

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGRIBISNIS  
MINYAK KARO DI KABUPATEN KARO  
(Studi Kasus: Desa Barus Jahe, Kecamatan Barus Jahe,  
Kabupaten Karo)**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**MUAMMAR LUBIS  
NPM : 1104300019  
Program Studi : AGRIBISNIS**



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2018**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA AGRIBISNIS  
MINYAK KARO DI KABUPATEN KARO  
(Studi Kasus: Desa Barus Jahe, Kecamatan Barus Jahe,  
Kabupaten Karo)**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**MUAMMAR LUBIS  
NPM : 1104300019  
Program Studi : AGRIBISNIS**

**Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) pada  
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**

**Komisi Pembimbing**



**Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si.  
Ketua**



**Ainul Mardhiyah, S.P., M.Si.  
Anggota**

**Disahkan Oleh  
Dekan**



**Ir. Asrifanarni Munar, M.P.**

**Tanggal Lulus: 22 Oktober 2018**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Muammar Lubis

NPM : 1104300019

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Minyak  
Karo Di Kabupaten Karo (Studi Kasus: Desa Barus  
Jahe, Kecamatan Barus Jahe, Kabupaten Karo)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan programming yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

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

Medan, Oktober 2018

Yang menyatakan



Muammar

PENDAHULUAN

## Ringkasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi pengembangan usaha minyak Karo di Desa Barus Jahe Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo dan Alternatif strategi apa yang memungkinkan untuk diterapkan dalam pengembangan usaha minyak karo di Desa Barus Jahe Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo. Metode penelitian adalah deskripti dan penentuan lokasi secara sengaja (*purposive*). Metode analisis data menggunakan analisis SWOT ((*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Treats*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (strategi SO, ST, WO, dan WT) dan Matriks Penggabungan EFAS + IFAS.

Kata Kunci : Strategi Pengembangan, Analisis SWOT, Matriks EFAS + IFAS

## **ABSTRACT**

This study aims to determine what internal and external factors are the strengths, weaknesses, opportunities and threats for the development of Karo oil business in Barus Jahe Village, Barus Jahe Subdistrict, Karo Regency and what alternative strategies are possible to be applied in developing karo oil businesses in Barus Jahe Village, Barus Jahe District, Karo Regency. The research method is descriptive and purposive determination of location. The method of data analysis uses SWOT analysis ((Strenght, Weaknesses, Opportunities, Treats) by identifying various factors systematically to formulate a business strategy (SO, ST, WO, and WT strategies) and the EFAS + IFAS Merge Matrix.

Keywords : Development Strategy, SWOT Analysis, EFAS + IFAS Matrix

## **KATA PENGANTAR**

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

Adapun judul Skripsi penulis pada penelitian ini adalah Strategi Pengembangan Usaha Agribisnis Miyak Karo Di Kabupaten Karo (Studi Kasus: Desa Barus Jahe, Kecamatan Barus Jahe, Kabupaten Tanah Karo)

Atas tersusunnya Skripsi ini penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Teristimewa untuk kedua orang tua yaitu: Ayahanda dan Ibunda yang telah mengasuh dan membesarkan penulis dengan rasa cinta, kasih sayang, dan ketulusan serta selalu memberikan motivasi baik moril maupun materil.
2. Terima Kasih kepada seluruh keluarga yang selalu memberikan masukan dan motivasi kepada penulis.
3. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si. selaku Ketua Komisi Pembimbing.
4. Ibu Ainul Mardiyah, S.P., M.Si. selaku Anggota Pembimbing.
5. Ibu Ir. Asritanarni Munar., M.P selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Terima Kasih kepada Para Sahabat yang selalu mendukung dan membantu penulis serta sahabat-sahabat yang lain yang tidak bias disebut 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 terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan baik selama Penyusunan Skripsi hingga penulis selesai. Semoga laporan ini bermanfaat bagi bidang ilmu pengetahuan.

Medan, Oktober 2018

Penulis

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>viii</b>
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
Latar Belakang .....	1
Rumusan Masalah .....	3
Tujuan Penelitian.....	4
Kegunaan Penelitian.....	4
<b>TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>5</b>
Sejarah Minyak Karo .....	5
Agribisnis .....	7
Lingkungan Internal dan Eksternal .....	8
Strategi Pengembangan Usaha .....	9
Kerangka Pemikiran .....	12
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>15</b>
Metode Penelitian.....	15
Metode Penentuan Lokasi Penelitian .....	15
Metode Penarikan Sampel.....	15
Metode Analisis Data .....	16
Defenisi dan Batasan Operasional.....	22
<b>DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN.....</b>	<b>24</b>
Letak Geografis .....	24
Keadaan Penduduk .....	24
Penggunaan Tanah .....	26
Sarana dan Prasarana Umum .....	27
Karakteristik Sampel .....	28



<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>30</b>
Agribisnis minyak karo .....	30
Faktor internal .....	30
Faktor Eksternal .....	33
Analisis SWOT .....	35
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>42</b>
Kesimpulan.....	42
Saran .....	43
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>44</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>45</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Matriks Penggabungan EFAS+IFAS .....	20
2.	Matriks SWOT .....	23
3.	Jumlah dan Kepadatan Penduduk Per Kecamatan di Kabupaten Karo Tahun 2015.....	29
4.	Tataguna Lahan Kabupaten Karo tahun 2017.....	30
5.	Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin .....	32
6.	Jumlah Luas Lahan Responden.....	32
7.	Penilaian Analisis SWOT .....	39
8.	Matrik SWOT .....	42

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran .....	17
2.	Diagram Analisis SWOT .....	22
3.	Diagram Delphi .....	41

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Indonesia merupakan satu diantara negara penghasil minyak atsiri yang cukup penting di dunia. Minyak atsiri atau minyak terbang terdapat bagian tertentu tanaman yang mengandung minyak atsiri. Bagian ini antara lain akar, biji, buah, bunga, daun, kulit kayu, ranting, dan rimpang. Bahkan ada jenis tanaman yang seluruh bagiannya mengandung minyak atsiri. Meskipun demikian, kandungan minyaknya tidak akan sama antara bagian yang satu dengan yang lainnya. Misalnya kandungan minyak atsiri yang terdapat pada kuntum bunga cengkeh berbeda dengan pada bagian tangkai bunga maupun daun (Lutony dan Rahmayati, 2002).

Menurut Yuliani dan Satuhu (2012) mutu minyak atsiri dipengaruhi oleh beberapa faktor, mulai dari pemilihan varietas, kondisi bahan baku, peralatan, metode penyulingan, serta cara penyimpanan produk. Berikut beberapa faktor yang mempengaruhi mutu minyak atsiri:

1. Bahan baku akan menentukan kualitas minyak atsiri. Kondisi bahan yang optimal mempengaruhi mutu minyak atsiri, misalnya cara pemetikan yang sesuai dan penentuan tingkat ketuaan bahan.
2. Penanganan pasca panen minyak atsiri tidak sama untuk setiap bagiannya, baik daun, bunga, batang, kulit, rimpang, atau bijinya. Ketidakteraturan penanganan pascapanen akan mengurangi mutu minyak atsiri.
3. Proses produksi seperti halnya pada penyediaan bahan baku dan penanganan pascapanen, kesalahan dalam proses produksi atau pengolahan akan

menimbulkan efek negatif. Kesalahan produksi dapat menurunkan rendemen dan kualitas minyak atsiri yang dihasilkan.

Kurangnya pengetahuan masyarakat dan kurangnya rasa percaya diri akan cara mengelola bahan baku minyak atsiri menjadi bahan jadi yang bernilai ekonomi tinggi, membuat masyarakat sekitar mengeksport bahan baku tersebut ke luar negeri. Padahal bahan baku tersebut diolah kembali dan dijual kembali ke Indonesia dengan harga yang berlipat. Hal ini sesuai dengan pernyataan Sastrohamidjojo (2004) yang menyatakan bahwa, sebelum Perang Dunia II, bahkan hingga sekarang, Indonesia menduduki peringkat tertinggi dalam perdagangan untuk sejumlah minyak atsiri. Indonesia merupakan penghasil sejumlah minyak atsiri seperti minyak sereh, minyak kayu cendana, minyak nilam dan sebagainya. Kebanyakan minyak atsiri tersebut diekspor atau dijual ke luar negeri, yang selanjutnya akan diproses secara kimia yang menghasilkan produk-produk seperti dalam parfum, obat-obatan, permen dan sebagainya. Dan salah satu produk dari tanaman obat yang dimanfaatkan dengan cara dibuat menjadi minyak atsiri yaitu minyak karo yang telah lama populer di kalangan masyarakat, terutama di daerah Sumatera Utara.

Minyak karo terbuat dari campuran beraneka ragam tumbuhan obat dan rempah yang diwariskan turun-temurun, baik cara produksinya maupun resepnya. Sehingga tak heran kalau kebanyakan suku Karo saja yang ahli dalam membuat minyak tradisional ini. Pada penelitian ini akan didokumentasikan proses pembuatan, pengolahan dan pemasaran minyak karo hasil *Usaha masyarakat* di kabupaten karo. Minyak karo merupakan obat tradisional yang terbuat dari rempah-rempah yang diolah menjadi ramuan minyak yang berkasiat sebagai

minyak oles untuk berbagai kegunaan pengobatan, minyak karo sudah di kenal sejak jaman nenek moyang masyarakat karo, namun baru dimanfaatkan sebagai agribisnis baru beberapa tahun belakangan ini. Berhubung tingginya minat masyarakat di pasaran terhadap minyak karo menjadikan minyak karo sebagai salah satu produk unggulan lokal kabupaten karo, khususnya desa barus jahe. Dipasaran minyak karo di pasarkan di berbagai toko-toko dan pasar tradisional, ada juga yang di pasarkan di beberapa supermarket. Pasar minyak karo ini sendiri sudah mencapai pasar nasional dengan di pasarkannya di beberapa kota-kota besar di seluruh indonesia seperti medan, jakarta surabaya dan kupang ada juga beberapa masyarakat karo yang menjual produknya sampai ke amerika tapi tidak berlangsung lama, hanya sekali pemesanan saja, mungkin karena tingginya biaya ongkos yang membuatnya berhenti memasarkan minyak karo sampai keluar negeri.

Banyaknya kendala yang di hadapi pengusaha minyak karo membuat bisnis ini susah berkembang karna kurangnya modal dan perhatian pemerintah sehingga produk ini hanya berada di pasaran domestik saja.

### **Perumusan Masalah**

- a. Faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi pengembangan usaha minyak Karo di Desa Barus Jahe Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.
- b. Alternatif strategi apa yang memungkinkan untuk diterapkan dalam pengembangan usaha minyak karo di Desa Barus Jahe Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.

## **Tujuan Penelitian**

- a. Untuk menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi pengembangan usaha minyak Karo di Desa Barus Jahe Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.
- b. Untuk mengetahui alternatif strategi apa yang memungkinkan untuk diterapkan dalam pengembangan usaha minyak karo di Desa Barus Jahe Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo

## **Kegunaan Penelitian**

- a. Bagi peneliti, penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- b. Bagi pelaku agribisnis, penelitian ini dapat menambah referensi dalam pengambilan keputusan pengembangan usaha.
- c. Bagi pemerintah daerah, penelitian ini dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam memnyusun program yang terkait dengan pengembangan PengusahaMinyak karo di Kabupaten Karo.
- d. Bagi pihak lain, penelitian ini dapat menjadi pertimbangan dalam melakukan penelitian yang sejenis.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Sejarah Minyak Karo**

Minyak karo atau biasa disebut dengan minyak pengalun adalah minyak tradisional dari suku Karo yang dibuat secara turun-temurun dengan cara tradisional. Minyak karo sendiri sudah lama dimanfaatkan oleh masyarakat sebagai minyak urut. Secara garis besar bahan yang digunakan sama yaitu rempah-rempah, akar-akaran dan minyak kelapa. Tidak semua minyak karo memiliki kualitas yang sama, tergantung pada komposisi bahan-bahan yang digunakan juga pada keahlian si pembuat dalam proses pembuatannya. Biasanya semakin populer minyak tersebut, semakin banyak minyak oplosan yang beredar di pasar (Komunikasi pribadi, Ginting).

Minyak karo memiliki banyak sekali manfaat yang sampai sekarang masih dipercaya oleh penduduk sekitar. Tidak sedikit masyarakat yang menggunakan minyak karo sebagai pengobatan alternatif seperti pegal-pegal, gatal-gatal, pijit, digigit serangga dan lain sebagainya. Sehingga lambat laun minyak karo dikenal oleh masyarakat Sumatera Utara hingga ke luar Pulau Sumatera sebagai minyak tradisional alternatif yang memberi banyak sekali manfaat dalam kehidupan sehari-hari (Komunikasi pribadi, Ginting).

Bahan pembuatan minyak karo yang mereka produksi diperoleh dari hutan yang diambil oleh petani-petani di sekitar hutan di daerah Berastagi, juga ada sebagian bahan yang mereka tanam di kebun mereka sendiri. Masyarakat memproduksi minyak karo dalam 3 varian, yaitu aroma kelapa hijau, aroma serai, dan aroma rempah (Siregar, 2017).



Minyak karo adalah minyak tradisional buatan suku Karo yang diramu secara tradisional dan sudah sangat dikenal karena manfaatnya serta digunakan sejak lama di kalangan masyarakat Sumatera Utara. Oleh orang Karo sendiri minyak ini biasa disebut minyak pengalun yang artinya 'minyak urut/pijat, karena cara pemakaiannya dengan cara diusap/dipijat. Minyak ini 100% alami dan memiliki daya simpan yang lama meskipun tanpa bahan kimia. Hal ini sesuai dengan pernyataan Harianja (2012) yang menyatakan bahwa masyarakat Karo sejak dulu banyak menggunakan tumbuh-tumbuhan sebagai obat tradisional. Meskipun secara garis besar bahan yang digunakan sama yaitu rempah-rempah, akar-akaran, dan minyak kelapa, tidak berarti semua minyak karo memiliki kualitas yang sama. Tergantung pada komposisi bahan-bahan yang digunakan, juga pada keahlian si pembuat dalam proses pembuatan minyak. Penggunaannya cukup dioleskan ke bagian yang sakit atau untuk digunakan ke seluruh badan setiap menjelang tidur sambil sedikit diurut-urut agar cepat meresap.

Menurut Siregar (2017) diperoleh hasil identifikasi 57 jenis bahan rempah minyak karo yaitu, akar pinang, akar rotan, pakis haji, daun sembung nyawa, daun salam, daun merah, daun takur lebo, daun pegagan, obat api atas, obat api bawah, akar kayu putih, daun sirih hutan, daun kayu putih, daun ikat ayam, daun sisik naga, daun pinus, daun meniran, akar kelapa, daun ruku-ruku, daun tembakau, akar jerangau, si tiga daun, bunga kiung, bunga timun, bunga labu air, bunga gundur, bunga siliguri, bunga pulut-pulut, bunga garingging, bunga labu, beras hancur, sirih, bawang putih, daun terbangun, serai, daun gundera, daun dewa, daun pupuk mula jadi, daun jahe, daun bawang putih, kapulaga, buah gundera, kulit cingkam, daun gelinggang, temulawak, kulit jeruk nipis, daun lalang muda, daun

pepaya, daun selawan, daun rumput manis, daun sipil-sipil, daun sembung, daun gegaten harimau, pala, daun buntut naga cina, kencur, daun afrika selatan.

### **Agribisnis**

Pengertian agribisnis dapat dijelaskan dari unsur kata yang membentuknya, yaitu: “agri” yang berasal dari kata *agriculture* (pertanian) dan “bisnis” yang berarti usaha. Jadi “agribisnis” adalah usaha dalam bidang pertanian. Baik mulai dari produksi, pengolahan, pemasaran atau kegiatan lain yang berkaitan (Soekartawi, 1993).

Agribisnis mencakup subsistem sarana produksi atau bahan baku di hulu, proses produksi biologis di tingkat bisnis atau usaha pengolahan minyak karo, aktivitas transportasi berbagai fungsi bentuk (pengolahan), waktu (penyimpanan atau pengawetan) di tengah, serta pemasaran dan perdagangan di hilir, dan subsistem lain seperti jasa, permodalan, perbankan dan sebagainya. Memilah-milah suatu sistem agribisnis dalam satuan yang terpisah hanya akan menimbulkan gangguan serius dalam seluruh rangkaian yang ada, dan tidak mustahil dapat menciptakan permasalahan tingkat berikutnya yang lebih dahsyat (Arifin, 2004)

Agribisnis sebagai suatu sistem merupakan hasil perpaduan subsistem-subsistem berikut (1) subsistem input, (2) subsistem usaha tani/produksi (3) subsistem pengolahan dan pemasaran, dan didukung oleh (4) subsistem sarana pendukung fasilitas. Disamping itu pendekatan agribisnis dalam pembangunan pertanian tidak akan memperoleh hasil yang maksimal tanpa memperhatikan aspek lingkungan dari wilayah yang akan dikembangkan. Dalam arti kata bahwa mutlak diperlukan mekanisme keterpaduan antara pembangunan pertanian pendekatan agribisnis dan

pembangunan wilayah secara umum, sehingga di-hasilkan satu sinergi yang kuat untuk memacu pertumbuhan ekonomi nasional (Andriani, 2007).

Menurut Arifin (2004) membangun agribisnis memang perlu secara integral dilakukan pada seluruh subsistem, dengan prioritas yang dapat lebih dicerna oleh para pelaku. Hal itu tidaklah harus diterjemahkan bahwa agribisnis akan bersifat eksklusif dan memiliki privilis tertentu.

Sistem dan usaha agribisnis yang berdaya saing, berkerakyatan dan berkelanjutan dilaksanakan secara terdesentralisasi. Pembangunan sistem dan usaha agribisnis ke depan berbeda dengan masa lalu yang sangat sentralistik dan *topn down*. Ke depan, pembangunan sistem dan usaha agribisnis akan dilakukan secara terdesentralisasi dan lebih mengedepankan kretivitas pelaku agribisnis daerah (Saragih, 2001).

Strategi pengembangan agribisnis bukan semata-mata persoalan manajemen bisnis di tingkat mikro, namun sangat terkait dengan formasi kebijakan di tingkat makro serta kemampuan mensiasati dan menemukan strategi di tingkat enterpreneur. Keterpaduan formasi makro-mikro ini sangat diperlukan mengingat agribisnis adalah suatu rangkaian sistem usaha berbasis pertanian dan sumberdaya lain dari hulu sampai hilir (Arifin, 2004).

### **Lingkungan Internal dan Eksternal**

Penelitian terdahulu yang telah dilaksanakan dapat menjadi pedoman dalam melakukan penelitian selanjutnya serta sebagai pembanding untuk melengkapi informasi dan data yang tersedia. Pengkajian ini bermanfaat untuk memberikan pemahaman pada penelitian yang akan dilakukan menyangkut

gambaran dan konsep penelitian. Penelitian yang menjadi acuan ialah penelitian dengan kajian strategi pengembangan bisnis dengan komoditas yang sama ataupun berbeda.

Dalam penyusunan penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Sari (2014), Anggiadinta (2012), Pangastuti (2009), Asrianti (2013), Ikhsan (2011), dan Djalil (2012) menyatakan bahwa lingkungan suatu usaha dapat dilihat atas lingkungan internal dan eksternal yang merupakan faktor kunci kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman jenis data yang dikumpulkan dalam analisis lingkungan internal dan analisis lingkungan eksternal.

### **Strategi Pengembangan Usaha**

Strategi pengembangan yang diterapkan pada setiap perusahaan memiliki perbedaan karena dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal yang memengaruhi bisnis itu sendiri. Setelah mengetahui faktor-faktor kunci yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bagi suatu bisnis, kemudian dilakukan analisis dengan menggunakan alat analisis Matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*), Matriks EFE (*External Factor Evaluation*), dan memasukkan skor yang dihasilkan ke dalam analisis SWOT untuk merumuskan strategi (Umar, 2003). Alat analisis yang digunakan pada penentuan alternatif strategi pengembangan yaitu matriks SWOT. Semua penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan penelitian selanjutnya menggunakan alat analisis tersebut.

## **Strategi**

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan jangka panjang. Menurut David (2008) strategi merepresentasikan tindakan yang akan diambil untuk mencapai tujuan jangka panjang. Terdapat elemen strategi yang harus dipenuhi untuk menjamin keberhasilan kegiatan (David, 2008). Pertama, tujuan yang diformulasikan secara sederhana, konsisten dan berjangka panjang. Kedua, pengertian mendalam terhadap lingkungan persaingan. Ketiga, penilaian objektif terhadap sumberdaya dan implementasi yang efektif.

1. Strategi Integrasi. Strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan yang lebih terhadap distributor, pemasok atau pesaingnya, misalnya melalui merger, akuisisi atau membuat perusahaan sendiri. Tipe strategi integrasi terdiri dari :
  - a) Strategi Integrasi ke Depan (*Forward Integration Strategy*) yaitu memiliki atau meningkatkan kendali atas distributor atau pengecer.
  - b) Strategi Integrasi ke Belakang (*Backward Integration Strategy*) yaitu memiliki atau meningkatkan kendali atas perusahaan pemasok.
  - c) Strategi Integrasi Horizontal (*Horizontal Integration Strategy*) yaitu mencoba memiliki atau meningkatkan kendali atas para pesaing.
2. Strategi Intensif (*Intensive Strategy*). Strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada. Tipe strategi intensif terdiri dari :

- a) Strategi Penetrasi Pasar (*Market Development Strategy*) yaitu mencari pangsa pasar yang lebih besar dari produk atau jasa yang sudah ada sekarang melalui usaha pemasaran yang lebih gencar.
  - b) Strategi Pengembangan Pasar (*Market Development Strategy*) yaitu memperkenalkan produk atau jasa yang sudah ada di wilayah geografis baru.
  - c) Strategi Pengembangan Produk (*Product Development Strategy*) yaitu mencoba meningkatkan penjualan dengan memperbaiki produk atau jasa yang sudah ada mengembangkan yang baru.
3. Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*). Strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini dilakukan dengan cara mendiversifikasikan aktivitas bisnis. Tipe strategi diversifikasi terdiri dari:
- a) Strategi Diversifikasi Konsentrik (*Concentric Deversification Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru, tetapi masih terkait.
  - b) Strategi Diversifikasi Konglomerat (*Conglomerate Deversification Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru yang tidak terkait untuk para pelanggan baru.
  - c) Strategi Diversifikasi Horisontal (*Horizontal Deversification Strategy*) yaitu menambah produk atau jasa baru, tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada.
4. Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*). Strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar yang dapat mengakibatkan kebangkrutan.

- a) Strategi Penciutan Biaya (*Retrachment Strategy*) yaitu merestrukturisasi dengan cara mengurangi biaya dan asset agar bisa meningkatkan penjualan dan keuntungan.
- b) Strategi Penciutan Usaha (*Divestiture Strategy*) yaitu menjual suatu divisi atau bagian dari suatu organisasi.
- c) Strategi Likuidasi (*Liquidation Strategy*) yaitu menjual asset sebuah perusahaan secara bertahap sesuai dengan nilainya yang terlihat.

### **Konsep Manajemen Strategi**

Menurut David (2008) manajemen strategi dapat didefinisikan sebagai seni dan ilmu untuk memformulasikan, mengimplementasikan dan mengevaluasi keputusan lintas fungsi yang memungkinkan organisasi dapat mencapai tujuannya. Manajemen strategi sendiri dapat membantu suatu perusahaan dalam melihat peluang dan ancaman pada masa yang akan datang sehingga perusahaan dapat mengetahui solusi yang tepat untuk mengantisipasi keadaan tersebut. Selain itu, manajemen strategi pun dirancang untuk menentukan sasaran yang tepat bagi perusahaan sehingga perusahaan dapat mengembangkan sistem manajemen strategi. Proses manajemen strategi terbagi dalam tiga tahap yaitu tahap perumusan strategi atau formulasi strategi, tahap implementasi strategi dan tahap evaluasi strategi.

### **Kerangka Pemikiran**

Minyak karo sebagai komoditi yang bernilai tinggi yang didukung kondisi alam yang dinilai potensial untuk pengembangan usaha minyak karo, mendorong

Pemerintah Kabupaten Karo menjadikan minyak karo sebagai produk unggulan lokal. Potensi wilayah dan nilai komoditi yang tinggi perlu didukung konsep yang integratif antar *stake holder* yang terkait agar usaha komoditi minyak karo dapat berkembang. Konsep tersebut berupa sistem agribisnis minyak karo. Sistem agribisnis terdiri dari 4 subsistem yaitu subsistem pengadaan sarana produksi, subsistem produksi/ usaha pengolahan minyak karo, subsistem pengolah, pemasar, dan subsistem kelembagaan pendukung.

Pengembangan sistem agribisnis perlu diawali dengan indentifikasi lingkungan intrenal maupun eksternal. Identifikasi tersebut perlu dilakukan untuk menentukan faktor-faktor yang dianggap berpotensi untuk terjadi dan mempengaruhi agribisnis minyak karo. Faktor internal dapat berupa kekuatan maupun kelemahan tergantung pada pengaruhnya terhadap organisasi. Faktor-faktor itu dapat berupa pemasaran, keuangan, operasi/ produksi, SDM, organisasi. Faktor eksternal dapat berupa peluang dan ancaman. Faktor-faktor eksternal sendiri terbagi atas lingkungan makro dan mikro. Tidak semua lingkungan eksternal diamati dalam penelitian ini, dengan keterbatasan biaya dan waktu maka faktor eksternal makro yang diamati adalah pemerintah, sosial budaya dan teknologi, sedangkan faktor eksternal mikro yang diamati adalah pelanggan, pesaing, dan lingkungan alam.

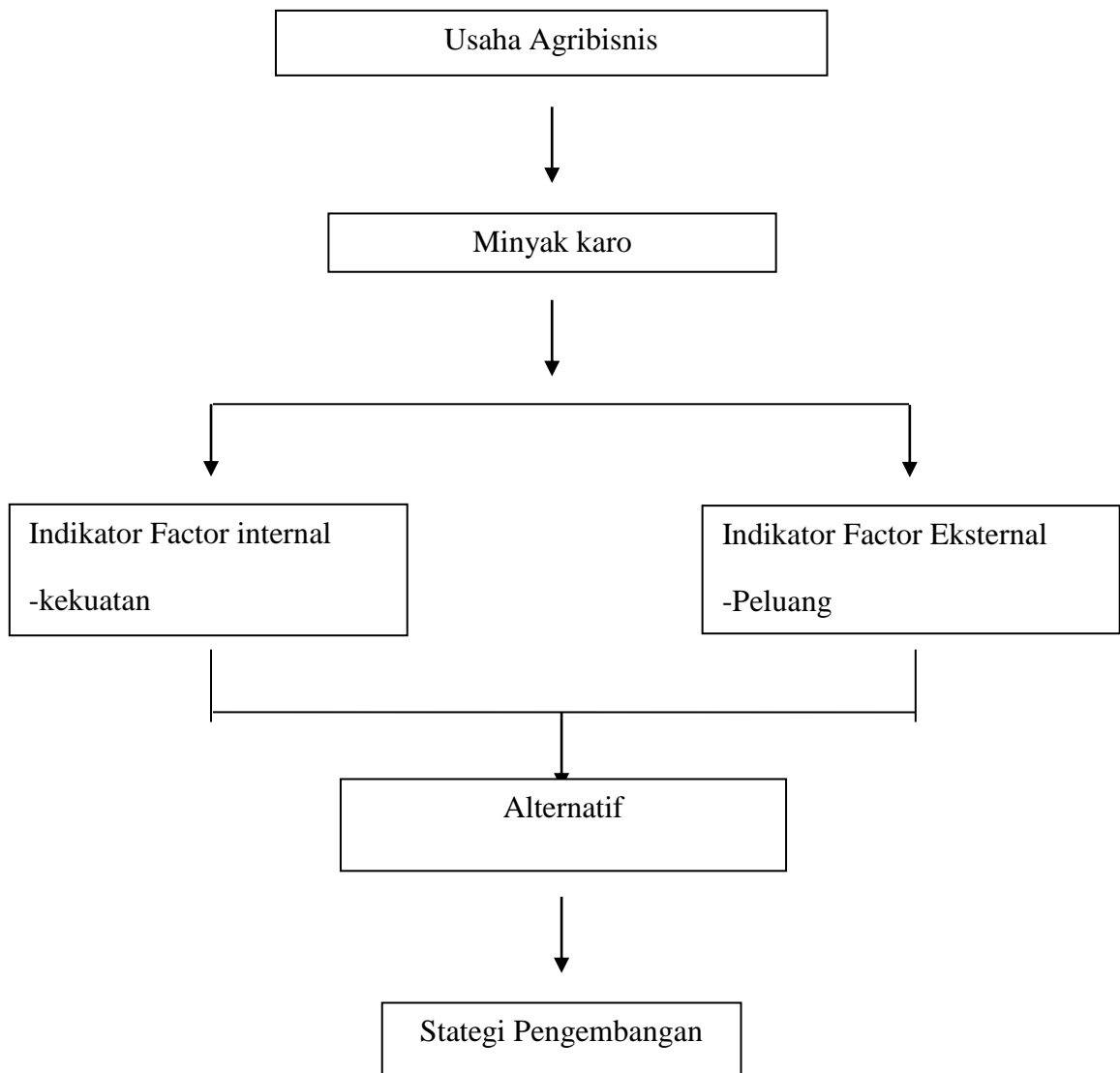
Kekuatan dapat mendorong usaha untuk memanfaatkan peluang yang ada di lingkungan dengan sebaik-baiknya atau dapat menghadapi ancaman dari lingkungan dengan kemampuan yang lebih tinggi sehingga dapat mempercepat pencapaian tujuan. Sebaliknya kelemahan usaha dapat menghambat peluang atau



memperlemah usaha di dalam menghadapi ancaman sehingga dapat menghambat pencapaian tujuan usaha.

Langkah selanjutnya adalah memasukkan faktor-faktor internal dan eksternal tersebut ke dalam matriks SWOT. Matrik SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks SWOT ini akan menghasilkan beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan agribisnis minyak karo di Kabupaten Karo. Dari beberapa alternatif strategi tersebut perlu dilakukan penilaian atau evaluasi untuk memutuskan prioritas strategi yang dapat dilaksanakan

Dari uraian-uraian tersebut maka dapat dilihat skema kerangka pemikiran pendekatan masalah dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Penelitian**

Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif, yaitu metode yang memberikan gambaran atau uraian atas suatu keadaan sejelas mungkin tanpa ada perlakuan apapun terhadap obyek yang diteliti (Kountur, 2003). Sedangkan teknik pelaksanaan menggunakan teknik survei yaitu cara pengumpulan data dari sejumlah unit atau individu dalam jangka waktu yang bersamaan melalui alat pengukuran wawancara beberapa daftar pertanyaan berbentuk kuesioner (Surakhmad, 1994).

### **Metode Penentuan Lokasi Penelitian**

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja. Penelitian dilaksanakan di desa Barus jahe kecamatan barus jahe Kabupaten Karo karena di desa tersebut banyak pelaku usaha pembuatan minyak karo di Kabupaten Karo adalah sentra minyak Karo.

### **Metode Penarikan Sampel**

Metode penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampling jenuh atau sensus. Sampling jenuh atau sensus adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Istilah lain sampling jenuh adalah sensus (Sugiyono, 2008).

Metode yang digunakan dalam penentuan sampel adalah metode sensus. Apabila sampel relatif kecil kurang dari 100 orang maka semua anggota

sampel digunakan menjadi sampel. Maka peneliti mengambil semua pelaku usaha pengolahan minyak Karo yang berjumlah 4 orang.

### **Metode Analisis Data**

Untuk menganalisis masalah digunakan analisis SWOT (*Strenght, Weaknesses, Opportunities, Treats*) dengan mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi suatu usaha (strategi SO, ST, WO, dan WT). Analisis ini didasarkan terhadap logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*) namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*).

### **Matriks Penggabungan EFAS + IFAS**

Analisis faktor strategi internal dan eksternal adalah pengolahan faktor-faktor strategis pada lingkungan internal dan eksternal dengan memberikan pembobotan dan rating pada setiap faktor srategis. Faktor strategis adalah faktor dominan dari kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang memberikan pengaruh terhadap kondisi dan situasi yang ada dan memberikan keuntungan bila dilakukan tindakan positif.

Menganalisis lingkungan internal (IFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan kekuatan dan kelemahan. Masalah strategis yang akan dimonitor harus ditentukan karena masalah ini mungkin dapat mempengaruhi pariwisata dimasa yang akan datang. Menganalisis lingkungan eksternal (EFAS) untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman.

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	STRENGHT KEKUATAN	BOBOT	WEAKNES KELEMAHAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL	0,00	SUB TOTAL	0,00
	(A)	0,00	(B)	0,00
VARIABEL	OPPORTUNITY PELUANG	BOBOT	TRHEAT ANCAMAN	BOBOT
		0,00		0,00
		0,00		0,00
		0,00		0,00
	SUB TOTAL	0,00	SUB TOTAL	0,00
	(C)	0,00	(D)	0,00
	TOTAL S+O ATAU (A+C)		TOTAL W+T ATAU (B+D)	

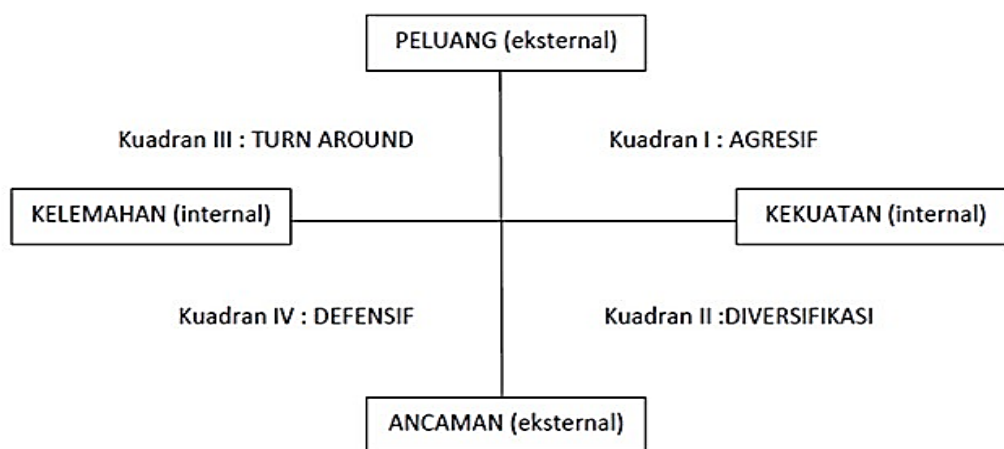
*Sumber : Rangkuti (2008)*

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 dan strategi lainnya.

## Kuadran SWOT

Setelah dilakukan tahapan analisis dengan menggabungkan matriks EFAS dan IFAS maka akan didapat strategi yang tepat. Strategi tersebut kemudian dituangkan kedalam diagram cartesius yang berisi kuadran SWOT untuk lebih mengetahui strategi apa yang tepat untuk diterapkan untuk usaha pengolahan minyak karo buah naga tersebut. Berikut gambar kuadran SWOT:



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

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

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

**Kuadran III :** Usaha menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi ini yaitu meminimalkan masalah internal usaha pengolahan minyak karo sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik (*turn around*).

**Kuadran IV :** Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, usaha tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Fokus strategi yaitu melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar (*defensive*).

Dalam analisis SWOT, dilakukan perbandingan antara faktor-faktor strategis internal maupun eksternal untuk memperoleh strategi terhadap masing-masing faktor tersebut, kemudian dilakukan skoring. Berdasarkan hasil yang diperoleh kemudian ditentukan fokus rekomendasi strategi.

### **Matriks SWOT**

Alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan 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 sel kemungkinan alternatif strategis, seperti berikut.

**Tabel 2. Matriks SWOT**

<b>E F I</b>	<b>STRENGTH (S)</b> (Tentukan faktor kekuatan internal)	<b>WEAKNESSES</b> (Tentukan faktor kelemahan internal)
<b>E F E</b>		

<b>OPPORTUNITIES (O)</b>  (Tentukan faktor peluang 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>THREATS (T)</b>  (Tentukan faktor ancaman eksternal)	<b>Strategi ST</b>  Daftar kekuatan untuk menghindari ancaman	<b>Strategi WT</b>  Daftar untuk memperkecil kelemahan dan menghindari ancaman

*Sumber: Rangkuti, 2006*

Berdasarkan matriks SWOT diatas maka didapatkan 4 langkah strategi 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 sudah ada. Dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WO bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal.



#### 4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan 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.

### **Defenisi dan Batasan Operasional**

1. Penelitian dilakukan di Desa Barus Jahe, Kecamatan Barus Jahe, Kabupaten Tanah Karo.
2. Sampel adalah pelaku usaha pengolah minyak karo di Desa Barus Jahe, Kecamatan Barus Jahe, Kabupaten Tanah Karo.
3. Strategi Pengembangan usaha merupakan peluang-peluang dari pengembangan usaha pengolahan minyak karo di masa yang akan datang.
4. Skala usaha merupakan besar atau kecilnya usaha yang dijalankan dalam usaha pengolahan minyak karo kelapa sawit.
5. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Dan analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*), peluang (*opportunities*) namun secara bersama dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

6. *Strength* (Kekuatan) adalah keahlian dan kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan pesaing.
7. *Weaknesses* (Kelemahan) adalah keadaan perusahaan dalam menghadapi pesaing mempunyai keterbatasan dan kekurangan serta kemampuan menguasai pasar, sumberdaya serta keahlian.
8. *Opportunity* (Peluang) adalah faktor – faktor yang dimiliki perusahaan untuk dapat menguasai pesaing dan pasar.
9. *Threats* (Ancaman) adalah tantangan yang diperhatikan atau diragukan oleh suatu kecenderungan suatu perkembangan yang tidak menguntungkan dalam lingkungan yang akan menyebabkan kemerosotan kedudukan perusahaan.
10. Penelitian dilaksanakan tahun 2018

## **DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN**

### **Letak Geografis**

Kabupaten Karo termasuk wilayah Sumatera Utara Tepatnya terletak pada posisi  $97^{\circ} 55'$ -  $98^{\circ} 38'$  bujur timur dan  $02^{\circ} 50'$ -  $03^{\circ} 19'$  lintang selatan. Batas-batas administratif

Batas wilayah Kabupaten Karo adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara berbatasan dengan Langkat dan Deli Serdang.

Sebelah Timur berbatasan dengan Simalungun.

Sebelah Selatan berbatasan dengan Dairi.

Sebelah Barat berbatasan dengan Aceh Tenggara.

Luas wilayah Kabupaten Karo seluruhnya tercatat  $2.127,25 \text{ km}^2$ , atau sekitar 2,39% dari luas wilayah Propinsi Jawa Tengah. Secara administrasi Kabupaten Karo dibagi menjadi 17 kecamatan adapun kecamatan tersebut Barus jahe, Berastagi, Dolat Rayat, Juhar, Kaban jahe, Kuta Buluh, Laubaleng, Mardinding, Merdeka, Merek, Munthe, Naman Teran, Payung, Simpang Empat, Tiga binanga, Tiga derket, Tiga panah.

### **Keadaan Penduduk**

Pemahaman tentang jumlah, struktur, dan pertumbuhan serta distribusi penduduk sangat menentukan arah pembangunan di suatu daerah. Kondisi kependudukan akan mempengaruhi berbagai kebijaksanaan pembangunan dari berbagai sektor-sektor pelayanan dan pelaksanaan fungsi-fungsi pemerintah.

Jumlah penduduk Kabupaten Karo terus tumbuh secara relatif cepat dan hal ini akan membawa perubahan pada sistem pelayanan pemerintah secara keseluruhan.

Jumlah penduduk Kabupaten Karo TA. 2013 tercatat sebanyak 351.368 jiwa, kemudian meningkat menjadi 360.880 jiwa pada Tahun 2014, kemudian meningkat menjadi 370.655 jiwa pada Tahun 2009. Dimana komposisi penduduk menurut umur pada tahun 2015 sebagai berikut : penduduk kelompok umur 0 s/d 14 Tahun sebanyak 121.407 jiwa (32,76%) dan penduduk kelompok umur 15 s/d 64 Tahun sebanyak 232.011 jiwa (62,60%), sedangkan jumlah penduduk kelompok umur 65 Tahun keatas adalah 17.201 jiwa (4,64%). Jumlah penduduk Kabupaten Karo ini merupakan potensi sumber daya manusia yang perlu dikembangkan lebih lanjut. Hal ini akan dapat memperkuat SDM Kabupaten Karo dimasa yang akan datang guna mempercepat pengembangan daerah Kabupaten Karo .

Dilihat dari distribusi dan kepadatan penduduk, maka rata-rata kepadatan penduduk telah mencapai  $\pm 174,22$  jiwa/km<sup>2</sup>. Kepadatan tertinggi terdapat di Kecamatan Berastagi yaitu 1.530,69 jiwa/km<sup>2</sup>, sedangkan kepadatan terendah terdapat di Kecamatan Mardinding yaitu 62,21 jiwa/km<sup>2</sup>. Jumlah kepadatan penduduk perkecamatan dapat terlihat pada tabel berikut :

Tabel 3. Jumlah dan Kepadatan Penduduk Per Kecamatan di Kabupaten Karo Tahun 2015

Kecamatan	Nama Ibu Kota	Luas Wilayah/ (Km <sup>2</sup> )	Banyak penduduk	Kepadatan Penduduk (jiwa/Km <sup>2</sup> )
01 Mardinding	Mardinding	267,11	16.617	62,21
02 Laubaleng	Laubaleng	252,60	20.355	80,58
03 Tigabinanga	Tigabinanga	160,38	19.902	124,09
04 Juhar	Juhar	218,56	14.217	65,05
05 Munte	Munte	125,64	21.586	171,81
06 Kutabuluh	Kutabuluh	195,70	12.507	63,91
07 Payung	Payung	47,24	11.309	239,39
08 Tiganderket	Tiganderket	86,76	14.579	168,04
09 Simpang Empat	Simpang Empat	93,48	21.089	225,60
10 Naman Teran	Naman Teran	87,82	12.652	144,07
11 Merdeka	Merdeka	44,17	13.218	299,25
12 Kabanjahe	Kabanjahe	44,65	63.990	1 433,15
13 Berastagi	Berastagi	186,84	46.686	1 530,69
14 Tigapanah	Tigapanah	186,84	33.102	177,17
15 Dolat Rayat	Dolat Rayat	32,25	8.573	265,83
16 Merek	Merek	125,51	16.130	128,52
17 Barusjahe	Barusjahe	128,04	24.107	188,28
<b>Jumlah Total</b>		<b>2.127,25</b>	<b>370.619</b>	<b>174,22</b>

Sumber: BPS, Karo Dalam Angka Tahun 2016

## Penggunaan Tanah

Penggunaan tanah di kabupaten karo di dominasi oleh penggunaan lahan kering berupa perladangan dan perkebunan seluas 96.045 Ha atau 41% dari luas wilayah kabupaten karo selanjutnya di ikuti oleh kawasan hutan seluas 77.142 Ha seperti yang di tunjukkan tabel di bawah ini.

Tabel 4. Tataguna Lahan Kabupaten Karo tahun 2017.

No	Penggunaan Tanah	Luas Area (Ha)
1	Lahan sawah	12.328
2	Lahan kering	
	• Pekarangan	4.251
	• Kebun campuran	22.896
	• Perladangan	59.720
	• Perkebunan	6.524
3	Kawasan Hutan	
	• hutan lindung	67.214
	• swaka alam	9.621
4	Padang rumput	4.254
5	Rawa yang tidak di tanam	399
6	Tidak di usahakan	7.418
7	Lain-lain	18.150
	<b>Total</b>	<b>212.725</b>

Sumber :BPS Karo dalam angka 2017

## **Sarana dan Prasarana Umum**

Jalan adalah Prasarana pengangkutan yang penting untuk mendorong kegiatan perekonomian. Jalan yang baik akan mempermudah mobilitas penduduk dan memperlancar lalu lintas barang dari satu daerah ke daerah lain. Panjang jalan di Kabupaten Karo tahun 2009 tercatat 1.333,82 Km, dengan rincian jalan negara sepanjang 149,21 Km, jalan provinsi sepanjang 59,31 Km, dan jalan kabupaten sepanjang 1.125,30 Km. Kondisi jalan negara dan provinsi terpelihara dengan baik, sedang jalan kabupaten hanya sepanjang 662,85 Km yang sudah diaspal, sedangkan sisanya jalan berbatu sepanjang 81,20 Km, jalan krikil 131,70 Km dan jalan tanah sepanjang 249,55 Km. Sedangkan jalan yang menghubungkan ibukota kabupaten dan ibukota kecamatan hanya 129,1 Km saja yang kondisinya baik.

## **Karakteristik Sampel**

Sampel merupakan komponen yang paling penting dalam sebuah penelitian. Karakteristik sampel harus sesuai dengan tujuan penulisan sebuah penelitian. Sesuai dengan judul maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah para pelaku usaha pengolah minyak karo 4 orang responden yang terdapat di Desa Barus Jahe, Kecamatan Barus Jahe, Kabupaten Tanah Karo.

Karakteristik sampel penelitian dibedakan berdasarkan jenis kelamin, usia, pengalaman. Penulis akan menjabarkan keseluruhan karakteristik sampel penelitian tersebut satu persatu.



### a. Jenis Kelamin

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan jenis kelamin dibedakan menjadi laki-laki dan perempuan. Untuk lebih jelasnya datanya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel5 . Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-Laki	4	100
2	Perempuan	0	0
<b>Jumlah</b>		<b>4</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui jumlah sampel penelitian jenis kelamin laki-laki sebanyak 4 orang. Sedangkan untuk jumlah sampel penelitian jenis kelamin perempuan sebanyak 0 orang.

### b. Usia

Karakteristik sampel penelitian berdasarkan rentang usia dapat dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut ini.

Tabel 5. Distribusi Sampel Penelitian Berdasarkan Usia

No	Rentang Usia (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	45	1	25
2	56	2	50
3	> 57	1	25
<b>Jumlah</b>		<b>20</b>	<b>100</b>

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Berdasarkan data yang ada pada tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah sampel penelitian yang terbanyak berada pada usia 56 tahun, yakni 2 orang atau 50% dari keseluruhan jumlah sampel

### c. Pengalaman

Karakteristik sampel berdasarkan Luas lahan ubi kayu yang dimiliki dapat dibedakan seperti yang terdapat pada tabel berikut.

Tabel 6. Jumlah Luas Lahan Responden

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	10-15	1	25
2	16-21	1	25
3	>22	2	50
<b>Jumlah</b>		<b>30</b>	<b>100</b>

*Sumber: Data Primer Diolah, 2018*

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Agribisnis minyak karo**

Minyak karo merupakan obat tradisional yang terbuat dari rempah-rempah yang diolah menjadi ramuan minyak yang berkasiat sebagai minyak oles untuk berbagai kegunaan pengobatan, minyak karo sudah di kenal sejak jaman nenek moyang masyarakat karo namun baru dimanfaatkan sebagai agribisnis baru beberapa tahun belakangan ini berhubung tingginya minat masyarakat di pasaran terhadap minyak karo menjadikan minyak karo sebagai salah satu produk unggulan lokal kabupaten karo khususnya desa barus jahe, di pasaran minyak karo di pasarkan di berbagai toko-toko dan pasar tradisional ada juga yang di pasarkan di beberapa supermarket pasar minyak karo ini sendiri sudah mencapai pasar nasional dengan di pasarkannya di beberapa kota-kota besar di seluruh indonesia seperti medan, jakarta surabaya dan kupang ada juga beberapa masyarakat karo yang menjual produknya sampe ke amerika tapi tidak berlangsung lama hanya sekali pemesanan saja mungkin karna tingginya biaya ongkos yang membuatnya berhenti memasarkan minyak karo sampe keluar negeri, banyaknya kendala yang di hadapi pengusaha minyak karo membuat bisnis ini susah berkembang karna kurangnya modal dan perhatian pemerintah sehingga produk ini hanya berada di pasaran domestik saja..

### **Faktor internal**

Analisis Lingkungan Internal bertujuan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan yang ada pada usaha pengolahan minyak karo putih. Lingkungan

Internal inididapat dari hasil wawancara. Berikut penjelasan Lingkungan Internal yang terdapat pada usahaa pengolahan minyak karo di daerah penelitian:

### Kekuatan

Analisis kekuatan, situasi ataupun kondisi yang merupakan kekuatan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Kekuatan yang dimiliki perusahaan adalah sebagai berikut.

#### 1. Kualitas Minyak Yang Baik

Varietas yang ada di Desa Barus jahe adalah varietas Oso grande. Varitas ini termasuk varietas yang berkualitas tinggi. Tingkat kandungan asteri yang tinggi, bau tidak terlalu pekat, daya tahan juga cukup baik. Bila dibandingkan dengan minyak minyak karo asal langkat yang beredar di pasaran Medan minyak karo dari Desa Barus jahe ini memiliki keunggulan antara lain tidak panas, warna lebih bagus, lebih tahan lama. Minyak dari DesaBarus jahe bisa bertahan selama 3 tahun.

#### 2. Adayan ketersediaan saprodi

Bagi pengolah minyak karo di Desa Barus jahe ketersediaan sarana produksi sudah mudah diakses. Banyaknya penyedia bahan baku untuk menyediakan berbagai kebutuhan pengolah untuk memperoleh sarana produksi. Kemudahan akses terhadap sarana produksi menjadi salah satu kekuatan usaha minyak karo untuk dikembangkan.

#### 3. Jaringan Pemasaran Yang Cukup Luas

Pemasaran merupakan ujung tombak dari seminyak usaha, termasuk usaha dibidang pertanian. Kompleksitas pada bidang pertanian memberikan dampak pada kompleksitas sistem pemasaran produk pertanian. Sistem pemasaran komoditas pertanian juga relatif kompleks dibanding komoditas lainnya, di luar komoditas pertanian. Pasar yang dituju tersebar cukup luas, yaitu berbagai kota-kota kabupaten di sekitar Kabupaten Karo seperti medan, binje, aceh, , dan dairi. Pemasaran juga sudah menjangkau kota-kota besar seperti medan, banda aceh, kupang, Surabaya dan Jakarta.

#### Kelemahan

Kelemahan adalah situasi ataupun kondisi yang merupakan kelemahan dari suatu organisasi atau perusahaan pada saat ini. Merupakan cara menganalisis kelemahan di dalam sebuah perusahaan ataupun organisasi yang menjadi kendala yang serius dalam kemajuan suatu perusahaan. Berikut adalah faktor internal kelemahan yang dimiliki oleh pelaku usaha di daerah penelitian.

##### 1. SDM Pengolah Mayoritas Masih Rendah

Rendahnya kualitas SDM merupakan kendala yang serius dalam pembangunan pengolahan. Kualitas SDM pengolah sebagian besar mempunyai tingkat pendidikan dan ketrampilan yang rendah. Selain itu mentalitas pengolah yang berkecimpung dalam usahatani juga rendah

## 2. Permodalan Yang Masih Lemah

Modal merupakan faktor yang paling penting dalam mengembangkan suatu usaha, dengan keterbatasan modal maka pelaku usaha minyak karo akan mengalami kendala dalam mengembangkan usahanya.

## 3. Keterbatasan fasilitas dan alat olah minyak

Terbatasnya peralatan yang digunakan yang hanya mengacu pada alat-alat tradisional menjadikan terbatasnya produksi minyak karo karena apabila adanya alata-alat produksi yang canggih bisa meningkatkan angka produksi minyak karo

### **Factor Eksternal**

Analisis lingkungan eksternal perusahaan berkaitan dengan keadaan luar perusahaan yang berpengaruh terhadap kegiatan di perusahaan. Identifikasi terhadap faktor-faktor eksternal sangat dibutuhkan karena merupakan keadaan yang tidak dapat dikendalikan secara langsung. Faktor-faktor eksternal teridentifikasi menggambarkan peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan. Berikut penjelasan Lingkungan Internal yang terdapat pada usaha pengolahan minyak karo di daerah penelitian:

#### Peluang

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

yang akan depan atau masa yang akan datang. Berikut adalah faktor eksternal kelemahan yang dimiliki oleh petani putih di daerah penelitian:

1. Perkembangan Teknologi

Dewasa ini perkembangan teknologi mengalami kemajuan yang sangat pesat di berbagai bidang. Dengan adanya perkembangan teknologi akan memudahkan pelaku usaha untuk memproduksi minyak karo

2. Tingginya Minat Konsumen

Konsumen minyak karo lebih banyak berada di daerah kota-kota besar, sedangkan konsumen di kota-kota kecil jumlahnya relatif lebih sedikit. Kondisi tersebut dapat dilihat dari permintaan dari kota-kota besar seperti medan, Jakarta, Surabaya, dan kupang

3. Menjaga tradisi budaya dan adat karo

Dengan adanya keinginan masyarakat untuk tetap menjaga dan melestarikan tradisi dan budaya maka minyak karo akan tetap eksis

#### Ancaman

Ancaman adalah cara menganalisis tantangan atau ancaman yang harus dihadapi oleh suatu perusahaan ataupun organisasi untuk menghadapi berbagai macam faktor lingkungan yang tidak menguntungkan pada suatu perusahaan atau organisasi yang menyebabkan kemunduran. Jika tidak segera di atasi, ancaman tersebut akan menjadi penghalang bagi suatu usaha yang bersangkutan baik di masa sekarang maupun masa yang akan datang. Berikut adalah factor eksternal kelemahan yang dimiliki oleh usaha pengolahan minyak karo di daerah penelitian:

1. Masuknya produk minyak karo dari daerah lain

Pesaing yang ada bagi agribisnis minyak karo di Kabupaten Karo adalah adanya produksi minyak karo yang ada di berbagai daerah seperti langkat dan deli serdang yang pengolahannya sudah canggih dan harga yang relatif lebih murah. minyak karo dari Kabupaten langkat dan deliserdang ini masuk dalam pasar yang sudah menjadi pasar bagi minyak karo dari barus jahe, seperti di wilayah medan.

2. Harga bahan baku yang tidak Stabil

Harga bahan baku yang tidak stabil akan menjadi ancaman bagi pelaku usaha, apabila sewaktu-waktu harga bahan baku mengalami peningkatan, maka pengusaha terpaksa harus mengeluarkan biaya produksi yang lebih

3. Belum ada industri yang mau menjadi mitra

### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT Sebagai Dasar Penentuan Strategi Pengembangan usaha pengolahan minyak karo putih. Standar Analisis SWOT Pada Strategi Pengembangan usaha pengolahan minyak karo:

Penilaian analisis SWOT berdasarkan faktor kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dapat dilihat pada dibawah ini.



Tabel 7. Penilaian Analisis SWOT

FAKTOR - FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
KEKUATAN			
1. Kualitas Minyak Yang Baik	0,20	4	0,8
2. Adayan ketersediaan saprodi	0,10	3	0,3
3. jaringan Pasar yang Cukup Luas	0,20	4	0,8
Jumlah			1,90
KELEMAHAN			
1. Kualitas SDM mayoritas masih rendah	0,20	2	0,6
2. Permodalan yang masih rendah	0,10	2	0,2
3. keterbatasan alat olah minyak	0,20	3	0,4
Jumlah	1,00		1,20
INTERNAL FACTOR EVALUATION (Kekuatan-Kelemahan)			0,70

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

FAKTOR - FAKTOR EXTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT x RATING
PELUANG			
1. Perkembangan Teknologi	0,15	3	0,45
2. Minat Konsumen yang Tinggi	0,20	3	0,60
3. Menjaga tradisi budaya dan adat karo	0,15	3	0,45
Jumlah			1,50

## ANCAMAN

Masuknya produk minyak karo dari daerah lain	0,20	2	0,40
2. Harga bahan baku yang tidak Stabil	0,15	2	0,30
3. belum ada perusahaan yang mau jadi mitra	0,15	2	0,30
Jumlah	1,00		1,00
EXTERNAL FACTOR EVALUATION (Peluang - Ancaman)			0,50

---

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

### 1. Posisi Usaha pengolahan minyak karo Di Daerah Penelitian

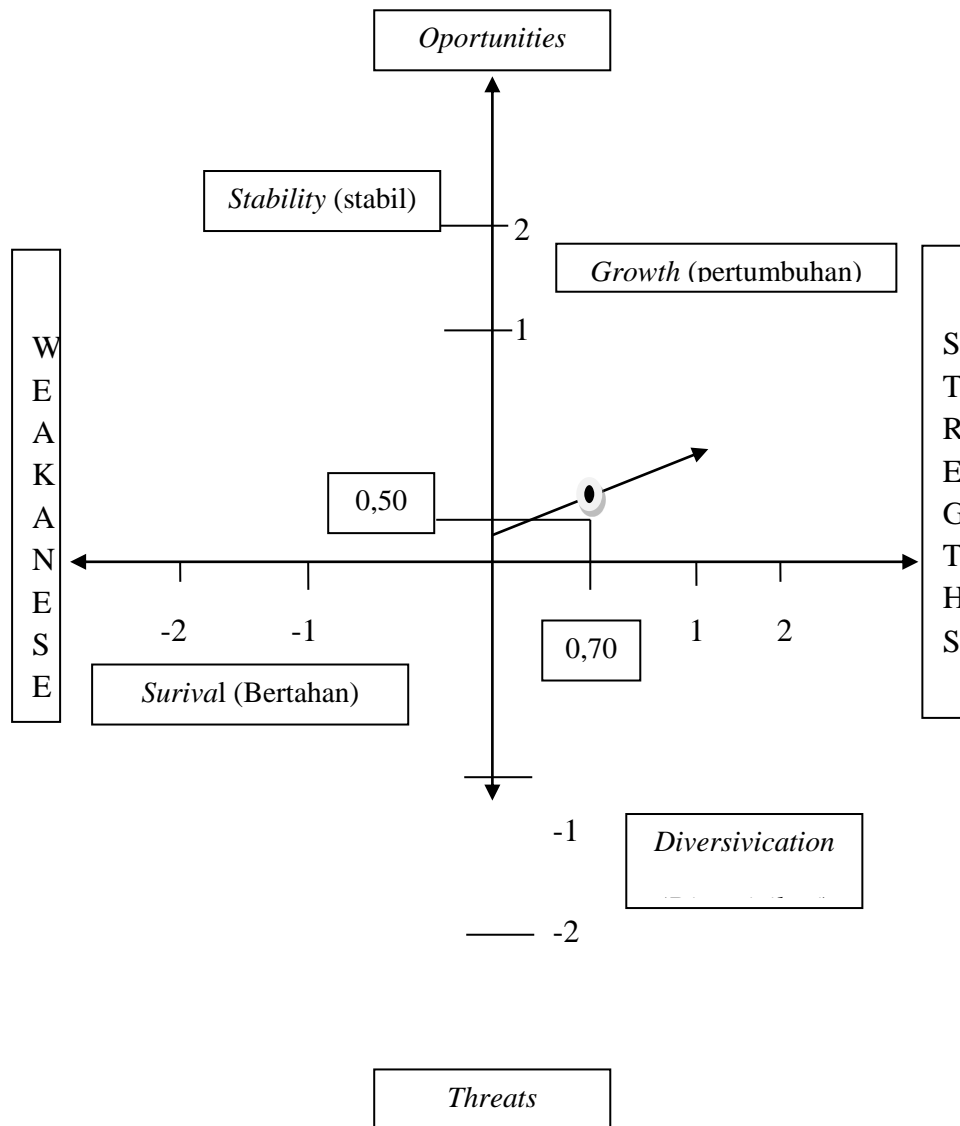
Berdasarkan Gambar 2, skor IFE adalah 0,70 yang terletak pada kuadran kekuatan dan EFE adalah 0,50 yang terletak pada **kuadran I (growth)**, pertumbuhan, merupakan situasi yang menguntungkan. Dimana usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Posisi ini memiliki arti bahwa pelaku usaha di daerah penelitian secara konsolidatif memiliki kekuatan untuk melakukan pengembangan usaha dengan memanfaatkan peluang-peluang yang ada.

Pada tabel diatas nilai pada rating, bobot, dan skor rating diperoleh dari hasil penelitian serta perkalian maupun penambahan dengan rumus tertentu. Pada kekuatan dan peluang angka rating tertinggi berada pada grade (sangat setuju) dengan rating 4 dan paling rendah pada grade (sangat tidak setuju) dengan rating

1. Sedangkan pada peluang dan ancaman adalah kebalikannya yaitu grade (sangat setuju) rating 1 dan grade (sangat tidak setuju) rating 4.

Untuk menentukan rating didapat dari pilihan terbanyak saat penelitian yang tercantum pada kuisioner. Kemudian seluruh rating dijumlahkan (kekuatan dan kelemahan) dan (peluang dan ancaman) dibagi dengan rating dari poin yang akan dihitung bobotnya, setelah itu untuk mendapatkan skor rating di dapat dengan cara bobot dikali dengan rating. Pada saat pencapaian bobot hasil yang di dapat tidak boleh lebih dari 1 atau 100%. Setelah diketahui hasil dari masing-masing faktor eksternal dan internal maka nilai itulah yang akan digunakan sebagai data analisis menggunakan matriks posisi.

Dengan kata lain pelaku usaha di daerah penelitian dapat menggunakan faktor-faktor kekuatan yaitu 1. Jaringan Pemasaran Yang Cukup Luas Adayan ketersediaan saprodi Kualitas Minyak Yang Baik. Dengan memanfaatkan faktor-faktor peluang yaitu 1. Menjaga tradisi budaya dan adat karo Tingginya Minat Konsumen Perkembangan Teknologi. Selengkapnya terlihat pada Gambar 2 Berikut :



Gambar 3. Diagram Delphi

Bentuk Strategi strategi pengembangan usahaa pengolahan minyak karo putih di daerah penelitian menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi ST menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal . Adapun Strategi SO yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Pelaku usaha dapat memanfaatkan jaringan pasar yang cukup luas menambah hasil produksi agar memperoleh pendapatan yang lebih besar .
2. Ketersediaan sarana produksi dan perkembangan teknologi akan memudahkan produsen dalam memaksimalkan hasil produksi.
3. Produk yang berkualitas dan minat konsumen yang tinggi akan memudahkan produsen memasarkan hasil produksinya

Tabel 8. Matrik SWOT

EFAS IFAS	<b>STRENGTH (S)</b> 1. Kualitas Minyak Yang Baik 2. Jaringan Pemasaran Yang Cukup Luas 3. Adayan ketersediaan saprodi	<b>WEAKNESSES (W)</b> 1. kualitas SDM mayoritas masih rendah 2. permodalan yang masih rendah 3. keterbatasan alat olahan minyak
<b>OPPORTUNITIES (O)</b> 1. perkembangan teknologi 2. minat konsumen yang tinggi 3. menjaga tradisi budaya karo	<b>Strategi SO</b> a. Pelaku usaha dapat memanfaatkan jaringan pasar yang cukup luas menambah hasil produksi agar memperoleh pendapatan yang lebih besar b. Ketersediaan sarana produksi dan perkembangan teknologi akan memudahkan produsen dalam memaksimalkan hasil produksi 4. Produk yang berkualitas dan minat konsumen yang tinggi akan memudahkan produsen memasarkan hasil produksinya	<b>Strategi WO</b> a. Untuk mengatasi keterbatasan alat olah minyak karo dapat diatasi dengan adanya perbanganteknologi b. permodalan yang masih rendah dapat diatasi dengan melakukan peminjaman modal kepada pihak bank, karena minat konsumen yang tinggi dan keinginan untuk masyarakat untuk melestarikan budaya akan memnberikan peluang untuk mengembangkan usaha
<b>THREATS (T)</b> 1. masuknya produk minyak karo dari daerah lain 2. hargabahan baku	<b>Strategi ST</b> a. Kekuatan yang dimiliki produsen yaitu produk yang berkualitas dapat mengatasi ancaman masuknya produk minyak karo dari daerah lain , karena dengan kualitas produk yang baik akan menarik minat konsumen	<b>Strategi WT</b> a. kualitas SDM yang masih rendah dapat diatasi dengan melakukan pelatihan dibidang pengolahan minyak karo. b. harga bahan baku yang tidak stabil dan permodalan yang masih rendah dapat diatasi dengan cara melakukan kerja sama dengan pihak petani dan pihak bank untuk mengatasi permasalahan

<p>yang tidak stabil</p> <p>3. belum ada yang mau jadi mitra kerja</p>	<p>b. jaringan pasar yang cukup luas dan ketersediaan saprodi akan memberikan motivasi untuk memaksimalkan hasil produksi sehingga faktor ancaman belum ada yang mau jadi mitra kerja akan teratasi</p>	<p>modal</p>
--	---	--------------

*Sumber : Data Primer Diolah 2018*

### 1) Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*)

Strategi S-O adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk memanfaatkan peluang eksternal, dimana kekuatan internal dapat memanfaatkan tren dan kejadian eksternal.

- a. Pelaku usaha dapat memanfaatkan jaringan pasar yang cukup luas menambah hasil produksi agar memperoleh pendapatan yang lebih besar
- b. Ketersediaan sarana produksi dan perkembangan teknologi akan memudahkan produsen dalam memaksimalkan hasil produksi
- c. Produk yang berkualitas dan minat konsumen yang tinggi akan memudahkan produsen memasarkan hasil produksinya

### 2) Strategi W-O (*Weakness-Opportunities*)

Strategi W-O bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh produsen adalah :

- a. Untuk mengatasi keterbatasan alat olah minyak karo dapat diatasi dengan adanya perkembangan teknologi

- b. permodalan yang masih rendah dapat diatasi dengan melakukan peminjaman modal kepada pihak bank, karena minat konsumen yang tinggi dan keinginan untuk masyarakat untuk melestarikan budaya akan memberikan peluang untuk mengembangkan usaha.

### **3) Strategi S-T (*Strengths-Threats*)**

Strategi S-T adalah strategi yang menggunakan kekuatan internal usaha pengolahan minyak karo putih untuk menghindari atau mengurangi ancaman eksternal. Strategi yang dapat digunakan oleh petani putih yaitu :

- a. Kekuatan yang dimiliki produsen yaitu produk yang berkualitas dapat mengatasi ancaman masuknya produk minyak karo dari daerah lain , karena dengan kualitas produk yang baik akan menarik minat konsumen
- b. jaringan pasar yang cukup luas dan ketersediaan saprodi akan memberikan motivasi untuk memaksimalkan hasil produksi sehingga faktor ancaman belum ada yang mau jadi mitra kerja akan teratasi

### **4) Strategi W-T (*Weakness-Threats*)**

Strategi W-T adalah taktik bertahan yang diarahkan pada pengurangan kelemahan internal dan menghindari ancaman eksternal.

- a. kualitas SDM yang masih rendah dapat diatasi dengan melakukan pelatihan dibidang pengolahan minyak karo.
- b. harga bahan baku yang tidak stabil dan permodalan yang masih rendah dapat diatasi dengan cara melakukan kerja sama dengan pihak petani dan pihak bank untuk mengatasi permasalahan modal

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

1. Faktor internal yang terdapat pada usaha pengolahan minyak karo untuk kekuatan antara lain: Jaringan Pemasaran Yang Cukup Luas, Adanya ketersediaan saprodi, Kualitas Minyak Yang Baik. Kelemahan yang dimiliki pelaku usaha: Kualitas SDM yang rendah, modal yang masih rendah, keterbatasan alat pengolahan minyak.
2. Faktor eksternal yang terdapat pada usaha pengolahan minyak karo untuk peluang antara lain: Menjaga tradisi budaya dan adat karo, Tingginya Minat Konsumen, Perkembangan Teknologi. Kelemahan yang dimiliki pelaku usaha: Kualitas SDM yang rendah, modal yang masih rendah, keterbatasan alat pengolahan minyak. Faktor ancaman antara lain: masuknya produk minyak karo dari daerah lain, harga bahan baku yang tidak Stabil, belum ada yang mau jadi mitrakerja.
3. Bentuk Strategi strategi pengembangan usaha pengolahan minyak karo di daerah penelitian menggunakan Strategi S O (Strength and Opportunities). Adapun Strategi SO yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:
  - a. Pelaku usaha dapat memanfaatkan jaringan pasar yang cukup luas menambah hasil produksi agar memperoleh pendapatan yang lebih besar.
  - b. Ketersediaan sarana produksi dan perkembangan teknologi akan memudahkan produsen dalam memaksimalkan hasil produksi.



- c. Produk yang berkualitas dan minat konsumen yang tinggi akan memudahkan produsen memasarkan hasil produksinya

### **Saran**

1. Untuk mengatasi permasalahan modal sebaiknya pelaku usaha melakukan kerja sama dengan pihak bank.
2. Untuk mengatasi kualitas SDM yang masih rendah sebaiknya pelaku usaha melakukan pelatihan baik pelatihan formal maupun informal.
3. Sebaiknya pemerintah daerah setempat lebih memperhatikan nasib pelaku usaha kecil menengah, dengan memberikan bantuan baik berupa modal atau pun pelatihan tentang manajemen usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Maryaeni, 2005. *Metode Penelitian Kebudayaan*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Moleong Lexy, J. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : Remaja Rosdakarya Offset.
- Muzaham, Fauzi. 1995. *Memperkenalkan Sosiologi Kesehatan*. Jakarta : UI Press.
- Roiman, 2014. *Analisis Kandungan Logam Cu, Fe, dan Fb Dalam Obat Tradisional Minyak Karo*. Skripsi.USU.
- Priati, Yayat. 2010. *Pengenalan Dini Obat Alami*. Tangerang : Panca Anugrah Sakti.
- Sarjani, 2010. *Dinamika Peradatan Orang Karo*. Medan :Si BNB Press.
- Sarjani, 2012. *Mutiara Hijau Budaya Karo*. Medan : Si BNB Press.
- Soekanto, Soerjono. 2007. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Zuhelmi, 2012. *Kearifan Lokal Masyarakat Etnis Gayo Terhadap Pemanfaatan Tumbuhan Obat Di Desa Wihnongkal Kecamatan Kute Pinang Kabupaten Aceh Tengah*. Skripsi. UNIMED.