

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RAMP KELAPA
SAWIT(*Elaeis guineensis jacq*) DI KECAMATAN NA IX –X
KABUPATEN LABUHANBATU UTARA**

SKRIPSI

Oleh :

**AULYA AKBAR RITONGA
NPM :1604300182
AGRIBISNIS**



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2021**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RAMP KELAPA
SAWIT (*Elaeis guineensis juca*) DI KECAMATAN NA IX –X
KABUPATEN LABUHANBATU UTARA**

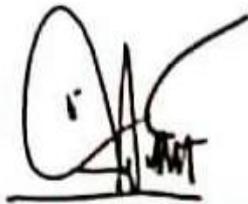
SKRIPSI

Oleh :

AULYA AKBAR RITONGA
1604300182
AGRIBISNIS

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Strata-I (S1) Pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

KOMISI PEMBIMBING



Muhammad Thamrin, S.P., M.Si.
Ketua



Akbar Habib, S.P., M.P.
Anggota

Digahkan Oleh :



Assoc. Prof. Dr. Fei Wati Suciarni Munar, M.P.

Tanggal Lulus : 23 April 2021

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Aulya Akbar Ritonga

Npm : 1604300182

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*) Di Kecamatan Na IX- X Kabupaten LabuhanBatu Utara” adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (*plagiarisme*), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh. Dengan pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, April 2021

Yang Menyatakan



AULYA AKBAR

RINGKASAN

Aulya Akbar Ritonga “Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*) di Kecamatan NA IX-X Kabupaten LabuhanBatu Utara” Dibimbing oleh : Muhammad Thamrin, S.P.,M.Si. sebagai ketua pembimbing dan Akbar Habib,S.P.,M.P. sebagai anggota komisi pembimbing. Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor internal dan faktor eksternal usaha ramp serta mengetahui strategi pengembangan usaha ramp kelapa sawit (*Elaeis guineensis jacq*) di Kecamatan NA IX-X Kabupaten LabuhanBatu Utara pada Bulan Desember 2020 sampai Bulan Februari 2021.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif untuk mengetahui faktor internal dan eksternal usaha ramp kelapa sawit dan menggunakan analisis SWOT (Strength, Weaknees, Opportunities, and Threats) untuk menegtahui faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan usaha ramp dan adanya peluang dan ancaman dari usaha ramp digunakan untuk memperoleh informasi mengenai strategi pengembangan usaha ramp kelapa sawit.

Hasil penelitian menunjukkan beberapa faktor internal dan eksternal yang terdapat pada usaha ramp.faktor internal utama kekuatan usaha ramp adalah harga jual yang bersaing, dan kelemahan utama yaitu lemahnya kegiatan pensortiran kelapa sawit. Kemudian faktor eksternal utama peluang usaha ramp adalah usaha ramp menjadi pilihan bagi petani dan ancaman usaha ramp adalah harga CPO yang fluktuatif. Beberapa bentuk alternatif strategi pengembangan usaha yaitu memanfaatkan akses ke lokasi usaha ramp yang strategis dengan perbaikan akses ke lokasi usaha ramp.memanfaatkan harga jual yang bersaing dengan menambahkan fasilitas umum untuk kenyamanan para konsumen dan juga peningkatan pelayanan kepada para konsumen, serta peningkatan kualitas dari SDM (Sumber Daya Manusia) yang berpengaruh terhadap kemajuan dari usaha ramp kelapa sawit di Kecamatan Na IX-X Kabupaten LabuhanBatu Utara.

Kata Kunci : Usaha Ramp,Faktor Internal dan Eksternal, Strategi pengembangan Usaha.

SUMMARY

Aulya Akbar Ritonga "Business Development Strategy for Ramp Palm Oil (*Elaeis guineensis* jacq) in NA IX-X District LabuhanBatu Utara Regency" Supervised by: Muhammad Thamrin, S.P., M.Si. as the head supervisor and Akbar Habib, S.P., M.P. as a member of the supervisory commission. Department of Agribusiness, Faculty of Agriculture, Muhammadiyah University of North Sumatra.

This study aims to determine the internal and external factors of the ramp business and to determine the strategy for developing the oil palm ramp business (*Elaeis guineensis* jacq) in NA IX-X District LabuhanBatu Utara Regency from December 2020 to February 2021.

This study uses a descriptive analysis method to determine the external and internal factors of the oil palm ramp business and uses a SWOT analysis (Strength, Weaknesses, Opportunities, and Threats) to determine internal factors, namely the strengths and weaknesses of the ramp business and the opportunities and threats of the ramp business. obtain information about the strategy for developing a palm oil ramp business.

The results showed several internal and external factors contained in the ramp business. The main internal factor is the strength of the ramp business is the competitive selling price, and the main weakness is the weakness of the oil palm sorting activities. Then the main external factor for ramp business opportunities is that the ramp business is an option for farmers and the threat of ramp business is the fluctuating CPO price. Several alternative forms of business development strategies are utilizing access to strategic ramp business locations by improving access to ramp business locations. take advantage of competitive selling prices by adding public facilities for the convenience of consumers and also improving services to consumers, as well as improving the quality of HR (Human Resources) which affects the progress of the oil palm ramp business in Na IX-X District, LabuhanBatu Utara Regency.

Keywords: Ramp Business, Internal and External Factors, Business Development Strategy

RIWAYAT HIDUP

Aulya Akbar Ritonga, dilahirkan pada tanggal 29 Januari 1998 di Marbau, Kabupaten LabuhanBatu Utara, Provinsi Sumatera Utara Merupakan anak ke- 1 dari 4 bersaudara dari pasangan AyahandaTua Saruddin dan Ibunda Ida Laila.

Jenjang pendidikan yang telah ditempuh hingga saat ini adalah sebagai berikut :

1. Pada tahun 2004-2010 menempuh pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SD Negeri 112324 Pinang Lombang, Kecamatan NA IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara.
2. Pada tahun 2010 - 2013 menempuh pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Negeri Aek Kota Batu, Kecamatan NA IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara.
3. Pada tahun 2013 -2016 menempuh pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA Negeri Aek Kota Batu, Kecamatan NA IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara.
4. Pada tahun 2016 masuk ke perguruan tinggi, Fakultas Pertanian Jurusan Agribisnis di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Pada tahun 2019 melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PT. Socfin Indonesia Kebun Matapao Kecamatan Teluk Mengkudu Kabupaten Serdang Bedagai.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT berkat rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik. Proposal ini merupakan langkah awal dalam penyusunan Skripsi yang merupakan suatu persyaratan yang harus dipenuhi oleh setiap mahasiswa untuk menyelesaikan Program Studi Strata (S1) Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun judul penulis pada penelitian ini adalah “Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*) di Kecamatan NA IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara”. Atas tersusunnya Proposal ini penulis mengucapkan terimakasih yang tak terhingga kepada :

1. Kedua Orang Tua Tercinta Bapak Tua Saruddin dan Ibu Ida Laila yang telah memberikan doa dan dukungan serta memberikan motivasi baik moral maupun materi kepada penulis ini hingga dapat menyelesaikan proposal penelitian ini.
2. Bapak Muhammad Thamrin, S.P., M.Si. selaku Ketua Komisi Pembimbing.
3. Bapak Akbar Habib, S.P., M.P. selaku Anggota Pembimbing.
4. Bapak Dr. Agussani, M.AP. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Assoc.Prof.Dr. Ir. Asritanarni Munar., M.P. selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

6. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si. selaku Ketua Program Studi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Kawan - kawan seperjuangan di kelas Agribisnis yang selalu mendukung dan membantu penulis serta teman-teman yang lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan Skripsi ini dimasa mendatang. Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan baik selama penyusunan proposal ini. Semoga laporan ini bermanfaat bagi para pembaca, peneliti selanjutnya, dan bidang ilmu pengetahuan.

Medan, April 2021

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
PERNYATAAN	ii
RINGKASAN.....	iii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	3
Tujuan Penelitian	4
Kegunaan Penelitian.....	4
TINJAUAN PUSTAKA	5
Landasan Teori.....	6
Kelembagaan Kelapa Sawit	6
Strategi Pengembangan	7
Faktor Internal dan Faktor Eksternal.....	9
Analisis SWOT	10
Matriks SWOT	14
Penelitian Terdahulu.....	16
Kerangka Pemikiran.....	19

METODE PENELITIAN	20
Metode Penentuan Daerah Penelitian.....	20
Metode Penarikan Sampel	20
Metode Pengumpulan Data.....	21
Metode Analisis Data	21
Defenisi dan Batasan Operasional	25
DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN	27
Letak dan Luas Daerah	27
Kondisi Demografis	27
Sarana dan Prasarana Umum	29
Karakteristik Sampel Penelitian.....	30
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	35
Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal	35
Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit	41
Analisis SWOT	41
Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Ramp	46
KESIMPULAN DAN SARAN	53
Kesimpulan	53
Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN	57

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Matriks SWOT	15
2.	Matriks SWOT Penelitian	22
3.	Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	27
4.	Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur	28
5.	Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan	29
6.	Sarana dan Prasana Kecamatan	30
7.	Karakteristik Sampel Internal	31
8.	Karakteristik Sampel Eksternal.....	33
9.	Faktor Strategi Internal (IFAS)	42
10.	Faktor Strategi Eksternal (EFAS)	43
11.	Matriks SWOT Pengembangan Usaha Ramp	47

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Diagram Analisis SWOT	13
2.	Skema Kerangka Pemikiran.....	19
3.	Diagram Analisis SWOT data Internal dan Eksternal.....	45

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Kuisisioner Penelitian	57
2.	Data Responden Penelitian	61
3.	Hasil Perhitungan Rating Faktor Internal Kekuatan	62
4.	Hasil Perhitungan Rating Faktor Internal Kelemahan	63
5.	Hasil Perhitungan Rating Faktor Eksternal Peluang	64
6.	Hasil Perhitungan Rating Faktor Eksternal Ancaman	65

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis Jacq*) merupakan salah satu komoditi unggulan di Sumatera Utara selain Karet, Kopi, Cengkeh dan tembakau. Kelapa Sawit mengalami Perkembangan karena didukung oleh lahan yang cukup luas dan iklim yang sesuai untuk mengembangkan usaha kelapa sawit. Usaha di bidang perkebunan ini cukup kompleks karena komoditi ini diusahakan oleh para petani kecil (perkebunan rakyat), pengusaha besar swasta dan perkebunan yang dikelola oleh negara. Perkebunan rakyat diusahakan di lahan usaha dengan status hak milik petani atau kaum ulayat dan umumnya diusahakan oleh pemilik beserta keluarganya.

Komoditi perkebunan kelapa sawit Sumatera Utara ini memiliki kontribusi yang besar dalam perekonomian negara. Hal ini didukung dari luas lahan perkebunan kelapa sawit yang sangat luas sehingga meningkatkan produksi dan juga produktivitas CPO dan juga penyerapan tenaga kerja. Perkembangan produksi CPO berdampak pada peningkatan ekspor CPO Sumatera Utara yakni dari 2,7 juta ton (2010) menjadi 18,6 juta ton. Hal ini menunjukkan industri minyak kelapa sawit merupakan penyumbang terbesar pada devisa bagi ekonomi Sumatera Utara (Silitonga, 2019).

Potensi untuk mengembangkan usaha kelapa sawit di Sumatera Utara ini didukung oleh sumber daya yang tersedia, sehingga gagasan untuk menjadikan Sumatera Utara sebagai Barometer perkelapa sawitan Nasional akan tercapai. Untuk terus mengembangkan usaha kelapa sawit harus mengoptimalkan

revitalisasi perkebunan sawit. Salah satu tujuan revitalisasi perkebunan adalah meningkatkan produktivitas kebun kelapa sawit sehingga dapat mencapai target yang telah direncanakan sehingga akan terus memberikan kontribusi devisa sehingga laju pertumbuhan ekonomi Sumatera Utara akan terus meningkat.

Laju pertumbuhan volume ekspor sawit khususnya CPO dan juga produk turunnya di Sumatera Utara terus mengalami peningkatan sehingga dapat memberi dampak yang positif bagi ekonomi Sumatera Utara. Perlu berbagai macam pengembangan dari sisi lembaga usaha kelapa sawit ini sehingga dampak positif yang ditimbulkan dari pengembangan lembaga usaha kelapa sawit tidak hanya dirasakan oleh pengusaha perkebunan swasta saja tetapi menimbulkan dampak positif bagi petani perkebunan rakyat dari segi meningkatkan pendapatan masyarakat, meningkatkan produktivitas dan daya saing sehingga dapat menyediakan lapangan pekerjaan dan menjadi petani kelapa sawit yang produktif.

Di tingkat petani kelapa sawit, berbagai macam permasalahan dan juga kebiasaan dari petani ikut mempengaruhi pola pikir mereka dalam mengelola usaha kelapa sawit. Kebiasaan yang sering terjadi yaitu saat petani menjual hasil panen sawit mereka. Dari sistem rantai penjualan yang panjang sehingga mempengaruhi pendapatan petani tersebut. Faktor ini yang membuat petani menjual hasil sawit mereka kepada pengepul kecil dengan biaya yang lebih rendah ketimbang menjual langsung ke pabrik, dengan berbagai macam polemik memunculkan berbagai alternatif penjualan untuk memperpendek rantai penjualan yaitu sistem penjualan Loading Ramp yang menjadi solusi yang tepat bagi petani untuk membuat pilihan dalam menjual hasil Tandan Buah Segar (TBS).

Usaha Loading Ramp Kelapa Sawit merupakan suatu tempat pengumpulan atau penimbunan sementara Tandan Buah Segar (TBS) yang berasal dari pembelian petani sawit sebelum buah diolah ke pabrik. Dengan adanya stok bahan baku loading ramp tentu akan menjamin kelanjutan proses pengolahan walaupun buah sawit yang dikirim tidak konstan. Usaha Ramp ini juga memiliki banyak perkembangan di berbagai daerah di Sumatera utara sehingga mengindikasikan bahwa minat petani untuk menjual hasil sawit mereka loading ramp cenderung lebih tinggi.

Seiring dengan perkembangan usaha ramp akan mempengaruhi dan mendorong minat para petani untuk menjual hasil kelapa sawit mereka ke usaha ramp untuk memperpendek rantai penjualan sawit sehingga akan menjamin hasil dari penjualan petani sawit mereka akan naik dari segi harga dibanding menjual ke pengepul kecil. Fenomena ini yang membuat peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*) di Kecamatan Na IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara

Rumusan Masalah :

1. Apa Saja Faktor Internal dan Faktor Eksternal Dari Usaha Ramp Kelapa Sawit(*Elaeis guineensis jacq*) di Kecamatan Na IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara ?
2. Bagaimana Strategi Pengembangan Untuk Usaha Ramp Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*) di Kecamatan Na IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara ?

Tujuan Penelitian :

1. Untuk Mengetahui Faktor Internal dan Faktor Eksternal dari Usaha Ramp Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*) di Kecamatan Na IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara.
2. Untuk Mengetahui Bagaimana Strategi Usaha Ramp Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*) Di Kecamatan Na IX – X Kabupaten Labuhanbatu Utara.

Kegunaan Penelitian :

1. Manfaat Secara Teoritis Penelitian ini di harapkan dapat memberikan masukan untuk perkembangan ilmu pegetahuan terutama bagi penulis sendiri dan juga mahasiswa yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut.
2. Manfaat Secara Praktis
 - a. Sebagai bahan kajian sekaligus untuk melengkapi pengetahuan Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit(*Elaeis guineensis jacq*).
 - b. Diharapkan penelitian ini dapat menambah referensi bagi masyarakat pada umumnya.
 - c. Menyempurnakan Penelitian yang terdahulu.

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*)

Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*) adalah komoditas tanaman yang memiliki pengaruh ekonomis yang luar biasa bagi negara Indonesia. Perannya sebagai tanaman yang unggul di bidang perkebunan membuat tanaman ini banyak diminati untuk dijadikan usaha perkebunan yang memiliki prospek masa depan yang tinggi. Tanaman kelapa sawit di klasifikasikan untuk memudahkan dalam identifikasi secara ilmiah. Berikut ini klasifikasi tanaman kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*).

Kingdom : Plantae
Divisi : Magnoliophyta
Kelas : Liliopsida
Ordo : Arecales
Famili : Elais
Spesies : *Elaeis guineensis Jacq*

Tanaman kelapa sawit biasanya menghasilkan pada umur sekitar empat tahun. Masa berbuah ini perlu dijaga, agar tanaman memiliki masa menghasilkan yang lama. Umumnya, produktivitas tanaman kelapa sawit akan menurun pada umur 25 tahun (Illiyin, 2018).

Pengolahan hasil industri perkebunan kelapa sawit di Indonesia adalah salah satu penghasil pendapatan nasional dan devisa negara. Perkembangan tanaman kelapa sawit merupakan yang paling pesat dari komoditas lainnya. Meningkatnya luas kebun tersebut terus berkesinambungan terhadap kebutuhan

CPO dari Kelapa Sawit biasanya dilakukan pada beberapa stasiun kerja saling berkaitan dan ketergantungan. Hambatan yang terjadi pada stasiun awal proses pengelolaan kelapa sawit akan mempengaruhi pemborosan kerja dan akhirnya berdampak terhadap peningkatan biaya produksi (Adriansyah et al , 2018).

1 . Kelembagaan Kelapa Sawit

Kelembagaan merupakan salah satu aspek yang perlu diperhatikan dalam melakukan analisis yang berkaitan dengan pembangunan kelapa sawit. Hal ini dimulai dengan diluncurkan suatu model yang disebut induced innovation model yang memaparkan adanya keterkaitan antara empat faktor yaitu 1. Resource Endowments 2.Cultular Endowments 3.Technology dan 4.institutions dari pemaparan ini diperoleh bahwa kelembagaan yang mengatur penggunaan teknologi dalam proses produksi dapat diubah untuk memungkinkan masyarakat maupun anggota masyarakat memanfaatkan peluang produksi dan peluang pasar sebaik-baiknya. (Kartasasmito, 2005).

Semakin majunya sistem pertanian yang diterapkakan oleh masyarakat maka permasalahan yang dihadapi juga semakin kompleks yang menuntut adanya penyelesaian yang dapat diterima oleh semua pihak dalam hal ini perlu analisis dari kelembagaan yang bisa membantu untuk menjawab permasalahan yang ada untuk memperoleh deskripsi mengenai suatu fenomena sosial ekonomi pertanian.Berkaitan dengan kelembagaan,otonomi daerah yang tertuang dalam UU NO. 22 Tahun 1999, UU no. 32 Tahun 2004 sangat mewarnai peranan lembaga ekonomi baik dari tingkat pusat maupun daerah. Dalam perkembangan kelapa sawit terdapat 4 faktor kunci sebagai penentu keberhasilanyaitu :

1. Kemauan politik pemerintah (Pusat dan Daerah)
2. Koordinasi dan sinkronisasi antar instansi pemerintah
3. Keprofesionalan para pelaku di lapangan
4. Komitmen dari Bank untuk pendanaan pengembangan kelapa sawit

2. Pengertian Strategi Pengembangan

Secara umum strategi merupakan suatu pendekatan secara menyeluruh yang berkaitan dengan pelaksanaan ide/gagasan, perencanaan, dan pelaksanaan suatu kegiatan usaha dalam kurun waktu tertentu. Strategi yang baik lebih menuntut adanya koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dalam pendanaan, dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif. Strategi juga merupakan perangkat luas rencana organisasi untuk mengimplementasikan keputusan yang diambil demi mencapai tujuan organisasi. Strategi menjadi tiga kelompok yang dapat dipertimbangkan untuk diterapkan dalam suatu perusahaan yaitu: (1) Strategi perusahaan (*corporate strategy*), (2) Strategi bisnis atau strategi persaingan, dan (3) Strategi fungsional (Sudaryanto, dkk., (2011:53).

Pengertian Strategi Pengembangan Usaha menurut Hendro (2011) adalah sebagai program yang digunakan untuk menentukan dan mencapai implementasi misinya melalui:

1. Kebutuhan modal untuk mengembangkan usaha
2. Analisis resiko kegagalan bisnis

3. Analisis tingkat keuntungan dan waktu pengembalian investasinya serta arus kas dan investasi bisnisnya
4. Tren pasar dan berapa lama pertumbuhan bisnisnya
5. Faktor – faktor perubahan dan pengubahnya
6. Kebutuhan SDM dan ketrampilan
7. Tingkat operasional kesulitan bisnisnya

Strategi Pengembangan adalah bakal dari tindakan yang menuntun keputusan Manajemen puncak dalam pengembangan suatu usaha untuk merealisasikannya. Disamping itu strategi pengembangan juga mempengaruhi kehidupan organisasi atau perusahaan dalam jangka panjang, paling tidak selama lima tahun. Oleh karena itu sifat strategi pengembangan mempunyai fungsi rumusan dalam mempertimbangkan faktor – faktor internal maupun eksternal yang akan dihadapi perusahaan (David,2004).

Menurut Rangkuti bahwa pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan 3 tipe strategi yaitu , Strategi Manajemen , Strategi investasi ,dan strategi bisnis.

A. Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro.strategi ini juga berfokus pada tujuan organisasi, penetapan tujuan dan juga pengembangan kebijakannya, Misalnya strategi pengembangan produk dari usaha yang di kelola, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan dan sebagainya.

B. Strategi Investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi yang harus melihat investasi mana yang baikserta menguntungkan bagi usaha, seperti misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif dengan berusaha mengadakan penetrasi pasar usaha, strategi bertahan, strategi pengembangan kembali suatu divisi baru atau strategi divestasi dan sebagainya.

C. Strategi Bisnis

Strategi bisnis sering disebut strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau strategi operasional, strategi distribusi, strategi organisasi, serta strategi yang berhubungan dengan keuangan.

3 . Faktor Internal dan Faktor Eksternal Usaha Ramp

A.Faktor Internal

Faktor ini mempengaruhi terbentuknya Strength (Kekuatan) dan juga Weaknesses(Kelemahan) (S dan W), faktor ini menyangkut dengan segala suatu kondisi yang terjadi dalam perusahaan yang dapat mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan. Faktor internal ini meliputi semua macam manajemen fungsional :sistem pemasaran, keuangan, operasi, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan Teknologi, sistem informasi manajemen dan budaya usaha ramp kelapa sawit merupakan faktor internal yang terdapat dalam usaha ramp kelapa sawit tersebut.

B. Faktor Eksternal

Faktor ini mempengaruhi terbentuknya Opportunity (Peluang) and Threats (Ancaman) (O and P), faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi di luar

usahayang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan perusahaan atau usaha.Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan dan sosialbudaya yang merupakan faktor eksternal dari usaha ramp kelapa sawit.

4. Analisis SWOT

Analisis “SWOT” merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. SWOT merupakan akronim untuk kata kata Strength (Kekuatan), Weaknesses (Kelemahan), Oportunities (Peluang),dan Threats (Ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan dalam satu tubuh organisasi termasuk satuan bisnis. Ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dilakukan oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang sama. Jika dikatakan organisasi atau perusahaan atau bisnis yang sama. Jika dikatakan Analisis "SWOT" dan merupakan instrumen yang ampuh dalam melakukan analisis strategi, kemampuan tersebut menentukan strategi yang digunakan dan memanfaatkan peluang untuk membuat alat untuk meminimalisasi kesalahan yang ada pada tubuh dan ancaman.Jika para penentu strategi perusahaan mampu melakukan kedua hal tersebut dengan tepat, maka usaha untuk memilih dan menentukan strategi yang efektif membuahkan hasil yang di harapkan.Analisis SWOT adalah faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan.Pada mode yang dapat digunakan memaksimalkan kekuatan (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan Analisis Strategi Pengembangan Usaha (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategi selalu membahas dengan mengembangkan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian,perlu

perencanaan strategis (Strategic planner) juga dapat membantu proses perencanaan sebuah perusahaan yang strategis dan harus menganalisis faktor-faktor strategis (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini. Hal ini diurutkan dengan analisis situasi. Model yang paling populer untuk analisis situasi adalah Analisis SWOT (Rangkuti, 2016: 19-20).

Matriks Faktor Strategi Internal

Sebelum membuat matriks faktor strategi internal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara- cara penentuan dalam membuat table IFAS.

1. Susunlah dalam kolom 1 faktor- faktor internal (kekuatan dan kelemahan)
2. Beri rating masing- masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi internal, mulai dari angka 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
3. Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor- faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
4. Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
5. Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor- faktor strategi internalnya.

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor

Strategi Internal (IFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.

Matriks Faktor Strategi Eksternal

Sebelum membuat matriks faktor strategi eksternal, kita perlu mengetahui terlebih dahulu cara- cara penentuan dalam membuat tabel EFAS.

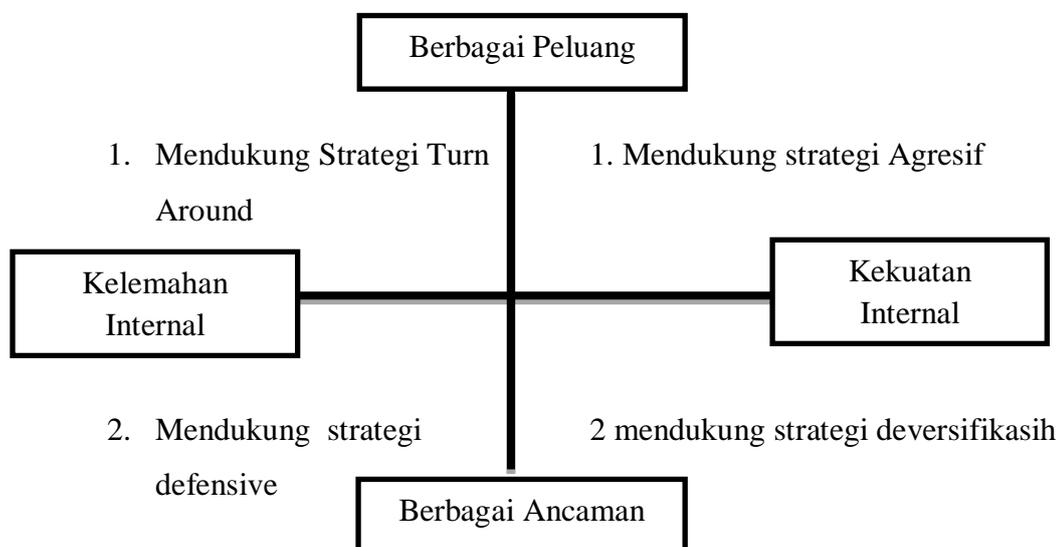
1. Susunlah dalam kolom 1 faktor- faktor eksternalnya (peluang dan ancaman).
2. Beri rating dalam masing- masing faktor dalam kolom 2 sesuai besar kecilnya pengaruh yang ada pada faktor strategi eksternal, mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik), dan nilai 1 (tidak baik) terhadap kekuatan nilai “rating” terhadap kelemahan bersifat negatif, kebalikannya.
3. Beri bobot untuk setiap faktor dari 0 sampai 1 pada kolom bobot (kolom 3). Bobot ditentukan secara subyektif, berdasarkan pengaruh faktor- faktor tersebut dalam posisi strategis perusahaan.
4. Kalikan rating pada kolom 2 dengan bobot pada kolom 3, untuk memperoleh skoring pada kolom 4.
5. Jumlah skoring (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor- faktor strategis eksternalnya.

Matriks Posisi

Hasil analisis pada tabel matriks faktor strategi internal dan strategi eksternal dipetakan pada matriks posisi dengan cara sebagai berikut :

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertikal (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi usahatani ditentukan dengan hasil sebagai berikut :
 - Kalau peluang lebih besar dari pada ancaman maka nilai $y > 0$ dan sebaliknya kalau ancaman lebih besar dari pada peluang maka nilai $y < 0$.
 - Kalau kekuatan lebih besar dari pada kelemahan maka nilai $x > 0$ dan sebaliknya kalau kelemahan lebih besar dari pada kekuatan maka nilainya $x < 0$ (Rangkuti, 2015).

Hasil identifikasi faktor kunci internal yang merupakan kekuatan dan kelemahan, pembobotan dan rating dipindahkan ke tabel Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS) untuk dijumlahkan dan kemudian di perbandingkan antara total skor kekuatan dan kelemahan.



Gambar 1. Diagram Analisis SWOT

Kuadran 1: Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat dimanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus dilakukan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (growth orientted strategy).

Kuadran 2: Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan strategi deversifikasi (Produk/pasar), tetapi lain pihak usaha menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal.

Kuadran 3 : Usahatani menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak, usaha menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus dari strategi usahatani ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal usahatani sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4: Merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal (Rangkuti, 2014).

5. MatriksSWOT

Matriks SWOT ini merupakan alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman petani (Setyorini,2016). Tahapan dalam menyusun matriks SWOT adalah sebagai berikut :

1. Strategi Strengths Opportunities (SO) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2. Strategi Strengths Threats (ST) Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

3. Strategi Weaknesses Opportunities (WO) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

4. Strategi Weaknesses Threats (WT) Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Tabel 1. Matriks SWOT

IFAS DAN EFAS	STRENGTHS(S) Faktor-Faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) Faktor kelemahan internal
OPPORTUNIES(O) Faktor peluang eksternal	STRATEGI (SO) Ciptakan Strategi yang menggunakan kekuatan Untuk memanfaatkan Peluang	STRATEGI (WO) Ciptakan Strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
TREATHS (T) Faktor ancaman eksternal	STRATEGI (ST) Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	STRATEGI (WT) Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2015

6. Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian Lili Purnama Sari (2019) dalam skripsi berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Nira Kelapa Sawit di Desa Melati II Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat pendapatan, analisis kelayakan dan strategi pengembangan usaha gula merah nira kelapa sawit. Penelitian ini dilakukan dari Bulan Desember 2018 sampai Bulan Februari 2019. Penelitian ini menggunakan metode Analisis kuantitatif untuk mengetahui tingkat Pendapatan dan Analisis kelayakan usaha gula merah nira kelapa sawit dan analisis deskriptif untuk menjelaskan Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats) untuk melihat lingkungan internal yaitu kekuatan dan kelemahan serta lingkungan eksternal yaitu peluang dan ancaman usaha gula merah nira kelapa sawit.

Menurut Penelitian Siti Rosmiah Harahap (2017) dalam skripsi berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Petani Kelapa Sawit di Desa Marsonja Kecamatan Sungai Kanan kabupaten Labuhan Batu Selatan ini bertujuan untuk menganalisis Bagaimana strategi pengembangan usaha petani kelapa sawit di Dusun Sungai Tolang Desa Marsonja kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara *non probability sampling*. Penelitian ini telah dilakukan di Dusun Sungai Tolang Desa Marsonja kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan. Data yang digunakan data Primer dan Sekunder. metode Analisis data menggunakan Matriks SWOT. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usahatani kelapa sawit di Dusun Sungai Tolang Desa Marsonja Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan berada pada diagram strategi mendukung I atau berada pada strategi

agresif. Strategi agresif yaitu strategi yang menggunakan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Alternatif strategi yang dapat digunakan adalah meningkatkan kualitas buah sawit untuk memenuhi permintaan pasar / pabrik, memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki (keadaan iklim dan lahan yang dimiliki) untuk memenuhi permintaan dan harga jual.

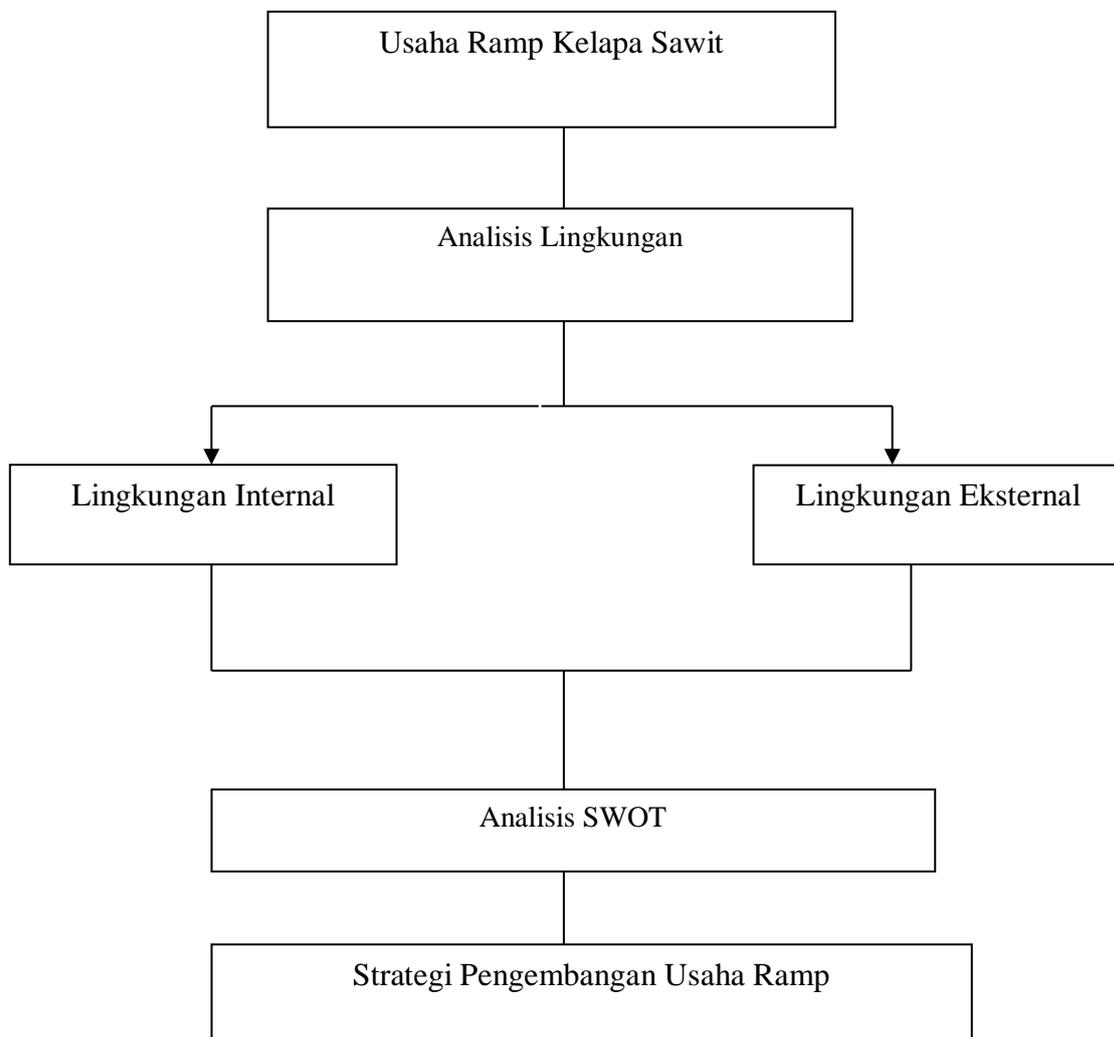
Menurut Penelitian Halimatussa Diahni (2017) dalam skripsi berjudul Strategi Pengembangan Usaha Tani Karet di Dusun Ranto Jior Desa Hajoran Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan ini bertujuan untuk mengetahui (1) Perkembangan usaha petani Karet di Dusun Ranto Jior Desa Hajoran Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan, (2) Pengembangan usaha petani karet di Dusun Ranto Jior Desa Hajoran Kecamatan Sungai Kanan Kabupaten Labuhan Batu Selatan melalui Analisis SWOT. Penelitian ini merupakan penelitian Kualitatif yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Sampel penelitian diambil sebanyak 25 orang dengan menggunakan metode *non probability sampling*. Objek dalam penelitian ini adalah Strategi pengembangan usaha petani karet. Analisis data menggunakan IFAS, EFAS dan Analisis Matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi S-O (*strength- opportunities*), yang memanfaatkan sumberdaya yang dimiliki (keadaan iklim dan lahan yang baik serta tenaga kerja yang tersedia) dan melaksanakan budidaya karet dengan baik untuk memenuhi permintaan dan meningkatkan harga jual getah karet. Hal ini terlihat dari hasil analisis SWOT bahwa nilai EFAS lebih besar dari nilai IFAS (*Internal Strategic Factor Summary*) yaitu sebesar 3,30 dibandingkan dengan nilai EFAS (*Eksternal*

Strategic Factor Summary) yaitu sebesar 2,35. Sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor internal untuk pengembangan usaha budidaya karet lebih dominan dari pada faktor eksternal dikarenakan usaha tani karet pada pengelolaannya hanya dilakukan seadanya saja setelah ditanam karet dibiarkan tumbuh begitu saja tanpa memperhatikan perawatan dari karet tersebut, sehingga menyebabkan produktivitas perkebunan karet sangat rendah. Produktivitas yang rendah juga dapat mempengaruhi mutu dan juga harga dari karet tersebut. Karet juga memiliki perkembangan yang baik jika di kelola dengan prinsip pengelolaan tanaman yang terencana sehingga dapat menguntungkan para petani dari segi produktivitas dan juga pendapatan dari hasil penjualan tanaman karet mereka. Perlunya mengadakan penyuluhan secara teratur kepada para petani, yang berguna untuk menambah wawasan petani dalam mengelola kebun karetnya, membantu menyediakan bibit karet yang unggul dan tambahan modal. Kemudian adanya pembentukan kelompok tani karet sekaligus membina kelompok petani karet yang telah ada.

Penelitian usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan, dapat disimpulkan bahwa kegiatan usahatani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan menguntungkan. Selanjutnya diperoleh hasil metode SWOT yang menunjukkan bagaimana usahatani ubi jalar di daerah penelitian ini berada pada daerah I (Strategi Agresif). Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth Oriented Strategy). Strategi agresif ini lebih fokus kepada SO (Strength-Opportunities), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang dimiliki oleh petani ubi jalar di Desa Hesa Perlompongan Kecamatan Teluk Dalam Kabupaten Asahan.

7. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran ini menjelaskan tentang arah penelitian sehingga sesuai dengan fokus dan tujuan sehingga dapat digambarkan dalam kerangka pemikiran Alur. Kerangka pemikiran di mulai dari Usaha Ramp Kelapa Sawit kemudian analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal setelah itu masuk kepada Strategi Pengembangan Usaha. Kerangka pemikiran bertujuan untuk mendeskripsikan Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan NA IX – X Kabupaten Labuhan Batu Utara.



Gambar.2 Skema Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode ini menggunakan metode studi kasus (case study), yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung atau survey ke lapangan Dengan menanyakan ke pengusaha Ramp kelapa sawit tentang karakteristik usaha ramp kelapa sawit untuk melengkapi data penelitian dan informasi untuk melengkapi penelitian.

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penentuan daerah penelitian ditentukan secara purposive yaitu sampel ditentukan secara sengaja karena sesuai karakteristik dan tujuan penelitian yakni Di Kecamatan NA IX- X Kabupaten LabuhanBatu Utara.Daerah ini di pilih karena memiliki sampel usaha Ramp kelapa sawit yang memenuhi sampel yang diinginkan.Jumlah Sampel usaha ramp kelapa sawit yaitu sebanyak 3 Sampel usaha.

Metode Penarikan Sampel

Pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah di Kecamatan Na IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara , jumlah Usaha Ramp yang berada diKecamatan Na IX – X terdiri dari 3 Sampel usaha Ramp kelapa sawit dan 5 Sampel Eksternal usaha ramp kelapa sawit.Metode Penarikan sampel dilakukan secara jenuh (Sampel jenuh/sensus).

Sampel jenuh adalah metode pengambilan dari sampel dimana anggota dari populasi diambil sebagai anggota sampel.Sampel jenuh disebut pula dengan sensus, artinya semua populasi yang ada di daerah penelitian dianggap sebagai sampel dalam penelitian.dengan demikian seluruh populasi yang berjumlah 3

sampel dari Usaha Ramp Kelapa Sawit akan dijadikan sampel dalam penelitian ini (Sugiyono, 2017).

Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam menyusun penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer didapat dari observasi langsung serta wawancara langsung menggunakan kuesioner pada Pengusaha Ramp Kelapa Sawit. Sedangkan data sekunder yaitu data yang di peroleh melalui studi kepustakaan yang mendukung penelitian ini.

Metode Analisis Data

Untuk menyelesaikan rumusan permasalahan pertama, peneliti menggunakan Analisis deskriptif mengenai Faktor Lingkungan Internal dan faktor lingkungan eksternal usaha ramp kelapa sawit pada daerah penelitian, yaitu menggunakan Matriks Analisis IFAS dan EFAS.

Kemudian untuk menjawab rumusan permasalahan kedua menggunakan Analisis SWOT yang merupakan Analisis kualitatif dengan mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal. Faktor Internal dalam hal ini adalah Strengths (kekuatan atau potensi) dan Weakness (kelemahan dan kendala). Faktor Eksternal terdiri dari Opportunities (peluang) dan Threats (ancaman). Analisis SWOT digunakan untuk memperoleh informasi terkait strategi pengembangan usaha ramp kelapa sawit.

Matriks SWOT

Matriks SWOT ini merupakan alat formulasi pengambilan keputusan untuk menentukan strategi yang ditempuh berdasarkan logika untuk memaksimalkan Kekuatan dan Peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan Kelemahan dan Ancaman petani (Setyorini,2016). Tahapan dalam menyusun matriks SWOT adalah sebagai berikut :

Tabel 2.Matriks SWOT Penelitian.

IFAS	<p><i>STRENGTHS (S)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Tentukan 5-10 faktor-kekuatan internal 	<p><i>WEAKNESSES (W)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Tentukan 5-10 kelemahan internal
EFAS		
<p><i>OPPORTUNITIES (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal 	<p>STRATEGI SO</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p>	<p>STRATEGI WO</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkanpeluang</p>
<p><i>THREATS (T)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal 	<p>STRATEGI ST</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>	<p>STRATEGI WT</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindariancaman</p>

Sumber : Rangkuti,2015

Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

Strategi ST

Strategi Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan dalam yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

Strategi WO

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

Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman. Strategi WT bertujuan untuk mengurangi kelemahan internal dengan menghindari ancaman eksternal. Matriks SWOT merupakan alat pencocokan yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi : Strategi SO (*Strength-opportunities*), Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*), Strategi ST (*Strength-Treats*), Strategi WT (*Weaknesses-Treats*)(Rangkuti,2006).

- a. Tentukan faktor-faktor yang meliputi kekuatan serta kelemahan untuk IFE (*Internal Factors Evaluation*) dan yang menjadi peluang dan ancaman untuk EFE (*Eksternal Factors Evaluation*) dalam kolom 1 (5 sampai 10 faktor IFAS dan EFAS).
- b. Bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-

faktor tersebut terhadap strategis perusahaan (semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00).

- c. Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan yang bersangkutan. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan faktor peluang bersifat positif (sangat besar diberi rating +4, tetapi jika kecil diberi rating +1). Pemberian nilai rating faktor kelemahan dan faktor ancaman adalah kebalikannya. Jika ratingnya sangat besar, ratingnya adalah -1. Sebaliknya jika nilainya kecil ratingnya adalah -4.
- d. Kalikan bobot pada kolom 2 dan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).
- e. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan bagi perusahaan yang bersangkutan. Nilai total ini menunjukkan bagaimana perusahaan tertentu bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Skor total ini dapat digunakan untuk membandingkan perusahaan ini dengan perusahaan lainnya dalam kelompok industri yang sama.

Definisi dan Batasan Operasional Penelitian

Defenisi

1. Usaha Ramp adalah usaha yang rintis oleh pengusaha untuk mengolah penimbangan TBS(Tandan Buah Segar) di lingkungan para petani kelapa sawit.
2. Pengusaha Ramp kelapa sawit merupakan orang yang mendirikan usaha Ramp kelapa sawit.
3. Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit adalah langkah untuk memajukan usaha ramp kelapa sawit dan mempersingkat rantai penjualan kelapa sawit di lingkungan para petani kelapa sawit.
4. SWOT Merupakan analisis identifikasi beberapa faktor secara sistematis untuk merumuskan dan menyusun pilihan untuk strategi usaha.
5. Faktor Internal adalah bagian dari dalam usaha ramp kelapa sawit yang mempengaruhi kemajuan dari usaha tersebut dengan indikator kekuatan dan kelemahan usaha ramp kelapa sawit tersebut.
6. Faktor Eksternal adalah bagian luar dari usaha ramp kelapa sawit yang mempengaruhi kemajuan dari usaha tersebut dengan indikator peluang dan ancaman usaha ramp kelapa sawit tersebut.
7. Matriks SWOT merupakan alat yang akan digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis Usaha Ramp kelapa sawit.
8. Kekuatan (Strengths) merupakan suatu kondisi kekuatan usaha ramp kelapa sawit dalam menjalankan usaha ramp tersebut.
9. Kelemahan (Weakness) merupakan suatu kondisi kelemahan usaha ramp kelapa sawit dalam menjalankan usaha ramp tersebut.

10. Peluang (Opportunity) merupakan suatu kondisi peluang usaha ramp kelapa sawit dalam menjalankan usaha ramp tersebut.
11. Ancaman (Threats) merupakan suatu kondisi ancaman usaha ramp kelapa sawit dalam menjalankan usaha ramp tersebut.

Batasan Operasional

1. Lokasi penelitian berada di Kecamatan Na IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara.
2. Sampel penelitian adalah pengusaha Ramp kelapa sawit di Kecamatan Na IX- X Kabupaten LabuhanBatu Utara.
3. Waktu Penelitian dilakukan pada tahun 2020.
4. Analisis SWOT terdiri dari Faktor Internal dan Faktor Eksternal.
5. Kuadran SWOT.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Kecamatan NA IX – X merupakan salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Labuhanbatu Utara yang memiliki luas wilayah sekitar 554,00 km² terdiri dari 12 desa dan 1 kelurahan dengan ketinggian 0 – 500 m DPL dengan batas – batas wilayah sebagai berikut :

Sebelah Utara berbatasan dengan : Kecamatan Aek Natas

Sebelah Timur berbatasan dengan : Kabupaten Labuhanbatu

Sebelah Selatan berbatasan dengan : Kabupaten Padang Lawas Utara

Sebelah Barat berbatasan dengan : Kecamatan Marbau

Kondisi Demografis

1. Jumlah Keseluruhan Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Kecamatan Na IX- X memiliki jumlah keseluruhan penduduk sekitar 57,391 jiwa dari 12 desa dan 1 kelurahan yang penjelasannya dapat dilihat dari rincian Tabel berikut :

Tabel3. Jumlah keseluruhan Penduduk Kecamatan Na IX- X Berdasarkan Jenis Kelamin

NO.	Jenis Kelamin	Jumlah jiwa	Persentase (%)
1.	Laki- laki	29,046	50,62
2	Perempuan	28,345	49,38
	Jumlah	57,391	100

Sumber: BPS Kabupaten LabuhanBatu Utara 2018

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan bahwa jumlah penduduk di Kecamatan Na IX –X Terdiri dari distribusi penduduk berjenis kelamin laki- laki memiliki jumlah persentase yang lebih besar sekitar 29.046 jiwa , sedangkan jumlah penduduk berjenis kelamin perempuan memiliki jumlah sekitar 28,345 jiwa dan memiliki persentase perbandingan sekitar 1,24 %.

2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Umur

Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Kelompok Umur

No.	Kelompok Umur	Jumlah (jiwa)	Persentase (%)
1.	0 – 19	24,933	43,44
2.	20 – 34	13,686	23,84
3.	35 – 49	10,168	17,73
4.	50 – 65	8,604	14,99
Jumlah		57,391	100,00

Sumber :*BPS Kabupaten LabuhanBatu Utara 2018*

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan bahwa jumlah penduduk di kelompok umur 0-19 merupakan yang paling besar diantara kelompok umur lainnya dengan jumlah penduduk sekitar 24,933 jiwa dan persentasenya sekitar 43,44 % dan jumlah penduduk di kelompok umur 50 – 65 merupakan yang paling terkecil diantara kelompok umur lainnya dengan jumlah penduduk sekitar 8,604 jiwa dengan persentase sekitar 14,99 %.

3. Penduduk Berdasarkan Jenis Pekerjaan

Penduduk di Kecamatan Na IX – X mayoritas nya memiliki pekerjaan sehari – hari sebagai seorang petani. Selain itu terdapat juga beberapa penduduk yang memiliki jenis pekerjaan lain dalam memenuhi kebutuhan ekonominya. Untuk lebih jelasnya jumlah penduduk menurut jenis pekerjaan dapat di lihat dari tabel berikut :

Tabel 5. Jumlah Tenaga Kerja Menurut Lapangan pekerjaan

No.	Bidang Pekerjaan	Jumlah
1.	Pertanian	916
2.	Industri	78
3.	PNS/TNI/POLRI	100
4.	Lainnya	191
Jumlah		1285

Sumber : *Kepala Desa /Lurah se- Kecamatan Na IX- X 2018*

Berdasarkan tabel diatas di lihat bahwa jumlah penduduk di Kecamatan Na IX – X Kebanyakan berprofesi di bidang pertanian yaitu berjumlah 916 jiwa, kemudian bekerja di bidang lainnya sekitar 191 jiwa , PNS/TNI/POLRI berjumlah 100 jiwa dan bekerja di bagian industri sekitar 78 jiwa di Kecamatan Na IX – X.

Sarana dan Prasarana Umum di Kecamatan Na IX-X

Tabel 6. Fasilitas Pendidikan dan Kesehatan

No.	Fasilitas	Jumlah
1.	Sekolah Dasar(SD) Negeri/Swasta	45 Unit
2.	Rumah Sakit	3 Unit
3.	Puskesmas	3 Unit
4.	Posyandu	74 Unit

Sumber : *Data Kantor Camat Na IX-X 2018*

Sarana dan Prasarana di Kecamatan Na IX – X memiliki kegunaan yang baik bagi masyarakat untuk mendukung dan meningkatkan laju pertumbuhan, Kesehatan dan Pendidikan untuk dapat menciptakan masyarakat sehat dan juga sejahtera terkhusus di Kecamatan Na IX- X.

Karakteristik Sampel Penelitian

Sampel adalah komponen yang paling penting dalam sebuah penelitian. karakteristik sampel harus sesuai dengan tujuan penulisan sebuah penelitian, sesuai dengan judul maka yang menjadi sampel penelitian ini adalah Pengusaha Ramp kelapa sawit dan juga petani sawit, agen sawit, dan kepala desa yang memiliki jumlah 8 orang. Karakteristik sampel penelitian dibedakan berdasarkan Usia, Jenis kelamin, dan Lama usaha berdiri. Penulis akan menjabarkan keseluruhan karakteristik sampel penelitian tersebut secara bertahap.

Karakteristik Sampel Internal Usaha Ramp Kelapa Sawit

Jumlah sampel lingkungan Internal sebanyak 3 orang. dari sampel yang berjumlah 3 orang ditentukan secara sensus. Berdasarkan wawancara penulis dapat diketahui bahwa yang di usahakan adalah Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX- X. Karakteristik sampel lingkungan internal penelitian dibedakan Jenis kelamin , Usia, Pendidikan ,Dan tahun berdiri usaha ramp. Penulis akan menjabarkan penelitian tersebut secara rinci melalui tabel berikut :

Tabel 7. Karakteristik Sampel Internal

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur (Tahun)	Pendidikan	Berdiri (Tahun)
1	Hendriyanto.S.	Pria	32	S2	1997
2	H.Hamdan .M.	Pria	48	SMA	2016
3	Zulkarnain	Pria	45	SMA	2009
Total			125		6002
Rataan			41.66667		

Sumber: Data Primer Diolah 2020

Jenis Kelamin

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan jenis kelamin, berdasarkan sampel yang diwawancarai bahwa semua sampel lingkungan internal berjenis kelamin Pria. Untuk lebih jelasnya bisa di lihat dari tabel yang telah dibuat bahwasanya semua sampel internal berjenis kelamin Pria.

Usia

Berdasarkan data tabel diatas dapat diambil kesimpulan bahwa usia terendah daripada sampel penelitian adalah usia 32 tahun. Sedangkan untuk usia tertinggi daripada sampel penelitian lingkungan internal adalah usia 48 tahun dari keseluruhan data usia dari sampel penelitian internal.

Pendidikan

Rata-rata jenjang pendidikan daripada sampel keseluruhan sampel lingkungan internal adalah jenjang pendidikan SMA. Berdasarkan tabel diatas, jumlah jenjang pendidikan SMA berjumlah 2 orang sedangkan yang memiliki jenjang pendidikan S2 sebanyak 1 orang dari keseluruhan sampel.

Tahun berdiri usaha Ramp

Tahun berdiri usaha ramp terlama berdasarkan tabel diatas adalah tahun 1997 sedangkan untuk usaha ramp terbaru adalah pada Tahun 2016 berdasarkan sampel lingkungan internal.

Karakteristik Sampel Eksternal Usaha Ramp Kelapa Sawit

Jumlah sampel lingkungan eksternal sebanyak 5 orang dari sampel yang berjumlah 5 orang yang ditentukan secara sensus. Berdasarkan wawancara penulis dapat diketahui bahwa karakteristik sampel adalah merupakan petani kelapa sawit di Kecamatan Na IX-X. Karakteristik sampel dibedakan berdasarkan Jenis Kelamin, Umur, Pendidikan, dan Pekerjaan. Penulis akan menjabarkan penelitian tersebut secara tahap bertahap melalui tabel berikut ini :

Tabel 8. Karakteristik Sampel Lingkungan Eksternal

NO	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pendidikan	Pekerjaan
1.	Syawaluddin Ritonga	Pria	60 Tahun	SMP	Petani Kelapa sawit
2.	Ali Usman Ritonga	Pria	58 Tahun	S1	Petani Kelapa sawit
3	Deni Munthe	Pria	45 Tahun	SMA	Agen Sawit
4	Saparuddin Ritonga	Pria	40 Tahun	SMA	Agen Sawit
5	Muhammad Ali Ritonga	Pria	45 Tahun	SMA	Kepala Desa
Total		5	248		
Rataan			49.6		

Sumber: Data Primer Diolah 2020

Jenis Kelamin

Karakteristik sampel penelitian lingkungan eksternal berdasarkan jenis kelamin yang diwawancarai bahwa semua sampel lingkungan eksternal berjenis kelamin Pria.

Umur

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa usia daripada sampel penelitian lingkungan eksternal sebagian besar merupakan usia >45 tahun dan rata-rata usia terkecil yaitu <41 tahun.

Pendidikan

Rata – rata jenjang pendidikan dari sampel penelitian lingkungan eksternal yang diwawancarai adalah jenjang pendidikan SMA yaitu sebanyak 3 orang. kemudian jenjang pendidikan lainnya yaitu jenjang pendidikan S1 dan juga SMP.

Pekerjaan

Dalam penelitian yang dilakukan jumlah jenis pekerjaan terbanyak adalah sebagai petani kelapa sawit dan agen/toke kelapa sawit yang berjumlah masing-masing 2 orang dan jenis pekerjaan lainnya adalah sebagai Kepala desa yaitu sebanyak 1 Orang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal

Faktor Internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan yang berguna untuk identifikasi kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan atas dasar sumber daya dan kemampuan yang dimiliki. Faktor Eksternal adalah faktor yang berasal dari luar perusahaan, yang berguna mengidentifikasi peluang dan ancaman yang mempengaruhi suatu kegiatan dalam perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara dari penelitian tentang pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit, maka terdapat faktor-faktor Internal dan Eksternal sebagai berikut:

Faktor Internal

Analisis dari faktor lingkungan Internal bertujuan untuk mengetahui Kekuatan dan Kelemahan dari kegiatan Usaha Ramp Kelapa Sawit. Faktor Internal didapat dari hasil wawancara dan juga mengamati kondisi di lapangan. Berikut penjelasan Faktor Internal dari Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX – X.

Kekuatan

Analisis kekuatan dan juga kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu Perusahaan maupun organisasi pada saat ini. Kekuatan yang dimiliki Perusahaan adalah Sebagai berikut :

Lokasi Usaha Strategis

Keberadaan Usaha Ramp yang strategis merupakan salah satu keunggulan dari usaha ramp ini. Akses ke lokasi usaha mudah di jangkau oleh para petani yang ingin menjual hasil sawit mereka ke usaha ramp kelapa sawit. Dalam hal ini proses jual beli hasil kelapa sawit antara petani dengan Usaha ramp menjadi lebih cepat dan membantu petani untuk menjalankan roda ekonomi di daerah tersebut.

Daya Tampung yang cukup besar

Usaha Ramp kelapa sawit memiliki kemampuan daya tampung yang cukup besar sehingga dapat meningkatkan penerimaan hasil kelapa sawit dari petani dan memperbesar peluang untuk mencapai target usaha dan juga profit.

Harga Jual Kelapa Sawit bersaing

Salah satu kekuatan dari usaha ramp adalah memiliki harga jual buah kelapa sawit yang bersaing dengan kompetitor usaha nya. Sistem harga dan juga pemotongan yang ditawarkan juga merupakan salah satu hal yang dapat menarik petani kelapa sawit untuk menjual hasil kelapa sawitnya ke usaha ramp.

Menyediakan Jasa angkutan/Transportasi

Usaha Ramp juga menyediakan jasa transportasi utuk mengangkut hasil kelapa sawit petani sesuai dengan keinginan petani. Penyediaan sarana transportasi ini untuk mempermudah petani menjual langsung hasil kelapa sawit nya ke ramp tanpa harus menunggu lama.

Kelemahan

Salah satu kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu perusahaan dan juga organisasi. Beberapa cara menganalisis suatu kelemahan dalam perusahaan dan organisasi yang menjadi suatu kendala dalam kemajuan suatu perusahaan. Berikut adalah faktor internal kelemahan usaha ramp kelapa sawit :

Ketersediaan modal dalam Usaha Ramp terbatas

Ketersediaan modal yang minim dan terbatas merupakan salah satu hambatan dalam mengembangkan suatu usaha. Menurut pemilik usaha ramp jika modal terbatas dapat mempengaruhi nilai jual di dalam ramp dan juga pengembangan dalam usaha ramp tersebut sehingga kendala ini akan membuat usaha ramp tidak dapat memenuhi permintaan konsumen kelapa sawit.

Tidak memiliki kontrak kerjasama tetap dengan perusahaan sawit

Dalam kegiatan menjual dan memasarkan kelapa sawit , usaha ramp tidak memiliki kontrak kerjasama yang menetap dengan perusahaan pengelolaan kelapa sawit sehingga menjadi kendala mereka untuk memasarkan kelapa sawit. Hal ini terjadi karena pengaruh harga yang berbeda di tiap perusahaan mengharuskan usaha ramp untuk berpikir menjual hasil kelapa sawit ke perusahaan yang menjadi tujuan usaha ramp itu sendiri.

Proses bongkar dan muat kelapa sawit memerlukan waktu cukup lama

Kegiatan bongkar dan muat kelapa sawit di Ramp memerlukan proses dan waktu yang cukup lama. di karenakan harus menunggu antrian untuk bongkar muat kelapa sawit sehingga petani harus menunggu cukup lama untuk

mendapatkan hasil penjualan sawit mereka. hal ini menjadi kendala yang harus dibenahi oleh usaha ramp.

Kegiatan pensortiran buah sawit tidak terlalu ketat

Permasalahan ini yang menyebabkan banyaknya buah petani yang tidak matang secara fisiologis atau disebut buahmentah. Hal ini menjadi kelemahan usaha ramp sekaligus menjadi kerugian tersendiri bagi usaha ramp karena akan menjadi masalah ketika mereka menjual hasil sawitnya keperusahaan dan menyebabkan buah dari ramp mereka akan di tolak oleh perusahaan.

Faktor Eksternal

Analisis dari Faktor lingkungan Eksternal perusahaan berkaitan dengan keadaan di luar perusahaan yang berpengaruh terhadap kegiatan di perusahaan.identifikasi terhadap faktor eksternal sangat dibutuhkan karena merupakan keadaan yang tidak dapat dikendalikan secara langsung. Faktor Eksternal teridentifikasi menggambarkan peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan.Berikut ini penjelasan mengenai lingkungan eksternal yang terdapat di Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX-X.

Peluang

Peluang dan kondisi yang merupakan peluang diluar suatu organisasi atau perusahaan dan memberikan peluang berkembang suatu bagi usaha di masa depan. Cara ini adalah untuk mencari peluang ataupun terobosan yang memungkinkan suatu perusahaan ataupun organisasi bisa berkembang dimasa yang akan datang.

Usaha Ramp menjadi pilihan petani sawit

Keberadaan usaha ramp dan manajemen yang baik akan mempengaruhi minat petani untuk menjual hasil kelapa sawit mereka ke ramp, sehingga hal ini menjadi modal penting usaha ramp untuk terus berkembang dan maju dimasa yang akan datang sehingga membantu meningkatkan ekonomi masyarakat sekitar.

Permintaan Penjualan Kelapa Sawit ke Ramp meningkat

Perkembangan yang meningkat dari usaha ramp juga mempengaruhi jumlah permintaan petani yang berkeinginan menjual hasil kelapa sawit mereka sehingga hal ini yang akan meningkatkan pemasukan dari usaha ramp dan hal ini mempercepat target dari perusahaan sendiri.

Memperluas cabang usaha ramp kelapa sawit

Dengan meningkatkan rantai penjualan hasil kelapa sawit petani ke usaha ramp akan membuka peluang dari usaha ramp itu sendiri untuk membuka cabang usaha ramp ke daerah lainnya untuk terus meningkatkan potensi usaha ramp di berbagai daerah lintas kelapa sawit di Indonesia.

Menciptakan mitra kerjasama dengan lembaga – lembaga kelapa sawit

Mendorong terbentuknya kerjasama dengan perusahaan atau lembaga kelapa sawit di berbagai daerah akan dapat memajukan usaha ramp kelapa sawit dan meningkatkan keuntungan yang menjanjikan bagi usaha ramp kelapa sawit.

Ancaman

Ancaman adalah tantangan yang harus dihadapi oleh perusahaan dan organisasi untuk menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan dan organisasi sehingga dapat menyebabkan kemunduran. Jika tidak diatasi maka ancaman tersebut akan menjadi halangan untuk perusahaan dimasa yang akan datang. Berikut adalah Faktor Ancaman dari Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX-X.

Adanya Kompetitor yaitu Pabrik PKS di lingkungan sekitar

Persaingan antara lembaga kelapa sawit terus terjadi, yaitu antara usaha Ramp Kelapa Sawit dengan pabrik PKS yang jumlahnya cukup banyak. Keberadaan PKS ini menjadi ancaman tersendiri bagi usaha ramp kelapa sawit baik dari segi harga maupun segi pemotongan biaya operasional dalam mengelola penjualan kelapa sawit.

Musim trek buah

Keadaan lingkungan yang dipengaruhi oleh iklim dan cuaca akan berpengaruh dalam setiap proses produksi kelapa sawit. Beberapa permasalahan yaitu musim trek buah yang berpengaruh terhadap produktivitas kelapa sawit milik petani. Hal ini menjadi ancaman bagi usaha ramp karena hal ini secara langsung akan mempengaruhi pasokan supplier buah kelapa sawit ke Ramp.

Harga CPO di dunia fluktuatif

Beberapa permasalahan kelapa sawit yaitu Harga CPO di dunia yang bersifat fluktuatif sehingga menyebabkan ketidakstabilan harga kelapa sawit di

tingkat pasar. Hal ini menjadi ancaman bagi usaha ramp kelapa sawit, secara langsung ketidakstabilan harga ini akan berpengaruh bagi Usaha Ramp dan berdampak terhadap pemasukan usaha ramp yang menjadi sedikit.

Kampanye hitam penolakan Kelapa Sawit di Eropa

Penolakan hasil minyak kelapa sawit di eropa atau disebut embargo dapat mempengaruhi bagi kelangsungan kelapa sawit di indonesia dikarenakan negara tujuan ekspor CPO akan berkurang. Hal ini akan menyebabkan ketidakstabilan harga CPO didunia dan meningkatkan bea masuk CPO ke negara lain didunia. Ini menjadi ancaman bagi usaha ramp kelapa sawit.

Strategi Pengembangan Usaha Ramp kelapa sawit

Strategi adalah sebuah perencanaan atau tindakan untuk mengatur sebuah kebijakan perusahaan untuk meraih suatu tujuan.strategi dirancang dan dibuat untuk menentukan strategi apa yang tepat pada perusahaan berdasarkan identifikasi Faktor Internal dan Faktor eksternal yang berpengaruh terhadap Usaha Ramp Kelapa Sawit.

Analisis SWOT

Analisis SWOT sebagai alat identifikasi dan dasar penentuan Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX – X. Penilaian Analisis Swot berdasarkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, dari hasil penelitian. Berikut adalah tanggapan dari responden tentang faktor Internal dan Eksternal yang telah dibuat sebagai dasar perumusan strategipengembangan usaha ramp kelapa sawit. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 9. Analisis Matriks Faktor Internal (IFAS) Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX- X

Nomor	FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
Kekuatan				
1	Lokasi usaha strategis	0,161	3.7	0,59
2	Daya tampung cukup besar	0,139	3.2	0.44
3	Harga jual bersaing	0,166	3.8	0.63
4	Menyediakan jasa transportasi	0,150	3.5	0.52
Jumlah Kekuatan		0,620		2.18
Kelemahan				
1	Modal usaha yang terbatas	0.096	2.2	0.21
2	Tidak memiliki kontrak kerjasama	0,086	2	0.17
3	Proses bongkar muat cukup lama	0,096	2.2	0.21
4	Kegiatan persortiran tidak ketat	0,102	2.3	0.23
Jumlah Kelemahan		0.380		0.82
Faktor Internal 1,00				1.36
(Kekuatan - Kelemahan)				

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Berdasarkan hasil matriks IFAS pada tabel diatas dapat dilihat untuk skor Kekuatan berjumlah 2,18 dan Kelemahan berjumlah 0, 82. Selisih skor diambil berdasarkan pengurangan antara Faktor Kekuatan – Kelemahan makadiperoleh selisih skor berjumlah 1,36. Faktor Strategis kekuatan yang memiliki peran besar adalah harga jual yang bersaing dan memiliki skor 0,63.

Dari Hasil Matriks IFAS dapat dilihat kelemahan terbesar yang dimiliki oleh usaha ramp adalah kegiatan Pensortiran tidak cukup ketat memiliki skor 0,23.

Faktor Kelemahan ini berperan negatif bagi kegiatan usaha dan harus diatasi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh Usaha Ramp kelapa sawit.

Tabel 10. Analisis Matriks Faktor Eksternal (EFAS) Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX-X

Nomor	FAKTOR - FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
Peluang				
1	Usaha Ramp menjadi pilihan	0.168	3.7	0,62
2	Permintaan penjualan meningkat	0,157	3.5	0,54
3	Memperluas cabang usaha ramp	0,146	3.2	0,46
4	Terciptanya mitra kerjasama	0.157	3.5	0.54
Jumlah Peluang		0,630		2.16
Ancaman				
1	Adanya Kompetitor yaitu pks sawit	0.095	2.1	0,19
2	Musim trek buah	0.089	2	0.17
3	Harga CPO masih fluktuatif	0,101	2.2	0,22
4	Adanya kampanye hitam kelapa sawit	0,084	1.8	0,14
Jumlah Ancaman		0.370		0.72
Faktor Eksternal		1,00		1.44

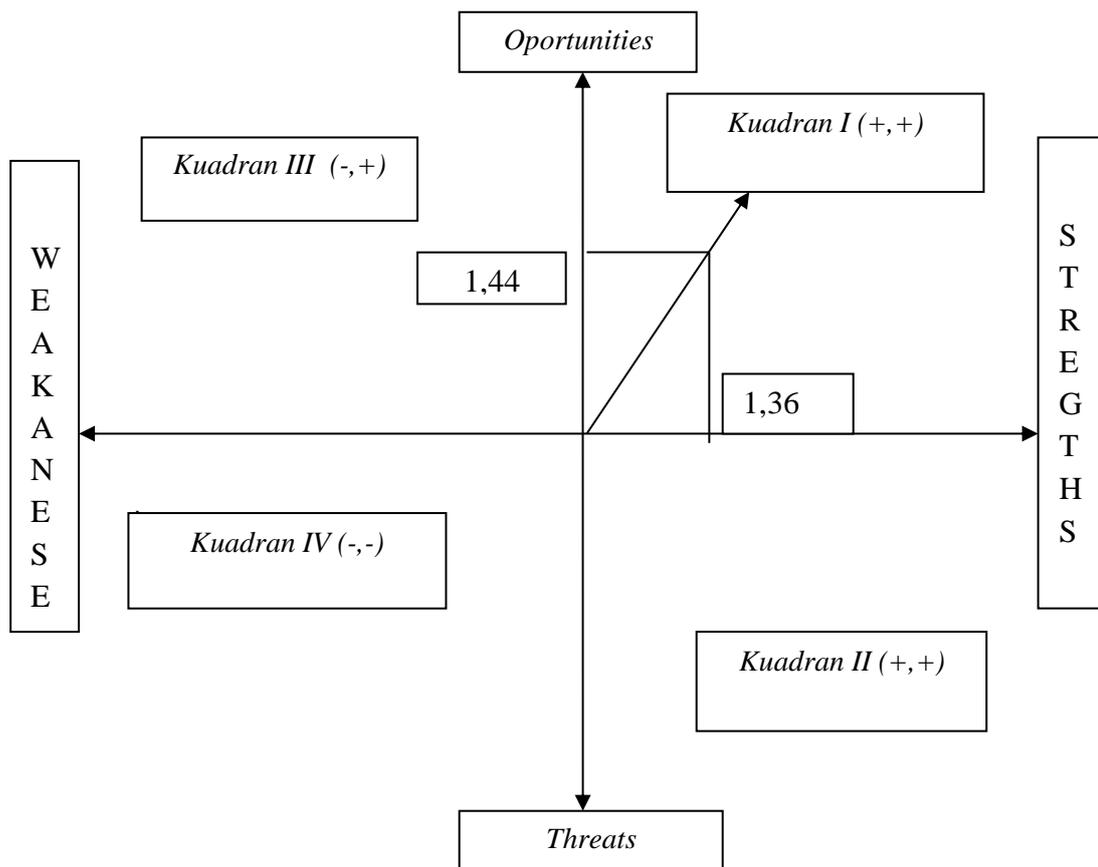
Sumber : Data Primer Diolah 202

Berdasarkan Hasil matriks EFAS pada tabel diatas maka dapat dilihat skor untuk Faktor Peluang berjumlah 2.16 dan Faktor Ancaman berjumlah 0,72. Selisih skor diambil berdasarkan Pengurangan Faktor Peluang – Ancaman. maka diperoleh nilai selisih skor berjumlah 1,44. Perbandingan selisih antara faktor eksternal antara peluang dan ancaman bernilai positif sehingga dapat diartikan bahwa peluang usaha ramp lebih besar dibandingkan ancaman

yang dihadapi oleh usaha ramp kelapa sawit. Posisi ini harus dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mengembangkan usahanya.

Faktor peluang yang memiliki peran terbesar adalah usaha ramp menjadi pilihan petani untuk menjual hasil kelapa sawit ke usaha ramp dengan skor 0,62. Dari matriks EFAS dapat dilihat faktor ancaman terbesar yang dimiliki oleh perusahaan adalah Harga CPO yang fluktuatif. Faktor ancaman ini berperan negatif terhadap perusahaan harus segera diatasi dengan faktor kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis tabel IFAS dan EFAS di atas diketahui nilai skor IFAS sebesar 1,36 yang terletak pada kuadran kekuatan dan nilai skor EFAS Sebesar 1,44. Proses penggabungan antara matriks dari faktor internal dan faktor eksternal tersebut maka digambarkan bagaimana posisi matriks posisi strategi pengembangan usaha ramp kelapa sawit di Kecamatan Na IX-X. Dimana posisi titik koordinat X adalah berjumlah 1,36 dan titik koordinat Y adalah berjumlah 1,44. maka Nilai x diperoleh dari selisih faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan nilai y diperoleh dari selisih faktor eksternal (peluang-ancaman). Matriks Posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada diagram SWOT berikut ini :



Gambar 3. Diagram Analisis SWOT Data Internal dan Eksternal

Berdasarkan diagram Analisis SWOT diatas dapat dilihat nilai IFE adalah 1,36 yang terletak pada kuadran kekuatan dan nilai EFE adalah 1,44 yang terletak pada kuadran I (positif - growth) atau pertumbuhan. Kondisi ini merupakan situasi yang menguntungkan dimana kekuatan dan peluang yang ada dapat dimanfaatkan untuk mengatasi faktor kelemahan dan ancaman dari Usaha Ramp Kelapa sawit. Dari gambar sangat jelas menyatakan posisi ini menandakan sebuah Usaha Ramp yang kuat dan berpeluang, strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (Growth oriented strategy) ataupun dengan rekomendasi yang memiliki Progres yang positif, artinya Usaha ramp kelapa sawit dalam kondisi stabil dan baik sehingga dapat memungkinkan usaha ramp untuk terus melakukan Inovasi Pengelolaan

usaha ramp kelapa sawit sehingga memperbesar peluang pertumbuhan usaha dan meraih kesuksesan dari segi bisnis pada usaha ramp kelapa sawit. Berdasarkan keterangan diatas strategi yang sesuai untuk perusahaan yang menempati posisi kuadran I adalah strategi agresif. Strategi agresif adalah strategi yang mendukung usaha ramp kelapa sawit untuk terus memaksimalkan kekuatan serta peluang yang ada untuk terus maju dan berkembang untuk mencapai target bisnis kelapa sawit yang terbaik.

Analisis SWOT digunakan untuk membandingkan faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan usaha ramp kelapa sawit dengan faktor eksternal yang terdiri dari Peluang dan ancaman. Pada gambar diagram tersebut menyatakan bahwa Usaha Ramp Kelapa Sawit berada pada Kuadran I (Agresif).

Perumusan Alternatif Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit

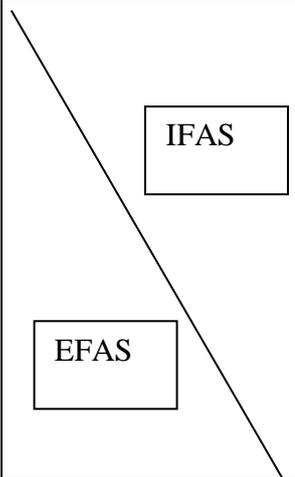
Berdasarkan Identifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman maka Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan suatu usaha. Metode ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dihadapi usaha ramp sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks ini menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O, strategi S-T, strategi W-O, dan strategi W-T.

Kemudian setelah mengetahui faktor internal dan eksternal yang terdapat dalam kegiatan usaha ramp kelapa sawit, maka diperoleh beberapa alternatif dan perumusan strategi yang tepat untuk kegiatan pengembangan usaha ramp kelapa

sawit. Untuk lebih jelasnya alternatif dan rekomendasi Strategi Pengembangan

Usaha Ramp Kelapa Sawit dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 11.Matriks SWOT Pengembangan Usaha Ramp.

	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
		1) Lokasi usaha yang strategis 2) Daya tampung cukup besar 3) Harga jual yang bersaing 4) Menyediakan jasa transportasi
OPPORTUNITIES (O)	Strategi SO	Strategi WO
1) Usaha ramp menjadi pilihan 2) Permintaan penjualan meningkat 3) Memperluas cabang usaha 4) Terciptanya mitra kerja sama	1) Memanfaatkan akses kelokasi usaha ramp yang strategis sehingga meningkatkan minat petani untuk menjadikan usaha ramp menjadi pilihan.(S1,O1) 2) Memanfaatkan daya tampung usaha ramp yang cukup besar sehingga dapat memenuhi permintaan penjualan kelapa sawit ke usaha ramp .(S2,O2) 3) Memanfaatkan Harga jual yang bersaing untuk mempertahankan minat petani .(S3,O3) 4) Meningkatkan pelayanan jasa transportasi dan memanfaatkan jasa transportasi tersebut untuk membangun mitra	1) Memanfaatkan peluang terciptanya kerjasama dengan lembaga kelapa sawit untuk mengatasi masalah permodalan usaha yang terbatas (W1,O4) 2) Memanfaatkan Peluang usaha ramp untuk memperluas cabang usaha ramp untuk menjalin kontrak kerjasama dengan lembaga/perusahaan kelapa sawit (W2,O3)

	kerja sama dengan petani kelapa sawit.(S4,04)	
THREATS (T)	Strategi ST	Strategi WT
<p>1) Adanya kompetitor yaitu pks sawit</p> <p>2) Musim Trek Buah</p> <p>3) Harga CPO fluktuatif</p> <p>4) Adanya kampanye hitam penolakan kelapa sawit</p>	<p>1) memanfaatkan adanya kekuatan usaha ramp yang baik ,harga jual bersaing, penyediaan transportasi yang berkualitas, untuk bersaing dengan Kompetitor yaitu Pks sawit (S3,S4,T1)</p> <p>2) Memanfaatkan situasi akses lokasi usaha yang strategis dan daya tampung usaha ramp yang besar dapat dimanfaatkan untuk mempercepat proses distribusi kelapa sawit untuk menekan harga cpo yang fluktuatif usaha ramp harus (S2,S1,T3)</p>	<p>1) Memanfaatkan kualitas dari manajemen proses bongkar muat kelapa sawit di ramp yang di dukung dengankoordinasi antara manajemen ramp dengan pekerja untuk meminimalisir dan mengontrol antrian bongkar muat sawit untuk menjaga minat dan kepuasan konsumen dari persaingan dengan kompetitor.(W3,T1)</p> <p>2) Memanfaatkan pengawasan yang optimal terhadap buah yang masuk ke ramp agar disortir untuk meminimalisir buah mentah yang tidak layak jual sehingga menghasilkan buah yang berkualitas.</p>

Sumber : Data Primer Diolah 2020

Strategi SO (Strength-Opportunity)

1. Memanfaatkan akses ke lokasi ramp yang strategis memudahkan petani untuk menjual hasil kelapa sawitnya ke ramp. Akses sarana jalan menuju ramp juga harus di kontrol oleh pengusaha ramp untuk meminimalisir adanya permasalahan jalan yang menyulitkan alat transportasi petani untuk menjangkau ramp, karena aktivitas penjualan kelapa sawit selalu melibatkan beberapa truk pengangkut sawit dengan kapasitas muatan besar sehingga dapat mempengaruhi akses jalan ke lokasi. Kondisi jalan menuju ramp juga masih banyak yang rusak. Oleh karena itu pengusaha ramp wajib mensurvei dan juga mengontrol akses jalan, dan langsung mengambil tindakan untuk memperbaiki jalan yang kondisinya rusak parah untuk menjaga minat petani kelapa sawit.
2. Memanfaatkan keunggulan dari daya tampung usaha ramp yang cukup besar sehingga dapat memenuhi permintaan penjualan kelapa sawit dari petani dalam skala besar. Keunggulan dari daya tampung yang cukup besar harus di manfaatkan secara maksimal oleh usaha ramp dengan memperbaiki manajemen SDM pada usaha ramp dari proses penimbangan buah kelapa sawit sampai pada aktivitas bongkar muat. Kemudian adanya pelayanan yang baik ditambah adanya penambahan atap pada jembatan timbang.
3. Memanfaatkan Harga jual yang bersaing untuk mempertahankan minat petani sehingga usaha ramp ini dapat terus beroperasi di daerah tersebut. Adanya pelayanan yang baik, kemudahan dalam transaksi pembayaran hasil panen kelapa sawit petani, kemudian untuk menarik

minat pelanggan usaha ramp perlu menambahkan fasilitas penunjang seperti Tersedianya Fasilitas Toilet, Kantin, Masjid Dan tempat tunggu petani dalam transaksi yang layak tanpa mengurangi harga jual kelapa sawit di ramp, sehingga menambah dan menjaga kenyamanan pelanggan pada usaha ramp kelapa sawit.

4. Meningkatkan pelayanan jasa transportasi pengangkutan kelapa sawit untuk petani dan menjadikan sarana dari jasa transportasi usaha ramp untuk membangun mitra kerja sama dengan petani. Mendorong usaha ramp untuk memberikan kemudahan kepada para petani dari segi transportasi angkutan kelapa sawit. Jasa transportasi yang disediakan oleh ramp harus bisa menarik minat petani kelapa sawit yaitu dari segi harga sewa transportasi, ketersediaan armada transportasi yang siap di panggil oleh petani, adanya beberapa promosi pada waktu tertentu akan menjadi penentu minat petani. Sebagian besar petani menggunakan transportasi dari luar dengan harga sewa yang bervariasi. Oleh karena itu usaha ramp harus berani untuk dapat menawarkan harga sewa transportasi yang bersaing dengan penyedia transportasi dari luar.

Strategi WO (Weakness-Opportunity)

1. Memanfaatkan peluang terciptanya kerjasama dengan lembaga kelapa sawit baik itu dari lembaga nasional/Pemerintah dan juga Swasta untuk mengatasi permasalahan modal usaha yang terbatas pada usaha ramp untuk menjaga keberlangsungan bisnis usaha ramp tersebut. Usaha ramp bisa mengambil alternatif untuk membuka investasi kepada para investor untuk menjalin kerjasama yang saling menguntungkan sehingga usaha

ramp mendapat suntikan modal untuk memperbaiki atau menambah program yang dapat menunjang usaha ramp tersebut .bentuk kerjasama baik dari investor maupun lembaga kelapa sawit yang terkait dapat memajukan usaha ramp dari segi peningkatan profit dalam bisnis kelapa sawit.

2. Memanfaatkan peluang usaha ramp yaitu memperluas cabang usaha ramp di daerah yang mempunyai potensi kelapa sawit. Jika bisnis usaha ramp terus berkembang dan terus di minati oleh petani kelapa sawit akan memudahkan usaha ramp untuk menjalin kontrak kerjasama dengan lembaga-lembaga kelapa sawit lainnya. Kondisi ini akan menguntungkan usaha ramp untuk mendapat dukungan baik dari pemerintah maupun pihak swasta lainnya.

Strategi ST (Strength-Threats)

1. Memanfaatkan adanya kekuatan usaha ramp yang baik seperti harga jual yang bersaing, penyediaan jasa transportasi yang berkualitas untuk bersaing dengan kompetitor. Beberapa hal yang harus menjadi perhatian usaha ramp adalah penyediaan lokasi parkir kendaraan pelanggan, keamanan di dalam usaha ramp yang harus di tingkatkan untuk mencegah adanya tindak kejahatan seperti pencurian, dan juga menjaga kebersihan dari fasilitas yang ada di usaha ramp untuk menjadi poin penting yang harus di perhatikan dalam persaingan bisnis kelapa sawit.
2. Memanfaatkan Situasi akses lokasi ramp yang strategis untuk mempercepat laju distribusi buah kelapa sawit yang telah dipersiapkan di stasiun penampungan buah sawit yang memiliki daya tampung besar untuk di jual

ke perusahaan penerima buah kelapa sawit untuk menekan harga cpo yang fluktuatif.

Strategi WT (Weakness-Threats)

1. Memanfaatkan kualitas dari manajemen yang baik untuk mengatasi Permasalahan dari aktivitas dan Proses bongkar muat yang cukup lama. Hal ini harus diatasi dengan perbaikan koordinasi antara manajemen rampdangan pekerja untuk meminimalisir dan mengontrol antrian bongkar muat sawit atau dengan penambahan karyawan SPSI di ramp kelapa sawit untuk mengatasi para petani menunggu lama dalam proses penjualan kelapa sawit dan pencairan uang hasil penjualan kelapa sawit mereka. Saran untuk ramp agar menempatkan mandor untuk mengontrol dan mengarahkan pekerja agar bisa maksimal dan efektif dalam proses bongkar muat kelapa sawit.
2. Memanfaatkan pengawasan yang optimal terhadap buah sawit yang masuk ke ramp agar dilakukan kegiatan pensortiran buah kelapa sawit terlebih dahulu. Karyawan bagian bongkar muat harus melihat kondisi buah yang masuk ke ramp untuk meminimalisir buah mentah yang tidak layak di jual masuk ke ramp. Jika ada buah pelanggan yang tidak layak akan di kembalikan atau jika ingin di jual harganya akan berbeda dengan harga jual sebelumnya dengan potongan 30% dan juga menunggu persetujuan dari petani yang bersangkutan. Permasalahan buah mentah yang tidak layak dijual sedikit menghasilkan CPO membuat perusahaan sawit menolak untuk menerima buah tersebut dan menjadi kerugian bagi usaha ramp karena buah yang mentah akan dikembalikan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor yang teridentifikasi dalam usaha ramp kelapa sawit yang terdiri dari Faktor Internal dan Eksternal. Faktor kekuatan utama yaitu harga jual yang bersaing dan didukung lokasi usaha yang strategis, kemudian kelemahan utama usaha ramp yaitu lemahnya kegiatan pensortiran kelapa sawit dan proses bongkar muat cukup lama. Pada Faktor Eksternal terdapat beberapa indikator peluang dan ancaman. Peluang utama usaha ramp kelapa sawit yaitu usaha ramp menjadi pilihan petani untuk menjual hasil panen kelapa sawit mereka. Sedangkan ancaman yang paling utama adalah harga CPO yang fluktuatif akan menyebabkan ketidakstabilan harga kelapa sawit.
2. Bentuk Alternatif Strategi yang digunakan dalam Usaha Pengembangan Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX-X Memanfaatkan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Berikut adalah bentuk strategi yang ditawarkan: Memanfaatkan akses ke lokasi Usaha Ramp yang strategis memudahkan petani untuk menjual hasil kelapa sawitnya ke Ramp sehingga meningkatkan kepercayaan petani pada usaha ramp untuk menjadi pilihan petani. Memanfaatkan Harga jual yang bersaing dengan peningkatan pelayanan terhadap petani, menambah Fasilitas Umum untuk kenyamanan para petani, serta peningkatan kualitas dari SDM (Sumber Daya

Manusia) yang berpengaruh terhadap kemajuan dari Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX-X.

Saran

1. Disarankan kepada pihak usaha ramp agar terus meningkatkan pelayanan usaha ramp pada petani dan memperbaiki kualitas manajemen usaha ramp di lapangan agar petani kelapa sawit merasa puas terhadap pelayanan kelapa sawit hal ini akan menguntungkan bagi usaha ramp kelapa sawit.
2. Disarankan kepada pihak usaha untuk meningkatkan kerja sama dengan lembaga kelapa sawit atau pun pemerintah untuk memberikan kebijakan yang mendukung pengembangan usaha pengelolaan kelapa sawit.

Daftar Pustaka

- Adriansyah Dkk ,2018. Aplikasi Konsep Produksi Ramping untuk memperbaiki efisiensi pengolahan minyak kelapa sawit. Vol.11.No.2.ISSN:2302-5255.
- David, F.R. 2004 . Manajemen Strategis Konsep – konsep PT. indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Habib, A., & Risnawati, R. (2017). Analisis PendapatandanStrategi Pengembangan Tanaman Ubi Jalar Sebagai Pendukung Program Diversifikasi Pangan Di Sumatera Utara .*AGRIUM: Jurnal Ilmu Pertanian*, 21(1), 39-48.
- Hendro, 2011. Dasar – dasar kewirausahaan, Jakarta ,Erlangga.
- IIIilyn. 2018. Keragaan Tanaman Kelapa Sawit menghasilkan umur lima tahun. Skripsi, Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor.
- Irham, Fahmi : Manajemen Strategis : Teori dan Aplikasi , Jakarta, Alfabeta , 2013.
- Kartasasmito, 2005.Pembangunan perkebunan kelapa sawit berkelanjutan dengan pendekatan model dinamis.Hal. 13.Idemedia.
- Lili Purnama,2015. Strategi Pengembangan Usaha Gula Merah Nira Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis jacq*).Skripsi,Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Rangkuti, Freddy.2014 Teknik membelah kasus Bisnis Analisis Swot. Jakarta: Kompas Gramedia.
- Setyorini H, Effendi M. dan Santoso 2016. Analisis strategi pemasaran menggunakan matriks SWOT dan QPSM (studi kasus Restoran ws Soekarno- Hatta ,Malang) jurnal teknologi dan manajemen agroindustri 5(1) :45 – 36 (2016).
- Siti Romsinah.2017. Strategi Pengembangan usaha petani kelapa sawit ,Skripsi,Fakultas Ekonomi Bisnis,Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Sudaryanto, Ragiman, dan Rahma ,R. 2011. Strategi pemberdayaan UMKM.menghadapi pasar bebas ASEAN. Universitas Negeri

Jember.

Sugiyono, 2017. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif,. Bandung.
alfabeta.

Silitonga, Manaor. 2019. Jurnal peranan sektor agroindustri Kelapa sawit
dalam mendukung perekonomian di Sumatera Utara .Vol.3 no.3
juli 2019.

Taryoto.2016. Pembangunan peekebunan kelapa sawit berkelanjutan
dengan pendekatan model dinamis Hal.12.Idemedia

KUISIONER PENELITIAN**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA RAMP KELAPA
SAWIT(*Elaeis guineensis jaqc*) DI KECAMATAN NA IX-X
KABUPATEN LABUHANBATU UTARA****Pengantar Penelitian**

Dalam rangka penyusunan Skripsi pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa sawit di Kecamatan Na IX - X. Saya bermaksud untuk memperoleh informasi dari Bapak/Ibu/Saudara/i terkait dengan judul penelitian saya. Oleh karena itu, saya memohon bantuan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk dapat menjawab pertanyaan/pernyataan yang telah saya susun sesuai dengan kondisi dan kenyataan yang sebenarnya. Atas bantuan dan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya

Aulya Akbar Ritonga

(1604300182)

Kuesioner Penelitian**Tanggal Wawancara****A. Identitas Responden**

1. Nama :
2. Alamat :
3. Jenis Kelamin :
4. Usia :
5. Pendidikan :

6. Nama Usaha Ramp :

B. Strategi Pengembangan Usaha Ramp Kelapa sawit

Petunjuk : Berilah Tanda (√) pada kolom yang sesuai dengan pilihan anda berdasarkan keterangan berikut.

Keterangan :

STS : Sangat Tidak Setuju

TS : Tidak Setuju

S : Setuju

SS : Sangat Setuju

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

Faktor Kekuatan dan Kelemahan.:

PERYATAAN	JAWABAN			
	SS	S	TS	STS
KEKUATAN (STRENGTH)				
1. Lokasi usaha yang strategis				
2. Daya Tampung cukup besar				
3. Harga jual bersaing				
4. Menyediakan jasa transportasi				
KELEMAHAN (WEAKNESS)				
1. Modal usaha yang terbatas				
2. Tidak memiliki kontrak kerjasama				
3. Proses bongkar dan muat cukup lama				
4. Kegiatan pensortiran tidak ketat				

Analisis Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

PERNYATAAN	JAWABAN			
	SS	S	TS	STS
PELUANG (<i>OPPORTUNITIES</i>)				
1. Usaha ramp menjadi pilihan petani				
2. Permintaan penjualan meningkat				
3. Memperluas cabang usaha ramp				
4. Menciptakan mitra kerja sama				
ANCAMAN (<i>THREATS</i>)				
1. Adanya kompetitor yaitu pks sawit				
2. Musim Trek buah				
3. Harga cpo yang fluktuatif				
4. Adanya kampanye hitam tentang kelapa sawit				

Lampiran2.Data RespondenPengembangan Usaha Ramp Kelapa Sawit di
Kecamatan NA IX – X Kabupaten LabuhanBatu Utara

No	Nama	Jenis Kelamin	Usia	Alamat	Keterangan
1.	Hendriyanto Sitorus	P	32 Tahun	Aek Tampang	Pengusaha Ramp
2.	Hamdan Munthe	P	48 Tahun	Pulo Hopur	Pengusaha Ramp
3.	Zulkarnain	P	45 Tahun	Pinang Lombang	Pengusaha Ramp
4.	Syawaluddin Ritonga	P	60 Tahun	Dusun II Desa Pulo Jantan	Petani kelapa sawit
5.	Ali Usman Ritonga	P	58 Tahun	Dusun II Desa Pulo Jantan	Petani Kelapa Sawit
6.	Deni Munthe	P	45 Tahun	Dusun II Desa Pulo Jantan	Agen/Toke Sawit
7.	Saparuddin Ritonga	P	40 Tahun	Dusun II Desa Pulo Jantan	Agen/Toke Sawit
8.	Muhammad Ali Ritonga	P	45 Tahun	Dusun III Desa Pulo Jantan	Kepala Desa Pulo Jantan

Lampiran 3. Hasil Perhitungan Rating Kuisisioner Pada Faktor Internal Kekuatan
(Strength) Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX – X

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	4	3	4	3
2	4	3	4	3
3	3	4	4	4
4	3	3	4	3
5	4	4	3	4
6	4	3	4	4
7	4	3	4	4
8	4	3	4	3
Total	30	26	31	28
Rataan	3.75	3.25	3.87	3.5

Sumber data primer diolah, 2020

Lampiran 4. Hasil Perhitungan Rating Kuisisioner Pada Faktor Internal Kelemahan (Weaknees) Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX – X

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	2	2	2	3
2	2	3	2	2
3	2	2	3	3
4	3	2	3	3
5	2	2	3	3
6	3	3	3	3
7	2	1	1	1
8	2	1	1	1
Total	18	16	18	19
Rataan	2.25	2	2.25	2.37

Sumber data primer diolah, 2020

Lampiran 5. Hasil Perhitungan Rating Kuisioner Pada Faktor Eksternal Peluang (Opportunity) Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX – X

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	4	3	3	3
2	4	3	4	4
3	4	3	3	3
4	4	4	4	4
5	3	4	3	4
6	4	3	3	4
7	4	4	3	3
8	3	4	3	3
Total	30	28	26	28
Rataan	3.75	3.5	3.25	3.5

Sumber data primer diolah, 2020

Lampiran 6. Hasil Perhitungan Rating Kuisisioner Pada Faktor Eksternal Ancaman
(Threats) Usaha Ramp Kelapa Sawit di Kecamatan Na IX – X

No Sampel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3	Faktor 4
1	2	1	2	2
2	2	1	2	2
3	2	3	2	2
4	3	2	3	2
5	3	3	2	3
6	2	3	3	2
7	2	2	2	1
8	1	1	2	1
Total	17	16	18	15
Rataan	2.12	2	2.25	1.87

Sumber data primer diolah, 2020

