini mendapat subtotal 0,427. Sehingga dapat disimpulkan bahwa posisi usaha rujak uleg simpang jodoh pada diagram analisis SWOT terletak di kuadran I dengan strategi agresif atau strategi pertumbuhan.

### **Kerangka Pemikiran**

Berdasarkan landasan teori yang telah dijelaskan secara rinci, penelitian ini ditujukan untuk pengembangan usaha holat. Dimana analisis tersebut mengidentifikasi berbagai faktor internal yang berupa kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal yang berupa peluang dan ancaman. Dari kedua faktor tersebut akan mempengaruhi kepada strategi pengembangan usaha holat.

Oleh karena itu, diperlukan alternatif pengembangan usaha dengan menggunakan analisa SWOT, dimana didalam analisis SWOT tersebut dapat diidentifikasi faktor internal, yaitu kekuatan (Strenght) dan kelemahan (Weakness). Adapun faktor eksternal, yaitu peluang (Opportunities) dan ancaman (Threats), dalam usaha Holat sebagai makanan khas.

**SKEMA KERANGKA PEMIKIRAN****Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran****Keterangan :**

→ Menyatakan Hubungan

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yaitu suatu bentuk penelitian yang ditunjukkan untuk mendeskriptifkan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun kejadian buatan manusia. Penelitian deskriptif penelitian yang berusaha mendeskripsikan dan menginterpretasikan sesuatu, kondisi atau hubungan yang ada, pendapat yang berkembang, proses yang sedang berlangsung, akibat efek yang terjadi, atau kecenderungan yang tengah berlangsung (Sukmadinata, 2006).

#### **Metode Penentuan Lokasi**

Daerah penelitian ditentukan secara *purposive* (secara sengaja) yaitu di Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan. Dengan pertimbangan pada daerah ini cukup banyak yang usaha berdagang Holat.

#### **Metode Penarikan Sampel**

Metode ini digunakan dalam pengambilan sampel adalah metode sensus. Menurut Sugioyono (2010) bila populasi relatif kecil kurang dari 30 maka semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Berdasarkan pendapat di atas maka penulis mengambil semua populasi pelaku usaha holat yaitu 5 pengusaha holat yang dijadikan sebagai sampel.

#### **Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dari sumber asli. Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data sekunder

merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara. Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data documenter) yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan (Nur dan Bambang, 1999).

### Metode Analisis Data

- 1) Untuk menjawab masalah yang pertama dan kedua menggunakan analisis swot, dilakukan dengan penggabungan sehingga menciptakan matriks penggabungan matriks IFAS + EFAS, kemudian menggunakan kuadran SWOT dan matriks SWOT.

### Matriks Penggabungan EFAS + IFAS

Memindahkan hasil pada matriks EFAS dan IFAS kedalam matriks penggabungan bertujuan untuk melihat sub total EFAS dan sub total IFAS.

**Tabel 1. Matriks Penggabungan EFAS + IFAS**

VARIABEL	STRENGTHS KEKUATAN	BOBOT	WEAKNESS KELEMAHAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL	0,00	SUB TOTAL	0,00
	A		B	
VARIABEL	OPPORTUNITY PELUANG	BOBOT	THREAT ANCAMAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL	0,00	SUB TOTAL	0,00
	C		D	
	TOTAL S+O		TOTAL W+T	
	Atau (A+C)		Atau (B+D)	

Sumber : Rangkuti (2009)

Hasil akhir yang diperoleh adalah:

- a. Bila  $S (A) + O (C) > W (B) + T (D)$  maka faktor strategi kekuatan dan peluang mendukung tercapainya jalan keluar dari pokok permasalahan yang ada untuk mendapatkan rekomendasi yang diharapkan.
- b. Bila  $S (A) + O (C) < W (B) + T (D)$  maka pokok masalah adalah kenyataan yang sebenarnya terjadi, yang memiliki kelemahan besar disamping tantangan dan ancaman yang dihadapi sangat besar. Tindak lanjut yang dilakukan adalah mencari alternatif lain untuk memperkuat variabel pengamatan atau strategi lainnya.

### **Kuadran SWOT**

Setelah dilakukan tahapan analisis dengan menggabungkan matriks EFAS dan IFAS selanjutnya dituangkan kedalam diagram cartesius yang berisi kuadran SWOT untuk lebih mengetahui strategi apa yang tepat untuk diterapkan pada usaha Holat sebagai salah satu makanan khas tersebut.



**Gambar 2. Kuadran SWOT**

Sumber: David (2006)

**Kuadran I** :Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

**Kuadran II** :Meskipunmenghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/jasa).

**Kuadran III** :Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangar besar, tapi dilain pihak, perusahaan menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal.

**Kuadran IV** :Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

### **Matriks SWOT**

Alat yang digunakan dalam menyusun faktor-faktor strategis usaha holat adalah matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman internal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan internal yang dimiliki. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis, namun untuk memproses hasil dari kuadran SWOT hanya menggunakan matriks 2 faktor strategis SWOT yang masuk didalam kuadran yang dihasilkan. Berikut ini gambar matriks SWOT dibawah ini:

Tabel 2. Matriks SWOT

<b>IFAS</b>  <b>EFAS</b>	<b>STRENGTH (S)</b> (Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal)	<b>WEAKNESS (W)</b> (Tentukan 5-10 faktor kekuatan internal)
<b>OPPORTUNITIES (O)</b> (Tentukan 5-10 faktor kekuatan eksternal)	<b>Strategi SO</b> Daftar kekuatan untuk meraih keuntungan dari peluang yang ada	<b>Strategi WO</b> Daftar untuk memperkecil kelemahan dengan memanfaatkan keuntungan dari peluang yang ada
<b>THREAT (T)</b> (Tentukan 5-10 faktor kekuatan eksternal)	<b>Strategi ST</b> Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	<b>Strategi WT</b> Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Berdasarkan dari Matriks SWOT diatas maka didapatkan 4 langkah yaitu sebagai berikut:

1. Strategi SO : Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi SO menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal.
2. Strategi ST : Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.
3. Strategi WO : Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.

4. Strategi WT : Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal.
- 2) Untuk menyelesaikan perumusan masalah ketiga yaitu menghitung kelayakan usaha, kelayakan usaha juga dihitung agar dapat diketahui apakah usaha tersebut layak atau tidak untuk diusahakan. Apabila hasil lebih dari satu maka usaha layak untuk diusahakan dan sebaliknya jika kurang dari satu maka tidak layak untuk diusahakan. Oleh karena itu kelayakan usaha dapat dilihat dengan rumus sebagai berikut :

$$R/C = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

Kriteria :

Nilai  $R/C > 1$ , maka layak diusahakan

Nilai  $R/C < 1$ , maka tidak layak diusahakan

Nilai  $R/C = 1$ , maka usaha impas

*Net Benefit-Cost Ratio (Net B/C)*

Net B/C merupakan perbandingan NPV total dari manfaat bersih terhadap total dari biaya atau dapat dikatakan sebagai perbandingan antara jumlah nilai bersih yang bernilai positif sebagai pembilang dan nilai bersih yang bernilai negatif penyebut. Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{B/C ratio} = \frac{\text{Jumlah Pendapatan}}{\text{Total Biaya Produksi}}$$

Kriteria :

$B/C > 1$ , maka usaha layak dilakukan

$B/C < 1$ , maka usaha tidak layak dilakukan (Soekartawi, 2006)

Selain itu pendapatan suatu usaha harus dihitung juga. Pendapatan usaha adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha (Soekartawi, 1995). Rumus ini diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{Keuntungan } (\pi) = \text{Penerimaan Total (TR)} - \text{Biaya Total (TC)}$$

Kriteria :

$TR > TC$ , Maka usaha menguntungkan

$TR = TC$ , Maka usaha impas

$TR < TC$ , Maka usaha rugi (Soekartawi, 1995)

Keterangan :

TR : Total Revenue (Penerimaan Total)

TC : Total Cost (Biaya Total)

## **Defenisi dan Batasan Operasional**

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kekeliruan dalam penafsiran penelitian ini, maka perlu dibuat defenisi dan batasan operasional sebagai berikut:

### **Defenisi**

1. Penelitian ini membahas tentang salah satu makanan khas yaitu holat.
2. Pendapatan pelaku usaha holat di Kecamatan Kotapinang dihitung secara Rp/Bulan.

### **Batasan Operasional**

1. Sampel adalah pemilik dan pelaku usaha holat, konsumen dan pihak yang berkaitan dengan penelitian.
2. Tempat penelitian di Kecamatan Kotapinang, Kabupaten Labuhanbatu Selatan.
3. Sampel penelitian berjumlah 5 pengusaha holat.
4. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan juni sampai bulan juli 2017.
5. Metode pengambilan sampel pada penelitian ini adalah menggunakan metode sensus.

## BAB IV

### DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

#### Deskripsi Lokasi Penelitian

Kecamatan Kotapinang adalah sebuah kecamatan sekaligus pusat pemerinttahan dari Kabupaten Labuhanbatu Selatan. Kecamatan Kotapinang menempati area seluas 482,40 km<sup>2</sup> yang terdiri dari 9 desa dan 1 kelurahan. Wilayah Kecamatan Kotapinang di sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Kampung Rakyat, di sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Torgamba, di sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Sungai Kanan, dan di sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Silangkitang.

Dari 10 desa/kelurahan yang terdapat di Kecamatan Kotapinang yang memiliki wilayah terluas adalah Desa Sisumut dengan luas 133,30 km<sup>2</sup> dan yang terkecil adalah Desa Sosopan dengan luas 30,50 km<sup>2</sup>.

Sebelah Utara bebas dengan Kecamatan Kampung Rakyat.

Sebelah Timur berbatas dengan Kecamatan Torgamba.

Sebelah Selatan berbatas dengan Kecamatan Sungai Kanan & Torgamba

Sebelah Barat berbatas dengan Kecamatan Silangkitang

Untuk mengetahui distribusi penduduk menurut jenis kelamin dapat dilihat dari tabel berikut :

**Tabel 3. Distribusi Penduduk Menurut Jenis Kelamin**

No	Jenis Kelamin	Jumlah Jiwa
1	Laki-laki	30.618 Jiwa
2	Perempuan	29.610 Jiwa
	Jumlah	60.228 Jiwa

*Sumber : Kantor Kecamatan Kotapinang, 2016*

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa perbandingan jumlah penduduk laki-laki dan perempuan tidak jauh berbeda, yaitu laki-laki sebanyak 30.618 jiwa dan perempuan 29.610 jiwa.

Untuk mengetahui distribusi penduduk menurut agama dapat dilihat pada tabel berikut ini

**Tabel 4. Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian**

No	Mata Pencaharian	Jumlah (%)
1	Pertanian	83,56
2	Industri	1,33
3	PNS/TNI/POLRI	4,72
4	Lainnya	12,30
Jumlah		100,00

*Sumber : Kantor Kecamatan Kotapinang, 2016*

Dari tabel tersebut dapat disimpulkan bahwa mata pencaharian penduduk yang paling banyak adalah dalam bidang pertanian yaitu sebanyak 83,56 %, sedangkan mata pencaharian yang paling sedikit yaitu dalam bidang industry yang sebanyak 1,33 %.

**Tabel 5. Distribusi Penduduk Menurut Agama**

No	Agama	Jumlah (%)
1	Islam	91,70
2	Protestan	5,64
3	Katolik	2,36
4	Budha	0,30
Jumlah		100,00

*Sumber : Kantor Kecamatan Kotapinang, 2016*

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa mayoritas penduduk di Kecamatan Kotapinang menganut agama yang terbesar adalah Islam dengan 91,70 % dan penganut agama yang terkecil yaitu Budha 0,30 %.

**Tabel 6. Distribusi Penduduk Menurut Kelompok Umur**

No	Kelompok Umur	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1	0 - 4	3,912	3,640	7,552
2	5 - 9	3,557	3,433	6,990
3	10 - 14	3,202	,3,082	6,284
4	15 - 19	2,933	2,818	5,811
5	20 - 24	2,837	2,656	5,493
6	25 - 29	2,743	2,564	5,307
7	30 - 34	2,450	2,400	4,850
8	35 - 39	2,155	2,109	4,264
9	40 - 44	1,908	1,973	3,881
10	45 - 49	1,652	1,625	3,277
11	50 - 54	1,309	1,215	2,524
12	55 - 59	850	820	1,670
13	60 - 64	479	521	1,000
14	64 +	538	754	1,292
Jumlah		30,618	29,610	60,228

*Sumber : Kantor Kecamatan Kotapinang, 2016*

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa kelompok umur yang paling banyak berada pada kelompok umur 0 – 4 tahun dengan jumlah laki-laki sebanyak 3,912 jiwa dan perempuan 3,640 jiwa dengan total 7,552 jiwa. Sedangkan kelompok umur yang paling sedikit berada pada kelompok umur 60 – 64 tahun dengan jumlah laki-laki 479 jiwa dan perempuan 521 jiwa dengan total 1,000 jiwa.

### **Sarana dan Prasarana Umum**

Sarana dan prasarana yang disediakan oleh pemerintah untuk kepentingan masyarakat serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Hal tersebut untuk mendukung setiap kegiatan masyarakat serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam hal fasilitas umum. Kecamatan Kotapinang memiliki beberapa fasilitas yang disediakan sebagai berikut :

**Tabel 7. Sarana dan Prasarana Umum**

No	Jenis Sarana dan Prasarana	Jumlah (Unit)
1	Rumah Ibadah	
2	Masjid	49
3	Mushollah	48
4	Gereja	6
5	Vihara	2
6	Sarana Kesehatan	
7	Rumah Sakit	4
8	Puskesmas	3
9	Pustu	6
10	BPU/BKIA	9
11	Posyandu	50
12	Sarana Pendidikan	
13	SD NEGERI	35
14	SD SWASTA	2
15	SLTP NEGERI	3
16	SLTP SWASTA	8
17	SLTA NEGERI	2
18	SLTA SWASTA	8
Jumlah		235

*Sumber : Kantor Kecamatan Kotapinang, 2016*

### **Karakteristik Sampel**

Sampel dalam penelitian ini berjumlah 5 yaitu seluruh pelaku usaha holat yang ada di Kecamatan Kotapinang. Untuk lebih jelasnya karakteristik pelaku usaha holat dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

**Tabel 8. Karakteristik Responden**

No	Karakteristik	Rataan (Tahun)
1	Umur	47
2	Pendidikan	10
3	Pengalaman	12

Untuk karakteristik umur, pelaku usaha rata-rata berusia 47 tahun, yang artinya rata-rata pelaku usaha berada pada usia produktif. Hal tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha holat masih memiliki potensi untuk mengembangkan usahanya.

Jenjang pendidikan rata-rata pelaku usaha adalah 10 tahun. Tingkat pendidikan formal merupakan faktor penting untuk mengetahui tingkat sumberdaya manusia. Semakin tinggi tingkat pendidikan formal maka akan semakin rasional pola berfikirnya, dan daya nalarnya. Pendidikan merupakan sarana belajar untuk meningkatkan pengetahuan yang selanjutnya akan menanamkan pengertian sikap dan mempengaruhi kemampuan untuk dapat bertindak yang lebih rasional sehingga semakin tinggi penerimaan suatu inovasi.

Untuk karakteristik pengalaman rata-ratanya adalah 12 tahun. Hal itu menunjukkan bahwa pelaku usaha didaerah penelitian sudah mempunyai pengalaman, pengetahuan, dan keahlian dalam memproduksi holat yang sudah menjadi usahanya selama bertahun-tahun.

## BAB V

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Pendapatan Pengusaha Holat

Pada dasarnya pendapatan usaha holat sangat tergantung dengan peranan pengusaha holat itu sendiri dalam mengelola kegiatan usahanya. Pendapatan adalah selisih antara hasil penjualan dengan total biaya produksi yang dikeluarkan pengusaha holat itu sendiri.

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh pengusaha holat setiap bulannya berbeda satu dengan lainnya. Hal ini disebabkan karena produksi, harga jual, biaya produksi, penerimaan, dan pendapatan yang diterima berbeda.

Berikut ini adalah hasil rata-rata produksi, harga jual, biaya produksi, penerimaan, dan pendapatan pengusaha holat yang berada di daerah penelitian.

**Tabel 9. Produksi, Harga Jual, Biaya Produksi, Penerimaan, dan Pendapatan Pengusaha Holat**

No.	Uraian	Rataan (Rp)
1	Produksi Holat (Porsi)	3.696
2	Harga Jual (Rp)	15.000
3	Biaya Produksi (Rp/Bulan)	28.443.930
4	Penerimaan (Rp/Bulan)	55.440.000
5	Pendapatan (Rp/Bulan)	26.996.070

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa rata-rata produksi holat dalam satu bulan diperoleh rata-rata sebesar 3.696 porsi, dengan harga jual Rp. 15.000 per porsinya, biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi diperoleh rata-rata adalah sebesar Rp. 28.443.930, penerimaan dalam satu bulan rata-rata Rp. 55.440.000, dan pendapatan rata-rata perbulan Rp. 26.996.070.

## Analisis Usaha

### Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang harus dikeluarkan berapa pun jumlah yang dihasilkan. Berikut ini adalah yang termasuk dalam komponen biaya tetap sebagai berikut :

### Biaya Penyusutan

Besarnya biaya penyusutan pada usaha industri holat dapat dilihat pada tabel 10 berikut dan dapat dilihat pada lampiran 5.

**Tabel 10. Jenis dan Besar Biaya Penyusutan Usaha Holat Selama Satu Bulan Proses Produksi**

No	Uraian	Jumlah Alat	Nilai Awal (Rp)	Umur Ekonomis (Bulan)	Penyusutan (Rp/Produksi)
1	Panggangan	4	29.000	24	5.375
2	Wajan	3	19.000	36	1.388
3	Panci	2	15.000	24	1.250
4	Kerokan	2	6.000	12	1.200
5	Dandang	2	150.000	60	5.000
6	Pisau	3	23.000	36	1.694
7	Tungku	1	90.000	60	1.500
8	Baskom	5	40.000	12	15.333
			291.000		32.730

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

Biaya tetap merupakan biaya yang harus dikeluarkan berapa pun jumlah yang dihasilkan. Dari tabel 10 diperoleh hasil perhiungan rata-rata total biaya tetap usaha holat selama satu bulan produksi adalah Rp. 32.740. Peralatan untuk usaha holat ini dibeli sejak awal usaha dan sebagian alat tersebut telah mengalami penggantian dengan alat yang baru. Hal ini menunjukkan bahwa peralatan yang digunakan mengalami penyusutan.

### Biaya Variabel

Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian bahan baku utama. Biaya pembelian bahan tambahan penolong dan biaya pembelian input lain. Jenis dan besarnya biaya variabel yang dikeluarkan dapat dilihat pada tabel 12 berikut dan dapat dilihat pada lampiran 2.

**Tabel 11. Jenis dan Besar Biaya Variabel Usaha Holat Selama Satu Bulan Produksi.**

No.	Jenis Bahan Baku	Satuan	Jumlah	Harga/Satuan	Total (Rp)
1	Bahan Utama				
	– Ikan Mas	Kg	726	30,000	21,780,000
	– Pakkat	Batang	1,140	1,000	1,140,000
	– Bumbu	Kg	30	30,000	900,000
	– Batang Balakka	Batang	60	10,000	600,000
2	Bahan Penunjang				
	– Plastik Bungkus	Kg	1,8	30,000	54,000
	– Karet	Kg	1,6	30,000	48,000
	– Gas	Tabung	4	18,000	79,200
3	Biaya Tenaga Kerja	Orang	4	1,060,000	3,840,000
	<b>Jumlah</b>				24,441,200
	<b>Total Biaya Variabel</b>				24,441,200

*Sumber: Data Primer Diolah, 2017*

Berdasarkan tabel 12 jenis dan besar biaya variabelnya pada usaha holat selama satu bulan adalah sebesar Rp. 24.441.200. Biaya bahan baku berupa ikan mas sebesar Rp. 21.780.000 dengan ikan mas sebanyak 726 kg. Biaya pakkat sebesar Rp. 1.140.000 dengan pakkat sebanyak 1.140 batang. Biaya bumbu sebesar Rp. 900.000 dengan bumbu sebanyak 30 kg, dan biaya batang balakka sebesar Rp. 600.000 dengan batang balakka sebanyak 60 batang. Dalam biaya bahan penunjang digunakan juga plastik bungkus Rp. 54.000 dengan

menggunakan plastik bungkus sebanyak 1,8 kg. Biaya karet sebesar Rp.48.000 dengan menggunakan bahan karet sebanyak 1,6 kg. Biaya tabung yaitu sebesar Rp. 72.000 dengan menggunakan gas sebanyak 4 tabung.

**Tabel 12. Rincian Biaya Usaha Holat Dalam Satu Bulan Produksi**

No.	Uraian	Satuan	Jumlah/Satuan	Harga/Satuan	Jumlah	Rataan
1	Biaya Tetap					
	- Penyusutan Alat				163.652	32.730
2	Biaya Variabel					
	- Ikan Mas	Kg	3,630	30.000	108.900.000	21.780.000
	- Pakkat	Batang	5,700	1.000	5.700.000	1.140.000
	- Bumbu	Kg	150	30.000	4.500.000	900.000
	- Batang Balakka	Batang	300	10.000	3.000.000	600.000
	- Plastik Bungkus	Kg	9	30.000	270.000	54.000
	- Karet	Kg	8	30.000	240.000	48.000
	- Tabung Gas	Tabung	22	18.000	396.000	79.200
	- Gaji Tenaga Kerja	Bulan	18	1.060.000	19.200.000	3.840.000
3	Total Biaya Produksi				142.219.652	28.473.930
4	Penerimaan				277.200.000	55.440.000

**Sumber: Data Primer Diolah, 2017**

Dari tabel 12 dapat diketahui jumlah biaya tetap secara keseluruhan yaitu sebesar Rp. 163.652 dengan rata-rata Rp. 32.700. Biaya variabel yang dibutuhkan adalah ikan mas dengan keseluruhannya Rp. 108.900.000 dengan rata-rata Rp. 21.780.000 dalam pembelian bahan baku ikan mas dalam 1 kg sebesar Rp.30.000 dan total ikan mas yang dibutuhkan dalam sebulan yaitu sebanyak 3.630 kg dengan memiliki rata-rata sebesar 726 kg. Pakkat yang digunakan dalam usaha holat sebesar Rp. 5.700.000 dengan rata-rata Rp. 1.140.000, dalam pembelian bahan baku pakkat dalam 1 batangnya sebesar Rp. 1.000 dan total pakkat yang digunakan satu bulan yaitu sebanyak 5.700 batang dengan rata-rata 1.140 batang. Bumbu yang

digunakan dalam usaha holat sebesar Rp. 4.500.000 dengan rata-rata Rp. 900.000, dalam pembelian bahan bumbu dalam 1 kg sebesar Rp. 30.000 dan total bumbu yang digunakan dalam satu bulan sebesar 150 kg dengan rata-rata 30 kg. Bahan baku batang balakka yang digunakan sebesar Rp. 3.000.000 dengan rata-rata Rp. 600.000, dalam pembelian bahan baku batang balakka dalam 1 batang sebesar Rp. 10.000 dan total batang balakka yang digunakan dalam satu bulan yaitu 300 batang dengan rata-rata 60 batang.

Disamping bahan utama itu, ada bahan penunjang yang dimiliki dalam usaha holat ini. Plastik bungkus digunakan untuk pelanggan yang membeli namun dibungkus atau tidak makan ditempat. Plastik bungkus yang digunakan sebesar Rp. 270.000 dengan rata-rata Rp. 54.000, dalam pembelian plastik dalam 1 kg sebesar Rp. 30.000 dan total plastik yang digunakan dalam satu bulan sebanyak 9 kg dengan rata-rata 1,8 kg. Karet yang digunakan dalam usaha holat sebesar Rp. 240.000 dengan rata-rata Rp. 48.000, dalam pembelian karet dalam 1 kg sebesar Rp. 30.000 dan total karet yang digunakan dalam satu bulan sebanyak 8 kg dengan rata-rata 1,6 kg. Gas elpiji yang digunakan dalam usaha ini sebesar Rp. 396.000 dengan rata-rata Rp. 79.200, dalam pembelian gas dalam 1 tabung sebesar Rp. 18.000 dan total gas yang digunakan dalam satu bulan yaitu sebanyak 22 tabung dengan rata-rata 4 tabung.

Dengan demikian total biaya produksi yang terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel dalam kegiatan usaha holat dalam satu bulan dengan responden sebanyak 5 orang yaitu pengusaha holat sebesar Rp. 142.219.652 dengan rata-rata Rp. 28.443.930.

### **Analisis Pendapatan Usaha**

Pendapatan usaha adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha. Artinya penerimaan usaha holat dikurangi dengan total biaya dalam usaha holat. Maka itu digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Keuntungan } (\pi) = \text{Penerimaan Total (TR)} - \text{Biaya Total (TC)}$$

Kriteria :

TR > TC, Maka usaha menguntungkan

TR = TC, Maka usaha impas

TR < TC, Maka usaha rugi

$$\begin{aligned} \pi &= \text{Rp. } 55.440.000 - \text{Rp. } 28.443.930 \\ &= \text{Rp. } 26.996.070 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa dalam penerimaan satu bulan rata-rata sebesar Rp. 55.400.000 dan total biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan sebesar Rp. 28.443.930 dan hasil yang didapat yaitu rata-rata sebesar Rp. 26.996.070. Hal ini berarti TR > TC yang artinya bahwa usaha menguntungkan.

### **Analisis Kelayakan Usaha**

Untuk mengetahui kelayakan usaha holat di daerah penelitian dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$K \text{ —————}$$

Kriteria :

Nilai R/C > 1, maka layak diusahakan

Nilai R/C < 1, maka tidak layak diusahakan

Nilai R/C = 1, maka usaha impas

$$K = \frac{\dot{y} \quad \dot{y} \quad \dot{y}}{\dot{y} \quad \dot{y} \quad \dot{y}} = 1,9$$

Dari perhitungan diatas dapat diartikan bahwa setiap pengeluaran biaya Rp. 1,00 maka akan diperoleh hasil penjualan sebesar Rp. 1,9. Dan dapat dilihat nilai R/C 1,9 > 1 maka dapat disimpulkan usaha holat yang ada di daerah penelitian dikatakan layak untuk diusahakan.

#### **Net Benefit-Cost Ratio (Net B/C)**

Net B/C merupakan perbandingan NPV total dari manfaat bersih terhadap total dari biaya atau dapat dikatakan sebagai perbandingan antara jumlah nilai bersih yang bernilai positif sebagai pembilang dan nilai bersih yang bernilai negatif penyebut. Rumus yang digunakan adalah :

$$K = \frac{\dot{y} \quad \dot{y}}{\dot{y} \quad \dot{y}}$$

Kriteria :

B/C > 1, maka usaha layak dilakukan

B/C < 1, maka usaha tidak layak dilakukan

$$K = \frac{\dot{y} \quad \dot{y}}{\dot{y} \quad \dot{y}} = 0.9$$

Dari perhitungan diatas dapat diartikan bahwa hasil yang diperoleh nilai B/C 0.9 < 1. Dapat disimpulkan bahwa usaha didaerah penelitian tidak layak.

### **Analisis Faktor Internal dan Eksternal**

Analisis strategi pengembangan usaha holat berdasarkan hasil analisis dan pembahasan masalah yang dihadapi usaha holat bahwa dapat diambil kesimpulan bahwa usaha ini memiliki prospek yang sangat baik untuk dikembangkan. Namun untuk memperoleh keadaan demikian diperlukan prospek pengembangan dengan membandingkan faktor dengan membandingkan faktor lingkungan internal dan faktor lingkungan eksternal.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat faktor internal dan faktor eksternal dari usaha holat, untuk lebih rinci adalah sebagai berikut :

#### **Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)**

##### a. Faktor Kekuatan

- 1) Kualitas terjamin dari segi cita rasa, diberikan kepada konsumen adalah produk yang memiliki mutu terjamin tanpa menggunakan bahan pengawet. Yang membuat rasanya begitu gurih yaitu dari kuahnya yang terbuat dari rempah-rempah pilihan dan makanan ini dicampur dengan ikan mas yang sudah dipanggang, dan tidak lupa juga dicampur pakkat (rotan muda) yang sudah panggang dan dimasukkan kedalam makanan ini. Inilah yang membuat makanan ini terasa nikmat.
- 2) Pengalaman dalam berusaha, masing-masing dari pengusaha holat sudah memiliki pengalaman, mereka mengatakan bahwa dengan usaha ini mereka dapat juga melestarikan makanan khas daerah itu sendiri. Pengalaman mereka dalam usaha ini cukup baik apalagi mereka tahu tentang makanan khas ini ditambah lagi cita rasa

selalu menjadi prioritas mereka sehingga usaha ini selalu ramai setiap harinya.

- 3) Dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari, artinya dalam hal ini mereka mengatakan bahwa dengan usaha ini mereka dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari, mereka mengatakan bahwa kebutuhan sehari-hari mereka bersumber dari usaha ini. Oleh karena itu mereka terus meningkatkan kualitas agar usaha mereka tetap berjalan dan berkembang.
- 4) Memiliki lokasi parkir yang luas, tempat usaha ini didukung juga oleh lokasi parkir yang cukup luas, dengan itu konsumen tidak akan khawatir yang akan makan ditempat langsung karena lokasi parkir yang dimiliki tempat usaha cukup luas. Apalagi setiap harinya khususnya siang hari pada saat makan siang banyak pegawai yang makan ditempat dan membawa kendaraannya mereka tidak terlalu takut karena lokasi parkir tepat didepan usahanya itu sendiri.
- 5) Bahan utama yang mudah didapatkan, bahan utama pada makanan ini yaitu seperti ikan mas, bumbu-bumbu dan pakkat, mereka tidak terlalu khawatir untuk mendapatkan bahan-bahan itu semua karena bahan-bahan itu semua tersedia di pasar tradisional setempat. Oleh karena itu karena salah satu faktor kelangsungan suatu usaha adalah tersedianya bahan baku yang mudah didapatkan.

b. Faktor Kelemahan

- 1) Bahan baku batang balakka yang sulit didapatkan, batang balakka adalah bahan baku yang lumayan sulit untuk didapatkan dalam kegiatan usaha ini, dikarenakan batang ini atau pohonnya hanya tumbuh di hutan Tapanuli Selatan. Oleh karena itu jika ingin mendapatkan bahan ini harus dipesan terlebih dahulu agar pengusaha mendapatkan bahan baku ini.
- 2) Tenaga kerja yang kurang di setiap bidang, dalam setiap kegiatan suatu usaha tenaga kerja sangat diperlukan. Dalam kegiatan usaha ini tenaga kerja sangat kurang di segala bidang, seperti harus ada yang bertugas memanggag ikan, ada juga yang harus meyerut batang balakka. Oleh karena kekurangan tenaga kerja itu membuat tenaga kerja yang ada bertugas untuk melakukakn semua kegiatan itu agar proses kegiatan usaha terus berjalan.

**Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman)**

a. Faktor Peluang

- 1) Letak yang strategis dipinggir jalan lintas, hal ini menjadi salah satu faktor yang membuat usaha holat ini mudah dijangkau oleh konsumen. Karena letaknya dekat jalan lintas membuat orang tertarik untuk melihat dan mencicipinya.
- 2) Memiliki banyak peminat, kebanyakan peminat makanan holat dari berbagai kalangan dan usia. Dikarenakan makanan holat sudah cukup dikenal oleh konsumen. Oleh karena itu konsumen tidak

hanya dari sekitar usaha tersebut saja namun banyak juga yang berasal dari luar daerah itu sendiri.

- 3) Dapat dikembangkan ke daerah lain, menurut para pengusaha holat jika usaha mereka dapat berkembang dengan baik mereka akan membuka usaha ini ditempat lain dengan itu pendapatan yang mereka dapatkan akan semakin tinggi. Oleh karena itu kualitas usaha mereka pun terus ditingkatkan agar mereka dapat membuka usaha ini ditempat lain.
- 4) Membuka lapangan pekerjaan, dengan perkembangan usaha ini semakin meningkat akan membuat mereka membutuhkan tenaga kerja yang lebih, oleh karena itu jika usaha berkembang sangat pesat akan berpotensi terbukanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat untuk dapat terlibat dalam usaha ini.

b. Faktor Ancaman

- 1) Pesaing dari usaha holat di tempat lain, hal ini akan menjadi ancaman bagi pengusaha holat, walaupun tidak terlalu banyak yang menjual holat namun ancaman itu datang dari warung-warung kecil yang menjual makanan yang sama namun dengan harga lebih murah akan menjadi ancaman bagi usaha holat itu sendiri.
- 2) Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan khas sedikit dilupakan, dengan banyaknya makanan cepat saji akan membuat makanan khas seperti holat terancam, oleh karena kualitas usaha holat terus ditingkatkan agar tidak kalah dengan usaha makanan lain.

## Analisis Matrik IFAS dan EFAS Usaha Holat Kecamatan Kotapinang

### Matrik IFAS

Faktor yang dianalisis dengan matrik IFAS ini adalah faktor-faktor strategis internal perusahaan. Faktor-faktor strategis ini merupakan faktor-faktor yang menjadi faktor kekuatan dan kelemahan unit usaha. Hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan dimasukkan sebagai faktor-faktor strategi internal, kemudian diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi seperti pada tabel 13. Sedangkan matrik EFAS merupakan hasil identifikasi peluang dan ancaman dimasukkan sebagai faktor-faktor strategi eksternal, kemudian diberi bobot dan rating, sehingga diperoleh hasil identifikasi seperti tabel 14.

**Tabel 13. Matriks IFAS Usaha Holat**

<b>Faktor-Faktor Strategi Internal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot x Rating</b>
<b>Kekuatan</b>			
1. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa	0,12	4	0,48
2. Pengalaman yang sudah mumpuni	0,10	3,6	0,36
3. Dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari	0,12	3,6	0,432
4. Memiliki lokasi parkir yang luas	0,13	3,6	0,438
5. Bahan baku utama yang mudah didapat	0,17	3,8	0,646
<b>Jumlah</b>	<b>0,64</b>		<b>2,356</b>
<b>Kelemahan</b>			
1. Batang balakka yang sulit didapatkan	0,17	1	0,17
2. Tenaga kerja yang kurang disetiap bidang	0,12	1,4	0,168
<b>Jumlah</b>	<b>0,29</b>		<b>0,338</b>
<b>Total</b>	<b>0,93</b>		<b>2,694</b>

*Sumber: Data Primer Diolah, 2017*

Dari tabel 13 dapat diketahui hasil perhitungan matriks IFAS (*Internal Analysis Summary*) menunjukkan bahwa total nilai faktor internal sebesar 2,694. Hal ini menunjukkan bahwa posisi internal usaha holat berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan internalnya.

**Tabel 14. Matriks EFAS Usaha Holat**

<b>Faktor-Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>Bobot</b>	<b>Rating</b>	<b>Bobot x Rating</b>
<b>Peluang</b>			
1. Letak usaha yang strategis dipinggir jalan lintas	0,14	4	0,56
2. Memiliki banyak peminat	0,15	4	0,6
3. Dapat dikembangkan ke daerah lain	0,21	2	0,42
4. Membuka lapangan pekerjaan	0,14	1,6	0,224
<b>Jumlah</b>	<b>0,64</b>		<b>1,804</b>
<b>Ancaman</b>			
1. Pesaing dari usaha holat ditempat lain	0,2	2	0,4
2. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan khas sedikit di lupakan	0,13	2,4	0,312
<b>Jumlah</b>	<b>0,33</b>		<b>0,712</b>
<b>Total</b>	<b>0,97</b>		<b>2,516</b>

*Sumber: Data Primer Diolah, 2017*

Dari tabel 14 dapat diketahui hasil perhitungan matriks EFAS (*Eksternal Analysis Summary*) menunjukkan bahwa total nilai faktor eksternal sebesar 2,516. Hal ini menunjukkan bahwa posisi eksternal usaha holat berada diatas rata-rata dalam memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman eksternalnya.

### Matriks Penggabungan IFAS + EFAS

Hasil yang diperoleh dari matriks IFAS dan EFAS diatas dimasukkan ke dalam matriks penggabungan IFAS + EFAS sebagai berikut :

**Tabel 15. Analisis SWOT (IFAS + EFAS) Usaha Holat**

No Variabel	Strenght Kekuatan	Bobot	Weakness Kelemahan	Bobot
1	Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa	0,48	Batang balakka yang sulit didapatkan	0,17
2	Pengalaman yang sudah mumpuni	0,36	Tenaga kerja yang kurang disetiap bidang	0,168
3	Dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari	0,432		
4	Memiliki lokasi parkir yang luas	0,438		
5	Bahan baku yang mudah didapatkan	0,646		
<b>Sub Total (A)</b>		<b>2,356</b>	<b>Sub Total (B)</b>	<b>0,338</b>
No Variabel	Opportunity Peluang	Bobot	Threats Ancaman	Bobot
1	Letak usaha yang strategis dipinggir jalan	0,56	Pesaing dari usaha holat ditempat lain	0,4
2	Memiliki banyak peminat	0,6	Banyak makanan cepat saji yang beredar	0,312
3	Dapat dikembangkan kedaerah lain	0,42		
4	Membuka lapangan pekerjaan	0,224		
<b>Sub Total (C)</b>		<b>1,804</b>	<b>Sub Total (D)</b>	<b>0,712</b>
<b>Total S + O</b>			<b>Total W + T</b>	
<b>Atau (A) + (C)</b>		<b>4,16</b>	<b>Atau (W) + (T)</b>	<b>1,05</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2017

Pada tabel matriks penggabungan IFAS + EFAS diatas dapat diketahui perbandingannya bahwa :

$$\text{Strenght} + \text{Opportunity} (4,6) > \text{Weakness} + \text{Threats} (1,05)$$

Maka faktor strategis kekuatan dan peluang mendukung untuk tercapainya jalan keluar dari permasalahan yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Sehingga usaha holat di Kecamatan Kotapinang dapat bertahan dan berkembang lebih besar lagi.

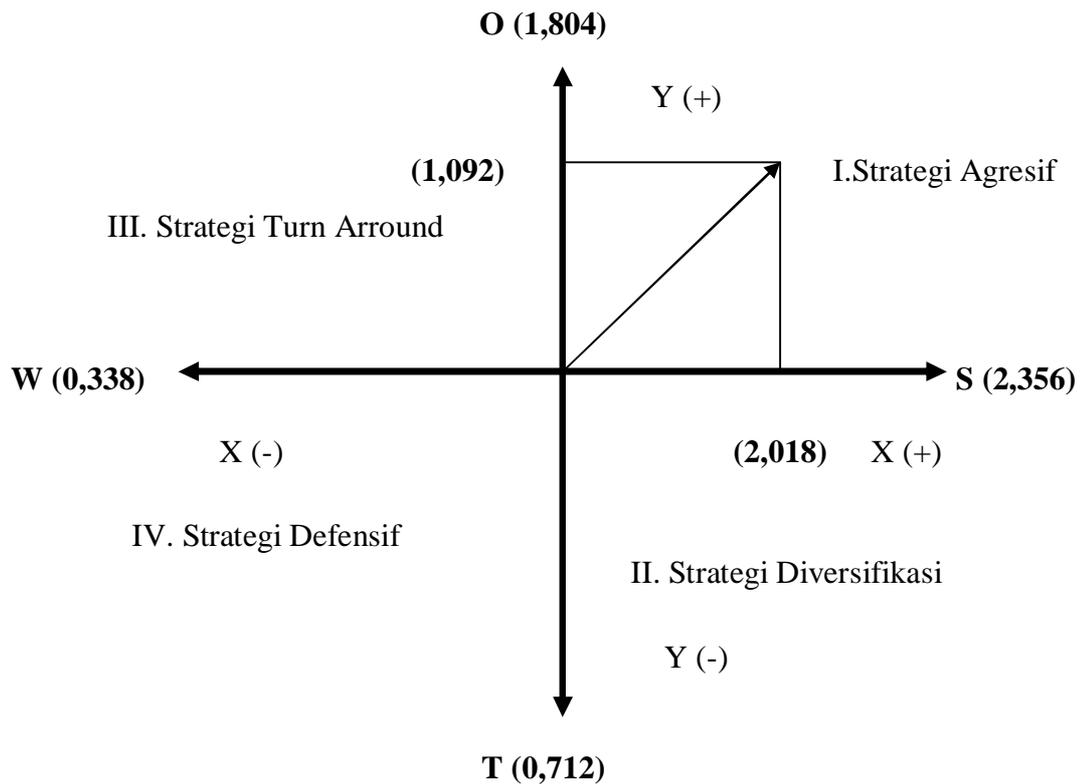
### **Kuadran SWOT**

Menurut David (2006), matriks IFAS dan EFAS dapat dipetakan dengan cara lain yaitu dengan kuadran SWOT. Hasilnya sebagai berikut :

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi perusahaan ditentukan dengan hasil sebagai berikut :
  - a) Jika peluang lebih besar dari ancaman nilai  $y > 0$  dan sebaliknya jika ancaman lebih besar daripada peluang maka nilainya  $y < 0$ .
  - b) Jika kekuatan lebih besar daripada kelemahan maka nilai  $x > 0$  dan sebaliknya jika kelemahan lebih besar dari kekuatan maka  $x < 0$ .

Hasil dari tabel 13 matriks IFAS dan tabel 14 matriks EFAS didapat skor masing-masing faktor yaitu :

1. Nilai skor kekuatan sebesar 2,356
2. Nilai skor kelemahan sebesar 0,338
3. Nilai skor peluang sebesar 1,804
4. Nilai skor ancaman sebesar 0,712



**Gambar 3. Kuadran Analisis SWOT Usaha Holat**

Perhitungan :

$$\text{Sumbu X} = \text{Strenght} - \text{Weakness} = 2,356 - 0,338 = 2,018$$

$$\text{Sumbu Y} = \text{Opportunity} - \text{Threats} = 1,804 - 0,712 = 1,092$$

Berdasarkan gambar 3 kuadran analisis SWOT yang diatas bahwa strategi yang dapat diterapkan di usaha holat adalah strategi Agresif yang terbentuk dalam kuadran I.

Strategi Agresif atau strategi SO pada matriks SWOT merupakan strategi yang memanfaatkan kekuatan internal yang dimiliki perusahaan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

## Matriks SWOT

**Tabel 16. Matriks SWOT Usaha Holat Kecamatan Kotapinang**

<p><b>Faktor Internal</b></p>	<p><b>STRENGTH (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa</li> <li>2. Pengalaman yang sudah mumpuni</li> <li>3. Dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari</li> <li>4. Memiliki lokasi parkir yang luas</li> <li>5. Bahan utama yang mudah di dapatkan</li> </ol>	<p><b>WEAKNESS (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Batang balakka yang sulit di dapatkan</li> <li>2. Tenaga kerja yang kurang di setiap bidang</li> </ol>
<p><b>Faktor Eksternal</b></p> <p><b>OPPORTUNITIES (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Letak usaha yang strategis di pinggir jalan lintas</li> <li>2. Memiliki banyak peminat</li> <li>3. Dapat di kembangkan ke daerah lain</li> <li>4. Membuka lapangan pekerjaan</li> </ol>	<p><b>SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan kualitas rasa agar para peminat tetap membeli</li> <li>2. Memanfaatkan pengalaman berusaha untuk mengembangkan usaha didaerah lain</li> </ol>	<p><b>WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memanfaatkan kekurangan tenaga kerja dengan membuka lapangan pekerjaan</li> </ol>
<p><b>THREATS (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pesaing dari usaha holat di tempat lain</li> <li>2. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan khas sedikit di lupakan</li> </ol>	<p><b>ST</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rasa yang khas mampu mengalahkan pesaing holat ditempat lain</li> <li>2. Mempertahankan cita rasa agar konsumen semakin menyukai makanan khas dibanding makanan cepat saji</li> <li>3. Memanfaatkan pengalaman berusaha untuk bersaing dengan usaha holat ditempat lain</li> </ol>	<p><b>WT</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tetap mempertahankan cita rasa yang khas</li> </ol>

## 1. Strategi SO

Strategi ini dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Jika sebuah perusahaan memiliki kelemahan besar, maka perusahaan akan berusaha untuk mampu mengatasi dan mengubah menjadi sebuah peluang.

- a) Mempertahankan kualitas rasa agar para peminat tetap membeli  
Dengan adanya kualitas rasa yang dihasilkan bumbu holat yang khas akan membuat para peminat tetap membeli holat. Selain itu, konsumen juga dapat memesan holat dengan ikan yang berbeda dengan demikian permintaan akan terus bertambah.
- b) Memanfaatkan pengalaman usaha untuk mengembangkan usaha di daerah lain. Jika seorang pengusaha holat sudah berpengalaman dan usaha holatnya saat ini berkembang dengan baik, pengusaha itu dapat membuka usaha holat lagi ditempat lain sehingga pendapatan yang didapatnya semakin tinggi.

## 2. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

- a) Memanfaatkan kekurangan tenaga kerja dengan membuka lapangan pekerjaan. Tenaga kerja sangat diperlukan dalam setiap kegiatan usaha apapun, oleh karena itu pengusaha holat yang kekurangan tenaga kerja dapat membuka lapangan pekerja sehingga seorang pengusaha itu mendapat tenaga kerja yang diinginkan.

### 3. Strategi ST

Strategi ini dalam rangka menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman yang berasal dari lingkungan eksternal perusahaan.

- a) Rasa yang khas mampu mengalahkan pesaing holat ditempat lain.

Dalam kuliner makanan ada hal-hal yang harus diperhatikan dari pemilihan suatu yang berbeda dengan yang lain seperti menciptakan cirri khasnya sendiri, cara penyajian, dekorasi tempat yang unik agar mampu usaha tersebut bersaing. Begitu juga dengan holat yang sudah lama dikenal karena cita rasanya yang khas, oleh karena mempertahankan cita rasa adalah salah satu cara untuk terus mempertahankan suatu usaha.

- b) Mempertahankan cita rasa agar konsumen semakin menyukai makanan khas dibanding makanan cepat saji. Dalam kuliner makanan cita rasa memang dijadikan konsumen untuk menilai suatu makanan. Dalam hal ini semakin banyaknya makanan cepat saji yang beredar membuat makanan khas semakin tergusur namun dengan strategi untuk terus meningkatkan cita rasa akan membuat konsumen akan lebih memilih makanan khas yang tentunya mengandung manfaat juga bagi diri kita sendiri.

- c) Memanfaatkan pengalaman berusaha untuk bersaing dengan usaha holat ditempat lain. Pengalaman seorang pengusaha akan menentukan juga kegiatan usahanya kedepannya, oleh karena itu jika seorang pengusaha holat yang sudah memiliki pengalaman

yang sudah sangat lama akan membuat dirinya dapat bersaing dengan usaha yang sama namun berada ditempat lain. Dengan pengalamannya itu ia dapat membuat variasi dalam usahanya agar usaha holatnya pun semakin berkembang.

#### 4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

- a) Tetap mempertahankan cita rasa yang khas. Pada tahap ini dalam mempertahankan keberlangsungan usaha holat hal yang harus dilakukan terutama adalah mempertahankan cita rasa yang khas.

### **Pembahasan**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada usaha holat di Kecamatan Kotapinang. Usaha holat ini merupakan salah satu usaha kuliner makanan yang berfokus pada makanan khas yang berasal dari Tapanuli Selatan. Holat ini sendiri memiliki ciri khasnya dan cocok untuk dijadikan sebagai wisata kuliner.

#### 1. Kondisi Lingkungan Internal dan Eksternal usaha holat yaitu :

Pada kondisi faktor lingkungan internalnya menurut Jatmiko (2004), yaitu :

- a) Aspek Produksi/Operasi, pada usaha holat ini sangat mudah diproduksi dari cara membuatnya itu sendiri maupun dalam penyediaan bahan baku yang mudah didapatkan sehingga aspek produksi berjalan dengan baik.
- b) Aspek Pemasaran, pada usaha holat sudah memiliki sistem pemasaran, karena pengusaha holat langsung memasarkan ditempat usahanya itu juga dengan target konsumennya masyarakat disekitar

tempat usaha namun tidak menutup kemungkinan bagi konsumen yang berasal dari luar daerah juga.

- c) Aspek Sumber Daya Manusia, pada usaha holat di Kecamatan Kotapinang memiliki sumber daya manusia yaitu 5 orang.
- d) Aspek Keuangan/Akuntansi, pada usaha holat di Kecamatan Kotapinang hanya sebagian saja yang memiliki sistem keuangan yang sistematis.
- e) Aspek Sistem Informasi, pada usaha holat belum memiliki sistem informasi yang canggih, namun sebagian pengusaha memakai teknologi tertentu untuk memasarkan makanannya.

Dan menurut Jatmiko (2004), lingkungan eksternal terdiri dari dua yaitu lingkungan eksternal makro dan lingkungan eksternal mikro. Lingkungan eksternal makro terdiri dari faktor fisik, ekonomi, sosial, politik, hukum, teknologi dan demografis. Sedangkan lingkungan eksternal mikro terdiri dari ancaman pendatang baru, kekuatan pemasok, kekuatan pembeli/pelanggan, ancaman produk pengganti dan pesaing dalam industri.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan terhadap faktor lingkungan perusahaan yaitu lingkungan internal dan lingkungan eksternal bahwa pada tabel 13 matriks IFAS (Internal Factor Summary) hasil faktor kekuatan yaitu 2,356 dan faktor kelemahan 0,338. Sedangkan pada tabel 14 matriks EFAS (Eksternal Faktor Summary) hasil faktor peluang yaitu 1,804 dan faktor ancaman yaitu 0,712. Sehingga dapat disimpulkan bahwa usaha holat pada Diagram Analisis SWOT terletak di kuadran I dengan Strategi Agresif atau Strategi Pertumbuhan.

2. Strategi yang tepat dalam upaya pengembangan usaha holat yaitu :

Menurut Rangkuti (2009), Strategi agresif merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki kekuatan dan peluang sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam situasi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Menurut Jatmiko (2004), strategi agresif atau strategi pertumbuhan merupakan saatnya perusahaan untuk melakukan pertumbuhan dengan sasaran perusahaan yang beragam. Pertumbuhan perusahaan merupakan hasil variabel internal dengan dukungan keterampilan yang dimiliki untuk membaca kondisi lingkungan eksternal perusahaan. Terdapat beberapa strategi perusahaan yang masuk kedalam strategi pertumbuhan yaitu :

1. Pertumbuhan Konsentrasi

Pertumbuhan konsentrasi merupakan strategi perusahaan yang menfokuskan pada bisnis produk atau jasa tunggal atau sejumlah kecil produk yang saling berkaitan.

2. Strategi Integrasi Vertikal

Integrasi vertikal terjadi apabila suatu bisnis bergerak ke wilayah yang melayani pasokan bahan baku atau mendekatkan produk ke pelanggan.

3. Strategi Diversifikasi

Strategi diversifikasi merupakan perusahaan menghasilkan produk yang berbeda dari semula.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian bab sebelumnya melalui analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunity, and Threats) maka peneliti akan mengambil kesimpulan pada usaha holat Kecamatan Kotapinang sebagai berikut :

1. Dari hasil matriks penggabungan IFAS dan EFAS didapatkan hasil dari nilai Strength (Kekuatan) yaitu sebesar 2,356, nilai Weakness (Kelemahan) yaitu sebesar 0,338, nilai Opportunities (Peluang) yaitu sebesar 1,804 dan nilai Threats (Ancaman) yaitu sebesar 0,712.
2. Berdasarkan hasil kuadran SWOT didapatkan bahwa posisi Usaha Holat Kecamatan Kotapinang berada pada Kuadran I. Dengan posisi itu dapat dinyatakan bahwa Usaha Holat Kecamatan Kotapinang memiliki kekuatan dan peluang yang tinggi dibandingkan kelemahan dan ancamannya.
3. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan pada usaha holat Kecamatan Kotapinang sesuai hasil analisis adalah Strategi Agresif. Dengan strategi ini dapat disimpulkan Usaha Holat memiliki kekuatan dan peluang yang sangat tinggi dibandingkan dengan kelemahan dan ancamannya.
4. Berdasarkan hasil penelitian didapatkan kelayakan usaha  $R/C = 55.400.000 : 28.443.930 = 1.9$  dan dapat disimpulkan bahwa Usaha Holat Kecamatan Kotapinang layak untuk diusahakan.
5. Berdasarkan hasil penelitian didapatkan Net B/C Ratio =  $26.996.070 : 28.443.930 = 0.9$  dan didapatkan hasilnya  $<1$  disimpulkan bahwa usaha

tersebut tidak layak dilakukan. Ada beberapa faktor yang menyebabkan kenapa hasilnya 0.9 yaitu karena adanya biaya yang sangat tinggi disalah satu faktor produksi.

### **Saran**

Berdasar kanpenelitian yang dilakukan pada usaha holat Kecamatan Kotapinang. Maka peneliti memberikan saran yang dapat dijadikan masukan bagi pengusaha holat yang harus dilakukan yaitu membenahi semua kelemahan yang dimiliki usaha holat agar dapat memanfaatkan peluang yang ada antara lain :

1. Masalah dalam kelemahan yaitu batang balakka yang sulit didapat, yang pertama dapat diatasi dengan pengusaha itu menanam langsung batang balakka itu agar bahan baku tersebut selalu tersedia. Yang kedua dapat diatasi dengan pengusaha selalu melakukan komunikasi dengan pihak agen agar lebih mudah mendapatkan bahan bakunya dan kelemahan lainnya yaitu tenaga yang masih kurang disetiap bidang usaha ini, oleh karena itu pengusaha holat dapat membuka lowongan pekerjaan agar mendapat tenaga kerja yang diinginkan. Masalah dalam ancaman yaitu adanya pesaing dari usaha holat ditempat lain, menurut peneliti pengusaha holat holat harus terus meningkatkan kualitas baik dari segi cita rasa dan pelayanan dengan itu akan membuat konsumen akan suka produk kita.
2. Dari hasil B/C Ratio diketahui hasilnya yaitu 0.9 dan dapat diartikan bahwa usaha tersebut tidak untung, faktor-faktor yang terjadi kenapa bisa nilai tersebut  $<1$  yaitu salah satunya terlalu tingginya biaya disalah satu output produksi jika masih seperti ini usaha kedepannya dapat mengalami kemunduran, oleh karena itu biaya dari salah satu produksi harus ada yang

dikurangi salah satu dalam bahan baku ikan mas yang terlalu tinggi biayanya solusinya yaitu bisa membeli ikan mas langsung kepada orang yang melakukan budidaya ikan mas dengan seperti itu harga yang dikeluarkan dalam membeli ikan mas tersebut dapat berkurang. Dalam hal ini solusi yang bisa digunakan yaitu dengan menaikkan harga jual agar yang didapat semakin tinggi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2015. Holat Si Kelat Dari Tapanuli. <http://www.sarihusada.co.id/Nutrisi-Untuk-Bangsa/Aktivitas/Jelajah-Gizi/HOLAT-SI-KELAT-DARI-TAPANULI>
- Augusty, Ferdinand. 2006. *Metode Penelitian Manajemen*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- David, FR. 2006. *Concepts of Strategic Management*. Diterjemahkan oleh Sindoro, A. Jakarta. PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Dewa, 2013. Pengertian Bisnis Internal dan Eksternal. <http://dewajasin.wordpress.com/2013/12/29/pengertian-bisnis-internal-dan-eksternal>.
- Firdaus, M. 2008. *Manajemen Agribisnis*. Bumi Aksara. Jakarta
- James, L, Dkk. 1995. *Ekonomi Manajerial*. Jakarta. Binarupa.
- Jatmiko, RD. 2004. *Manajemen Stratejik*. Malang : UMM Press.
- Rangkuti, F. 2008. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama
- \_\_\_\_\_, 2009. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Subagyo, Ahmad. 2008. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*. Jakarta. PT Gramedia.
- Sugiyono, 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Alfabeta, Bandung.
- Sukmadinata, 2006. *Metode Penelitian Pendidikan*, Remaja Berkarya, Bandung.
- Soekartawi, 1995. *Analisis Usahatani*. Jakarta. Universitas Indonesia
- \_\_\_\_\_, 2001. *Analisis Usahatani*. UI-Press. Jakarta
- \_\_\_\_\_, 2002. *Analisis Usahatani*. UI-Press. Jakarta
- \_\_\_\_\_, 2006. *Analisis Usahatani*. UI-Press. Jakarta

## LAMPIRAN

**Lampiran 1. Karakteristik Responden**

No.	Nama	Umur (Tahun)	Lama Pendidikan (Tahun)	Jumlah Tanggung Tanggungan (Jiwa)	Lama Berusaha (Tahun)
1	Nurbaidah Siagian	41	12	3	13
2	Irwan Tanjung	47	12	5	8
3	Nurbiah Siregar	44	9	2	10
4	Rosniah Harahap	50	12	3	12
5	Namirah	55	9	4	15
<b>Total</b>		<b>237</b>	<b>54</b>	<b>17</b>	<b>58</b>
<b>Rata-rata</b>		<b>47</b>	<b>10</b>	<b>3</b>	<b>12</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

Keterangan :

- SD : 0
- SMP : 2
- SMA : 3

**Lampiran 2. Biaya Bahan Baku dalam pembuatan Holat dalam Satu Bulan**

<b>No.</b>	<b>Ikan Mas</b>	<b>Harga Ikan Mas</b>	<b>Total</b>	<b>Pakkat</b>	<b>Harga Pakkat</b>	<b>Total</b>
	<b>(Kg/Bulan)</b>	<b>(Rp/Kg)</b>	<b>(Rp)</b>	<b>(Batang/Bulan)</b>	<b>(Rp/Batang)</b>	<b>(Rp)</b>
1	780	30,000	23,400,000	1,200	1,000	1,200,000
2	690	30,000	20,700,000	1,050	1,000	1,050,000
3	690	30,000	20,700,000	1,050	1,000	1,050,000
4	720	30,000	21,600,000	1,200	1,000	1,200,000
5	750	30,000	22,500,000	1,200	1,000	1,200,000
<b>Total</b>	<b>3,630</b>	<b>150,000</b>	<b>108,900,000</b>	<b>5,700</b>	<b>5,000</b>	<b>5,700,000</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>726</b>	<b>30,000</b>	<b>21,780,000</b>	<b>1,140</b>	<b>1,000</b>	<b>1,140,000</b>

## Lanjutan Lampiran 2

No	Bumbu (Kg/Bulan)	Harga (Rp/Kg)	Total (Rp)	Batang Balakka (Batang/Bulan)	Harga (Rp/Batang)	Total (Rp)	Total Biaya Bahan Baku (Rp)
1	30	30,000	900,000	60	10,000	600,000	26,100,000
2	30	30,000	900,000	60	10,000	600,000	23,250,000
3	30	30,000	900,000	60	10,000	600,000	23,250,000
4	30	30,000	900,000	60	10,000	600,000	24,300,000
5	30	30,000	900,000	60	10,000	600,000	25,200,000
<b>Total</b>	<b>150</b>	<b>150,000</b>	<b>4,500,000</b>	<b>300</b>	<b>50,000</b>	<b>3,000,000</b>	<b>122,100,000</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>30</b>	<b>30,000</b>	<b>900,000</b>	<b>60</b>	<b>10,000</b>	<b>600,000</b>	<b>24,420,000</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 3. Biaya Penggunaan Penunjang Dalam Usaha Holat Dalam Satu Bulan**

No.	Plastik Bungkus (Kg/Bulan)	Harga (Rp)	Karet (Kg/Bulan)	Harga (Rp)	Gas (Tabung/Bulan)	Harga (Rp)	Total Biaya Bahan Penunjang
1	2	60,000	1,9	57,000	5	90,000	207,000
2	1,6	48,000	1,3	39,000	4	72,000	159,000
3	1,4	42,000	1,3	39,000	4	72,000	153,000
4	1,8	54,000	1,5	45,000	4	72,000	171,000
5	2,2	66,000	2	60,000	5	90,000	216,000
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>270,000</b>	<b>8</b>	<b>240,000</b>	<b>22</b>	<b>396,000</b>	<b>906,000</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>1,8</b>	<b>54,000</b>	<b>1,6</b>	<b>48,000</b>	<b>4</b>	<b>79,200</b>	<b>181,200</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 4. Penerimaan Usaha Holat dalam Satu Bulan**

No.	Minggu				Total Produksi (Porsi)	Harga Rp/Porsi	Total (Rp)
	I	II	III	IV			
1	1,050	1,050	1,050	1,050	4,200	15,000	63,000,000
2	840	840	840	840	3,360	15,000	50,400,000
3	700	700	700	700	2,800	15,000	42,000,000
4	980	980	980	980	3,920	15,000	58,800,000
5	1,050	1,050	1,050	1,050	4,200	15,000	63,000,000
<b>Total</b>	<b>4,620</b>	<b>4,620</b>	<b>4,620</b>	<b>4,620</b>	<b>18,480</b>	<b>75,000</b>	<b>277,200,000</b>
<b>Rataan</b>	<b>924</b>	<b>924</b>	<b>924</b>	<b>924</b>	<b>3,696</b>	<b>15,000</b>	<b>55,440,000</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 5. Rincian Biaya Penyusutan Peralatan**

No.	Nama Alat							
	Panggangan (Unit)	Wajan (Unit)	Panci (Unit)	Kerokan (Unit)	Dandang (Unit)	Pisau (Unit)	Tungku (Unit)	Baskom (Unit)
1	5	3	2	3	2	3	1	5
2	5	3	2	2	2	2	1	5
3	3	2	2	2	2	2	1	4
4	4	2	2	2	2	3	1	4
5	5	3	2	3	2	3	1	5
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>13</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>5</b>	<b>23</b>
<b>Rata- Rata</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>5</b>

No.	Harga Awal							
	Panggangan (Rp)	Wajan (Rp)	Panci (Rp)	Kerokan (Rp)	Dandang (Rp)	Pisau (Rp)	Tungku (Rp)	Baskom (Rp)
1	30,000	20,000	15,000	6,000	150,000	25,000	90,000	40,000
2	30,000	20,000	15,000	6,000	150,000	20,000	90,000	40,000
3	25,000	15,000	15,000	6,000	150,000	20,000	90,000	40,000
4	30,000	20,000	15,000	6,000	150,000	25,000	90,000	40,000
5	30,000	20,000	15,000	6,000	150,000	25,000	90,000	40,000
<b>Total</b>	<b>145,000</b>	<b>95,000</b>	<b>75,000</b>	<b>30,000</b>	<b>750,000</b>	<b>115,000</b>	<b>450,000</b>	<b>200,000</b>
<b>Rata-Rata</b>	<b>29,000</b>	<b>19,000</b>	<b>15,000</b>	<b>6,000</b>	<b>150,000</b>	<b>23,000</b>	<b>90,000</b>	<b>40,000</b>

No.	Estimasi Umur								
	Panggangan (Bulan)	Wajan (Bulan)	Panci (Bulan)	Kerokan (Bulan)	Dandang (Bulan)	Pisau (Bulan)	Tungku (Bulan)	Baskom (Bulan)	
1	24	36	24	12	60	36	60	12	
2	24	36	24	12	60	36	60	12	
3	24	36	24	12	60	36	60	12	
4	24	36	24	12	60	36	60	12	
5	24	36	24	12	60	36	60	12	
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>180</b>	<b>120</b>	<b>60</b>	<b>300</b>	<b>180</b>	<b>300</b>	<b>60</b>	
<b>Rata-Rata</b>	<b>24</b>	<b>36</b>	<b>24</b>	<b>12</b>	<b>60</b>	<b>36</b>	<b>60</b>	<b>12</b>	

No.	Biaya Penyusutan								
	Panggangan (Rp)	Wajan (Rp)	Panci (Rp)	Kerokan (Rp)	Dandang (Rp)	Pisau (Rp)	Tungku (Rp)	Baskom (Rp)	Total (Rp)
1	6,250	1,666	1,250	1,500	5,000	2,083	1,500	16,666	35,915
2	6,250	1,666	1,250	1,000	5,000	1,111	1,500	16,666	34,443
3	3,125	833	1,250	1,000	5,000	1,111	1,500	13,333	27,152
4	5,000	1,111	1,250	1,000	5,000	2,083	1,500	13,333	30,277
5	6,250	1,666	1,250	1,500	5,000	2,083	1,500	16,666	35,915
<b>Total</b>	<b>26,875</b>	<b>6,942</b>	<b>6,250</b>	<b>6,000</b>	<b>25,000</b>	<b>8,471</b>	<b>7,500</b>	<b>76,664</b>	163,702
<b>Rata-Rata</b>	<b>5,375</b>	<b>1,388</b>	<b>1,250</b>	<b>1,200</b>	<b>5,000</b>	<b>1,694</b>	<b>1,500</b>	<b>15,332</b>	32,740

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 6. Biaya Tenaga Kerja Dalam Sebulan**

<b>No</b>	<b>Jumlah Tenaga Kerja</b>	<b>Upah Tenaga Kerja</b>	<b>Total</b>
1	4	1,100,000	4,400,000
2	3	1,000,000	3,000,000
3	3	1,000,000	3,000,000
4	4	1,100,000	4,400,000
5	4	1,100,000	4,400,000
<b>Jumlah</b>	<b>18</b>	<b>5,300,000</b>	<b>19,200,000</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>3,6</b>	<b>1,060,000</b>	<b>3,840,000</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 7. Total Biaya Pembuatan Holat dalam Satu Bulan**

No.	Biaya Variabel			Biaya Tetap	
	Total Biaya Bahan Baku	Total Biaya Penunjang	Total Biaya Tenaga Kerja	Total Biaya Penyusutan Alat	Total Keseluruhan Biaya
	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)	(Rp)
1	26,100,000	207,000	4,400,000	35,915	30,742,915
2	23,250,000	159,000	3,000,000	34,443	26,443,443
3	23,250,000	153,000	3,000,000	27,152	26,430,152
4	24,300,000	171,000	4,400,000	30,227	28,901,227
5	25,200,000	216,000	4,400,000	35,915	29,851,915
<b>Total</b>	<b>122,100,000</b>	<b>906,000</b>	<b>19,200,000</b>	<b>163,652</b>	<b>142,369,652</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>24,420,000</b>	<b>181,200</b>	<b>3,840,000</b>	<b>32,730</b>	<b>28,473,930</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 8. Total Pendapatan Usaha Holat Dalam Satu Bulan**

<b>No</b>	<b>Penerimaan (Rp)</b>	<b>Total Biaya (Rp)</b>	<b>Pendapatan (Rp)</b>
1	63,000,000	30,742,915	32,257,085
2	50,400,000	26,443,443	23,956,557
3	42,000,000	26,430,152	15,569,848
4	58,800,000	28,901,227	29,898,773
5	63,000,000	29,851,915	33,148,085
<b>Total</b>	<b>277,200,000</b>	<b>142,369,652</b>	<b>134,830,348</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>55,440,000</b>	<b>28,473,930</b>	<b>26,966,070</b>

*Sumber : Data Primer Diolah, 2017*

**Lampiran 9. Kuisisioner Penelitian****KUISISIONER****ANALISIS PENDAPATAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA  
HOLAT SEBAGAI SALAH SATU MAKANAN KHAS TAPANULI  
SELATAN (STUDI KASUS : KECAMATAN KOTAPINANG,  
KABUPATEN LABUHANBATU SELATAN)**

Kepada Yth :

Bapak/Ibu/Saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Hormat

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Tommy Ardiansyah

NPM : 1304300046

Jurusan : Agribisnis/Fakultas Pertanian

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/ibu/saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban dari kuesioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari bapak/ibu/saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

## Kuesioner Penelitian

### A. Karakteristik Responden

Nama :

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan :

Pekerjaan :

Jumlah Tanggungan :

### B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap kesediaan bapak/ibu untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.

2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan member tanda (√) pada kolom yang tersedia.

3. Keterangan pilihan :

SS : Sangat Setuju (4)

S : Setuju (3)

TS : Tidak Setuju (2)

STS : Sangat Tidak Setuju (1)

4. Terima kasih banyak untuk waktu yang telah bapak/ibu berikan sehingga informasi yang bapak/ibu berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini.

1. Apakah usaha holat sebagai pekerjaan utama bapak/ibu ?

Jawab :

2. Kenapa bapak/ibu memilih usaha holat ?

Jawab :

3. Sudah berapa lamakah bapak/ibu melakukan usah holat ?

Jawab :

4. Berapa porsi holat yang dapat terjual dalam setiap harinya dan berapa harga jual dalam satu porinya ?

Jawab :

5. Berapa kg ikan mas yang digunakan setiap hari ?

Jawab :

6. Darimana bapak/ibu mendapatkan ikan mas setiap harinya ?

Jawab :

7. Dalam membuat holat ini kan kita tahu menggunakan rotan muda, darimana bapak/ibu mendapatkan rotan muda setiap harinya dan berapa batang rotan muda digunakan setiap harinya ?

Jawab :

8. Berapa kg bumbu yang habis dalam setiap harinya dan jenis bumbu apa saja yang digunakan ?

Jawab :

9. Alat-alat apa saja yang bapak/ibu gunakan dalam membuat holat ini dan berapa harga alat yang digunakan dalam usaha ini ?

Jawab :

10. Apakah tempat usaha sudah milik bapak/ibu sendiri ?

Jawab :

11. Berapakah jumlah tenaga kerja yang bapak/ibu gunakan ?

Jawab :

12. Berapakah gaji yang harus bapak/ibu bayar untuk tenaga kerja ?

Jawab :

**Analisis Matriks IFAS (Internal Factor Analysis Summary)**

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
<b>KEKUATAN (STRENGHT)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
<b>KELEMAHAN (WEAKNESS)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					

**Analisis Matriks EFAS (Eksternal Factor Analysis Summary)**

PERNYATAAN		JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
<b>PELUANG (OPPORTUNITIES)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					
<b>ANCAMAN (THREATS)</b>					
1					
2					
3					
4					
5					

### **Lampiran 10. Tujuan Kuisisioner Penelitian Bobot**

Untuk mendapatkan penilaian para responden mengenal faktor-faktor strategi internal dan strategi eksternal pengembangan yaitu dengan cara pemberian bobot terhadap seberapa besar faktor tersebut dapat mempengaruhi atau membentuk keberhasilan pengembangan usaha holat sebagai salah satu makanan khas Tapanuli Selatan.

Petunjuk pengisian kuisisioner pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan, serta peluang dan ancaman perusahaan. Pemberian nilai dari setiap variabel dilakukan berdasarkan atas perbandingan secara berpasangan antara dua faktor yang mempengaruhi usaha holat. Metode tersebut digunakan untuk memberikan penilaian terhadap bobot setiap faktor penentu (strategi) internal dan eksternal.

Cara membaca perbandingan dimulai dari variabel pada baris 1 ((huruf cetak miring) terhadap kolom 1 (huruf cetak tegak), lalu variabel pada baris 2 terhadap kolom 1, dan seterusnya secara konsisten.

Untuk menentukan pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan usaha holat.

1. Jika indikator horizontal kurang penting dibandingkan dengan indikator vertical.
2. Jika indikator horizontal sama penting dengan indikator vertical.
3. Jika indikator horizontal lebih penting dibandingkan dengan indikator vertikal.

Ø Pembobotan terhadap kekuatan dan kelemahan usaha holat.

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
(A)									
(B)									
(C)									
(D)									
(E)									
(F)									
(G)									
<b>Total</b>									

Keterangan

#### **Kekuatan**

- A. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa
- B. Pengalaman yang sudah mumpuni
- C. Dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari
- D. Memiliki lokasi parkir yang luas
- E. Bahan utama yang mudah didapatkan

#### **Kelemahan**

- F. Batang balakka yang sulit didapatkan
- G. Tenaga kerja yang kurang di setiap bidang

Ø Pembobotan terhadap peluang dan ancaman usaha holat.

<b>Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
(A)								
(B)								
(C)								
(D)								
(E)								
(F)								
<b>Total</b>								

Keterangan

### **Peluang**

- A. Letak usaha yang strategis di pinggir jalan lintas
- B. Memiliki banyak peminat
- C. Dapat di kembangkan ke daerah lain
- D. Pengusaha membuka lapangan pekerjaan

### **Ancaman**

- E. Pesaing dari usaha holat di tempat lain
  - F. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan khas sedikit di lupakan
- Ø Pemberian nilai rating terhadap kekuatan usaha holat. Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

#### Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas kekuatan usaha holat. Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kekuatan utama usaha (mayor)

Nilai 3 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kekuatan utama usaha (minor)

Menurut ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi usaha holat.

Kekuatan	4	3
Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa		
Pengalaman yang sudah mumpuni		
Dapat mencukupi kehidupan sehari-hari		
Memiliki lokasi parkir yang luas		
Bahan utama yang mudah di dapatkan		

Ø Pemberian nilai rating terhadap kelemahan usaha holat

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas kelemahan usaha holat. Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 2 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kelemahan utama usaha  
(mayor)

Nilai 1 = Jika faktor kekuatan tersebut merupakan kelemahan utama usaha  
(minor)

Menurut ibu bagaimana faktor kekuatan tersebut mempengaruhi kondisi usaha holat.

Kelemahan	2	1
Batang balakka yang sulit di dapatkan		
Tenaga kerja yang kurang di setiap bidang		

Ø Pemberian nilai rating terhadap peluang usaha holat

Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas peluang usaha holat. Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut  
sangat tinggi

Nilai 3 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut  
tinggi

Nilai 2 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut  
sedang

Nilai 1 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan peluang tersebut  
rendah

Menurut ibu bagaimana kemampuan usaha dalam merespon peluang tersebut.

Peluang	1	2	3	4
Letak usaha yang strategis di pinggir jalan lintas				
Memiliki banyak peminat				
Dapat dikembangkan ke daerah lain				
Pengusaha membuka lapangan pekerjaan				

Ø Pemberian nilai rating terhadap ancaman usaha holat

#### Petunjuk Pengisian

Pemberian nilai rating berdasarkan atas ancaman usaha holat. Pemberian nilai adalah sebagai berikut :

Nilai 4 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut sangat tinggi

Nilai 3 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut tinggi

Nilai 2 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut sedang

Nilai 1 = Jika kemampuan usaha dalam memanfaatkan ancaman tersebut rendah

Menurut ibu bagaimana pengaruh faktor ancaman terhadap usaha :

Ancaman	1	2	3	4
Pesaing dari usaha holat di tempat lain				
Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan khas sedikit di lupakan				

### Lampiran 11. Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Internal

#### Perhitungan Pembobotan Internal

Sampel 1

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
<b>(A)</b>		2	2	1	1	2	2	10	0,12
<b>(B)</b>	2		1	2	2	2	1	8	0,10
<b>(C)</b>	2	2		1	2	1	1	9	0,11
<b>(D)</b>	2	2	2		1	2	1	10	0,12
<b>(E)</b>	3	2	3	2		2	3	15	0,19
<b>(F)</b>	3	3	3	2	2		2	15	0,19
<b>(G)</b>	2	2	2	1	1	2		10	0,12
<b>Total</b>								77	0,95

Sampel 2

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
<b>(A)</b>		2	2	2	1	2	1	10	0,13
<b>(B)</b>	2		2	1	1	2	1	9	0,11
<b>(C)</b>	2	2		1	2	2	1	10	0,13
<b>(D)</b>	2	2	2		1	2	2	11	0,14
<b>(E)</b>	3	2	3	2		2	1	13	0,17
<b>(F)</b>	3	2	3	2	2		1	13	0,17
<b>(G)</b>	2	2	2	1	1	2		10	0,13
<b>Total</b>								76	0,98

Sampel 3

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
(A)		2	2	2	1	2	1	10	0,13
(B)	2		2	1	1	2	1	9	0,11
(C)	2	2		1	2	2	1	10	0,13
(D)	2	2	2		1	2	2	11	0,14
(E)	3	2	3	2		2	1	13	0,17
(F)	3	2	3	2	2		1	13	0,17
(G)	2	2	2	1	1	2		10	0,13
<b>Total</b>								76	0,98

Sampel 4

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
(A)		2	2	1	1	2	2	10	0,12
(B)	2		1	2	2	2	1	8	0,10
(C)	2	2		1	2	1	1	9	0,11
(D)	2	2	2		1	2	1	10	0,12
(E)	3	2	3	2		2	3	15	0,19
(F)	3	3	3	2	2		2	15	0,19
(G)	2	2	2	1	1	2		10	0,12
<b>Total</b>								77	0,95

Sampel 5

<b>Faktor Strategi Internal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
(A)		2	2	2	1	2	1	10	0,13
(B)	2		2	1	1	2	1	9	0,11
(C)	2	2		1	2	2	1	10	0,13
(D)	2	2	2		1	2	2	11	0,14
(E)	3	2	3	2		2	1	13	0,17
(F)	3	2	3	2	2		1	13	0,17
(G)	2	2	2	1	1	2		10	0,13
<b>Total</b>								76	0,98

## Lampiran 12. Matriks Penilaian Bobot Faktor Strategi Eksternal

### Perhitungan Pembobotan Eksternal

Sampel 1

Faktor Strategi Eksternal	A	B	C	D	E	F	Total	Bobot
(A)		2	1	2	2	2	9	0,15
(B)	2		2	2	2	1	9	0,15
(C)	3	3		3	2	2	13	0,21
(D)	2	1	2		2	2	9	0,15
(E)	2	3	2	3		2	12	0,2
(F)	2	2	1	2	1		8	0,13
Total							60	0,99

Sampel 2

Faktor Strategi Eksternal	A	B	C	D	E	F	Total	Bobot
(A)		1	2	2	2	1	8	0,13
(B)	2		2	2	2	1	9	0,15
(C)	3	3		3	2	2	13	0,22
(D)	2	2	2		1	1	8	0,13
(E)	2	3	3	2		2	12	0,20
(F)	2	2	2	1	2		9	0,15
Total							59	0,98

Sampel 3

Faktor Strategi Eksternal	A	B	C	D	E	F	Total	Bobot
(A)		2	1	2	2	2	9	0,15
(B)	2		2	2	2	1	9	0,15
(C)	3	3		3	2	2	13	0,21
(D)	2	1	2		2	2	9	0,15
(E)	2	3	2	3		2	12	0,2
(F)	2	2	1	2	1		8	0,13
Total							60	0,99

Sampel 4

<b>Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
<b>(A)</b>		2	1	2	2	2	9	0,15
<b>(B)</b>	2		2	2	2	1	9	0,15
<b>(C)</b>	3	3		3	2	2	13	0,21
<b>(D)</b>	2	1	2		2	2	9	0,15
<b>(E)</b>	2	3	2	3		2	12	0,2
<b>(F)</b>	2	2	1	2	1		8	0,13
<b>Total</b>							<b>60</b>	<b>0,99</b>

Sampel 5

<b>Faktor Strategi Eksternal</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>Total</b>	<b>Bobot</b>
<b>(A)</b>		1	2	2	2	1	8	0,13
<b>(B)</b>	2		2	2	2	1	9	0,15
<b>(C)</b>	3	3		3	2	2	13	0,22
<b>(D)</b>	2	2	2		1	1	8	0,13
<b>(E)</b>	2	3	3	2		2	12	0,20
<b>(F)</b>	2	2	2	1	2		9	0,15
<b>Total</b>							<b>59</b>	<b>0,98</b>

### Lampiran 13. Penentuan Pembobotan Jumlah Responden

Faktor Strategi	1	2	3	4	5	Total	Rata-rata
<b>Kekuatan</b>							
1. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa	0,12	0,13	0,13	0,12	0,13	0,63	0,12
2. Pengalaman yang sudah mumpuni	0,10	0,11	0,11	0,10	0,11	0,53	0,10
3. Dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari	0,11	0,13	0,13	0,11	0,13	0,61	0,12
4. Memiliki lokasi parkir yang luas	0,12	0,14	0,14	0,12	0,14	0,66	0,13
5. Bahan utama yang mudah di dapatkan	0,19	0,17	0,17	0,19	0,17	0,89	0,17
<b>Kelemahan</b>							
1. Batang balakka yang sulit di dapatkan	0,19	0,17	0,17	0,19	0,17	0,89	0,17
2. Tenaga kerja yang kurang di setiap bidang	0,12	0,13	0,13	0,12	0,13	0,63	0,12
<b>Peluang</b>							
1. Letak usaha yang strategis di pinggir jalan lintas	0,15	0,13	0,15	0,15	0,13	0,71	0,14
2. Memiliki banyak peminat	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,75	0,15
3. Dapat di kembangkan ke daerah lain	0,21	0,22	0,21	0,21	0,22	1,07	0,21
4. Membuka lapangan pekerjaan	0,15	0,13	0,15	0,15	0,13	0,71	0,14
<b>Ancaman</b>							
1. Pesaing dari usaha holat di tempat lain	0,2	0,20	0,2	0,2	0,20	1	0,2
2. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan khas sedikit di lupakan	0,13	0,15	0,13	0,13	0,15	0,69	0,13

#### Lampiran 14. Penentuan Rating Jumlah Responden

Faktor Strategi	1	2	3	4	5	Total	Rata-rata
<b>Kekuatan</b>							
1. Kualitas yang terjamin dari segi cita rasa	4	4	4	4	4	20	4
2. Pengalaman yang sudah mumpuni	4	3	4	4	3	18	3.6
3. Dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari	4	3	3	4	4	18	3.6
4. Memiliki lokasi parkir yang luas	4	4	3	3	4	18	3.6
5. Bahan utama yang mudah di dapatkan	4	4	4	4	3	19	3.8
<b>Kelemahan</b>							
1. Batang balakka yang sulit di dapatkan	1	1	1	1	1	5	1
2. Tenaga kerja yang kurang di setiap bidang	1	2	2	1	1	7	1.4
<b>Peluang</b>							
1. Letak usaha yang strategis di pinggir jalan lintas	4	4	4	4	4	20	4
2. Memiliki banyak peminat	4	4	4	4	4	20	4
3. Dapat di kembangkan ke daerah lain	2	2	2	2	2	10	2
4. Membuka lapangan pekerjaan	2	1	1	2	2	8	1.6
<b>Ancaman</b>							
1. Pesaing dari usaha holat di tempat lain	2	2	2	2	2	10	2
2. Banyaknya makanan cepat saji membuat makanan khas sedikit di lupakan	2	3	2	3	2	12	2.4