

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KEBUN ANGGUR
HIDAYAH DI KELURAHAN AEK PAING KECAMATAN
RANTAU UTARA KABUPATEN LABUHANBATU**

SKRIPSI

Oleh:

RISWINA AMELIA RITONGA

1904300113

AGRIBISIS



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2024**

**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KEBUN ANGGUR
HIDAYAH DI KELURAHAN AEK PAING KECAMATAN
RANTAU UTARA KABUPATEN LABUHANBATU**

SKRIPSI

Oleh:

RISWINA AMELIA RITONGA

1904300113

AGRIBISIS

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

Komis Pembimbing

Prof. Dr. Ir. Hj. R. Sabrina, M.Si
Ketua

Eshairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si
Anggota

Dibahkan Oleh :



Assoc. Prof. Dr. Dafni Mulyar Tarigan, S.P., M.Si.

Tanggal Lulus : 05 Oktober 2024

PERNYATAAN

Dengan ini saya:

Nama : Riswina Amelia Ritonga

NPM : 1904300113

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Kebun Anggur Hidayah” adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, maka 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 dengan keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Rantauprapat, Maret 2024

Peneliti



Riswina Amelia Ritonga

RINGKASAN

RISWINA AMELIA RITONGA (1904300113/AGRIBISNIS) dengan judul skripsi “**STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KEBUN ANGUUR HIDAYAH DI KELURAHAN AEK PAING KECAMATAN RANTAU UTARA KABUPATEN LABUHANBATU**” Penelitian ini dibimbing oleh ibu **Prof. Dr. Ir. Hj. R. Sabrina, M.Si** sebagai Ketua Komisi Pembimbing dan Ibu **Khairunnisa Rangkuti, S.P, M.Si** sebagai Anggota Komisi Pembimbing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor internal dan eksternal usaha Kebun Anggur Hidayah dan untuk merumuskan strategi pengembangan usaha Kebun Anggur Hidayah. Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Ranta Utara Kabupaten Labuhanbatu. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis matriks SWOT dan QSP. Hasil dari penelitian menunjukkan faktor internal dan eksternal Strategi Pengembangan Usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara yaitu kekuatan (*strengths*) kualitas buah baik, tersedianya bibit dan media tanam, lokasi kebun strategi dekat dengan pusat kota, tersedianya sarana dan prasarana serta lahan milik sendiri. Kelemahan (*weakness*) belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah anggur, pemasaran buah anggur masih terfokus di kebun, kurangnya promosi dan sistem tanam yang masih satu waktu. Peluang (*opportunities*) dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata, produksi yang masih dapat ditingkatkan, minat pengunjung untuk datang kembali dan belum ada usaha sejenis di daerah setempat. Ancaman (*threats*) perubahan iklim dan cuaca, serangan dan penyakit tanaman yang mempengaruhi kualitas buah, munculnya pesaing dengan usaha sejenis, produksi pertanian yang mudah rusak dan menurunnya daya beli karena situasi ekonomi. Berdasarkan analisis SWOT yang mengacu pada matriks IFAS dan EFAS strategi yang dilakukan menggunakan strategi S-O (*Strength-Opportunities*) yaitu menyediakan berbagai jenis bibit dan media tanam serta memperluas lahan kebun guna meningkatkan produksi buah sehingga dapat memenuhi permintaan buah yang meningkat (S2 dan O2), memberikan edukasi mengenai jenis dan cara budidaya tanaman anggur guna menarik minat pengunjung untuk datang kembali meningkat (S2 dan O3), lokasi pengembangan usaha dapat ditingkatkan dengan meningkatkan kualitas buah, sarana serta prasarana agar menarik minat pengunjung untuk datang kembali (S1,S4 dan O3), lokasi kebun yang strategis dekat dengan pusat kota dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata (S3 dan O1) dan dengan adanya lahan milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk memperluas area kebun anggur sehingga dapat mengembangkan lokasi usaha sebagai agrowisata (S5 dan O1). Berdasarkan analisis matriks QSP, prioritas strategi terbaik yang dapat ditempuh pada usaha Kebun Anggur Hidayah dengan menyediakan berbagai jenis bibit dan media tanam serta memperluas lahan kebun guna meningkatkan produksi buah sehingga dapat memenuhi permintaan buah yang meningkat dengan nilai TAS (*Total Attractiveness Score*) 7,72.

Kata Kunci: *Kebun Anggur, IFAS, EFAS, SWOT dan QSP*

SUMMARY

RISWINA AMELIA RITONGA (1904300113/AGRIBISNIS) with the thesis title "**STRATEGY FOR DEVELOPING ANGGUR HIDAYAH GARDEN BUSINESS IN AEK PAING DISTRICT**", **RANTAU UTARA DISTRICT, LABUHANBATU DISTRICT**". This research was supervised by **Mrs. Prof. Dr. Ir. Hj. R. Sabrina, M.Si** as Chair of the Advisory Commission and **Mrs. Khairunnisa Rangkuti, S.P, M.Si** as Member of the Advisory Commission.

This research aims to identify and analyze the internal and external factors of the Hidayah Vineyard business and to formulate a strategy for developing the Hidayah Vineyard business. This research was conducted in Aek Paing Village, Ranta Tara District, Labuhanbatu Regency. The data analysis method used is SWOT and QSP matrix analysis. The results of the research show that the internal and external factors of the Hidayah Vineyard Business Development Strategy in Aek Paing Subdistrict, Rantau Utara District, namely the strengths of good fruit quality, availability of seeds and planting media, location of strategic gardens close to the city center, availability of facilities and infrastructure as well as land one's own. Weaknesses are that there is no further processing of grapes, marketing of grapes is still focused on the gardens, lack of promotion and the planting system is still one time. Opportunities can be used as a location for agrotourism development, production can still be increased, visitors are interested in coming back and there are no similar businesses in the local area. Threats include climate and weather changes, plant attacks and diseases that affect fruit quality, the emergence of competitors with similar businesses, agricultural production that is easily damaged and declining purchasing power due to the economic situation. Based on the SWOT analysis which refers to the IFAS and EFAS matrices, the strategy carried out uses the S-O (Strength-Opportunities) strategy, namely providing various types of seeds and planting media and expanding garden land to increase fruit production so that it can meet the increasing demand for fruit (S2 and O2), provide education regarding types and methods of cultivating grapes to attract increased interest in visitors to come back (S2 and O3), business development locations can be improved by improving the quality of fruit, facilities and infrastructure to attract visitors to come back (S1, S4 and O3) , the strategic location of the garden close to the city center can be used as a location for agrotourism development (S3 and O1) and with the presence of one's own land it can be used to expand the vineyard area so that business locations can be developed as agrotourism (S5 and O1). Based on the QSP matrix analysis, the best priority strategy that can be pursued in the Hidayah Vineyard business is by providing various types of seeds and planting media as well as expanding the garden area to increase fruit production so that it can meet the increasing demand for fruit with a TAS (Total Attractiveness Score) value of 7,72.

Keywords: *Vineyard, IFAS, EFAS, SWOT and QSP*

RIWAYAT HIDUP

Riswina Amelia Ritonga, lahir di kota Rantauparat tanggal 8 Juni 2000.

Anak ketiga dari tiga bersaudara, dari pasangan Bapak **Rahmat Ritonga** dan Ibu **Rosdiana**.

Jenjang pendidikan yang ditempuh hingga saat ini adalah sebagai berikut:

1. Pada tahun 2006-2007 menempuh pendidikan Taman Kanak-kanak (TK) di Yayasan Perguruan Islam Al-Ikhlas Rantauprapat.
2. Pada tahun 2007-2013 menempuh pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SD Negeri 112137 Rantauprapat.
3. Pada tahun 2013-2016 menempuh pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Negeri 1 Rantau Utara.
4. Pada tahun 2016-2019 menempuh Pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA Negeri 1 Rantau Utara.
5. Pada tahun 2019 melanjutkan Pendidikan Strata 1 (S1) pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Kegiatan yang pernah diikuti selama menjadi mahasiswa Fakultas Pertanian UMSU antara lain:

1. Mengikuti kegiatan Pengenalan Kehidupan Kampus bagi Mahasiswa/I Baru (PKKMB) pada tahun 2019.
2. Mengikuti kegiatan Masa Ta'aruf (MASTA) Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM) pada tahun 2019.
3. Mengikuti kegiatan Kajian Intensif Al – Islam Kemuhammadiyahan (KIAM) pada Tahun 2019.

4. Melaksanakan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di PTPN 3 Kebun Rantaparapat (KRPPT) di Rantauprapat pada bulan Agustus tahun 2022.
5. Melaksakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Kelurahan Padang Bulan, Kecamatan Rantau Utara pada bulan Agustus tahun 2022.
6. Melakukan penelitian skripsi dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu” pada tahun 2024.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT yang selalu melimpahkan rahmat, karunia serta hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu”. Adapun penyusunan Skripsi ini guna melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Pertanian Strata 1 (S1) pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Selama penyusunan Skripsi ini, peneliti banyak menerima bimbingan, arahan, bantuan serta do’a dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Teristimewa orang tua tercinta ayahanda Rahmat Ritonga dan ibunda Rosdiana yang telah mengasuh dan membesarkan peneliti dengan rasa cinta dan kasih sayang dan selalu memberikan motivasi baik moril maupun spiritual.
2. Ibu Prof. Dr. Ir. Hj. R. Sabrina, M.Si., selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah memberi bimbingan, nasihat dan dukungan sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Khairunnisa Rangkuti, S.P., M.Si., selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah memberi bimbingan, nasihat dan dukungan sehingga bisa menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu Assoc. Prof. Dr. Dafni Mawar Tarigan, S.P., M.Si., selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

5. Ibu Mailina Harahap, S.P., M.Si., selaku Ketua Program Studi Agribisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Pertanian yang telah dengan ikhlas membimbing peneliti selama masa perkuliahan.
7. Seluruh Staff Biro Administrasi Fakultas Pertanian yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan Administrasi selama proses perkuliahan.
8. Bapak H. Sholihin, selaku pemilik usaha Kebun Anggur Hidayah.
9. Juhri Gomadi Simamora yang telah mendukung dan membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi.
10. Teman-teman seperjuangan angkatan 2019 khususnya kelas Agribisnis 3 dan semua pihak yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungannya.

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

Rantauprapat, Maret 2024
Peneliti

Riswina Amelia Ritonga

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	
PERNYATAAN	
RINGKASAN	i
SUMMARY	ii
RIWAYAT HIDUP	iii
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Rumusan Masalah	5
Tujuan Penelitian	5
Manfaat Penelitian	6
TINJAUAN PUSTAKA	7
Klasifikasi Tanaman Anggur	7
Nilai Ekonomi Tanaman Anggur	7
Usaha Kebun Anggur	8
Konsep Strategi	8
Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal	10
Analisis IFAS dan EFAS	11
Analisis SWOT	12
Analisis QSPM.....	16
Penelitian Terdahulu	16
Kerangka Pemikiran	20
METODE PENELITIAN	22
Metode Penelitian	22
Metode Penentuan Lokasi Penelitian	22
Metode Penarikan Sampel	22
Metode Pengumpulan Data	23

Metode Analisis Data	23
Matriks IFAS	24
Matriks EFAS	25
Matriks SWOT	26
Matriks QSP	28
Defenisi dan Batasan Operasional	29
Defenisi Operasional	29
Batasan Operasional	30
DESKRIPSI DAN GAMBARAN UMUM	31
Letak dan Geografis Kelurahan Aek Paing	31
Sejarah Kebun Anggur Hidayah	31
Profil Kebun	32
Pengelola Kebun	33
Tujuan dan Sasaran Kebun	33
HASIL DAN PEMBAHASAN	34
Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal	34
Faktor Internal	34
Faktor Eksternal	35
Matriks SWOT	36
Strategi Pengembangan Usaha Melalui Analisis Matriks QSP	45
KESIMPULAN DAN SARAN	49
Kesimpulan	49
Saran	50
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN.....	53

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Responden Penelitian	23
2.	IFAS (<i>Internal Strategic Factors Analysis Summary</i>)	25
3.	EFAS (<i>Eksternal Strategic Factors Analysis Summary</i>)	26
4.	Matriks SWOT.....	27
5.	Matriks QSP.....	29
6.	Matriks SWOT usaha Kebun Anggur Hidayah	37
7.	Matriks Internal Factor Evaluation (IFE)	41
8.	Matriks <i>Eksternal Factor Evaluation</i> (EFE).....	42
9.	Matriks QSP usaha Kebun Anggur Hidayah	46

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Diagram kuadran analisis SWOT	15
2.	Skema Kerangka Pemikiran	21
3.	Diagram Hasil Analisis SWOT	44

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Kuesioner penelitian Usaha Kebun Anggur Hidayah	53
2.	Kuesioner Matriks QSP	56
3.	Karakteristik Responden Penelitian	58
4.	Rekapitulasi Perhitungan Faktor Internal Kekuatan	59
5.	Rekapitulasi Perhitungan Faktor Internal Kelemahan	60
6.	Rekapitulasi Perhitungan Faktor Eksternal Peluang	61
7.	Rekapitulasi Perhitungan Faktor Eksternal Ancaman	62
8.	Perhitungan Faktor Internal dan Eksternal	63
9.	Perhitungan Matriks QSP.....	62
10.	Dokumentasi Penelitian	63

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara yang termasuk dalam globalisasi ekonomi, perlu mempunyai daya saing yang tinggi termasuk daya saing di sektor pertanian. Persaingan sangat ketat perlu dihadapi oleh Indonesia untuk keberlanjutan produk pertanian, termasuk produk hortikultura. Hortikultura adalah budidaya berbagai tanaman seperti bunga, buah-buahan dan sayuran. Buah-buahan secara khususnya memiliki potensi yang sangat besar jika dikembangkan secara intensif dan teratur dalam skala pertanian atau agroindustri.

Produk hortikultura memiliki keunggulan nilai jual yang cukup tinggi, varietas yang banyak, dan daya serap pasar yang besar baik luar negeri maupun dalam negeri, baik berupa pangan segar maupun produk olahan, permintaan pasar terus meningkat. Untuk memberikan peluang pengembangan produk hortikultura dan aneka tanaman dalam negeri, pemerintah perlu membatasi jumlah impor untuk mengakomodasi produksi dalam negeri dan kebutuhan masyarakat. Sementara itu, guna meningkatkan ekspor produk hortikultura, Indonesia masih cukup memiliki banyak lahan pertanian yang belum termanfaatkan serta potensi pasokan lahan.(Chan, 2021).

Salah satu produk hortikultura tersebut adalah buah anggur. Beberapa macam varietas anggur sudah terkenal dan dipergunakan oleh masyarakat umum kategori besar adalah anggur hijau, merah dan hitam. Pengembangan perkebunan anggur di Indonesia sangat menjanjikan karena kondisi iklim dan tanah memungkinkan pertumbuhan dan produksi anggur yang optimal. Selain itu, tanaman anggur sangat mudah untuk dibudidayakan dan dapat ditanam di lahan

sempit seperti pekarangan (Wibawa et al., 2020)

Anggur merupakan salah satu komoditi yang menghasilkan nilai tambah. Artinya anggur selain dapat dikonsumsi sebagai buah segar tetapi juga bisa diolah menjadi jus, kismis, minuman (wine) dan lainnya. Anggur merupakan tanaman merambat yang kekhasan cabangnya dapat menghasilkan buah yang lebat. Anggur dapat ditanam dan dibudidayakan di daerah dingin, subtropis, atau tropis. Anggur pertama kali tumbuh di dataran Amerika Utara, Eropa, Greenland dan Islandia yaitu daerah dingin dekat Kutub Utara lalu menyebar ke negara Asia, termasuk Indonesia. Di Indonesia, anggur dianggap sebagai tanaman yang bernilai jual tinggi. Anggur memiliki nilai gizi yang cukup baik seperti karbohidrat, mineral, vitamin dan senyawa fitokimia (Herlambang et al., 2021).

Menanam tanaman anggur di daerah tropis tidak sulit, tetapi membutuhkan perawatan khusus. Tanaman anggur dapat tumbuh dan berkembang dengan baik di dataran rendah sampai 300 MDPL. Daerah dengan curah hujan yang cukup tinggi dan angin kencang kurang cocok untuk menanam anggur. Hujan lebat atau berkepanjangan dapat merusak premodia dan kuncup bunga, menyebabkan penyebaran hama dan penyakit, dan angin yang kencang akan dapat merusak batang tanaman merambat yang tipis dan tidak cukup kuat. Tanaman anggur bisa bertahan hidup di lingkungan dengan rata-rata suhu maksimal di siang hari 31°C, rata-rata suhu minimal di malam hari 23°C dan kelembapan 75-80% (Herlambang et al., 2021).

Pengembangan usaha adalah rangkaian kegiatan yang menciptakan sesuatu dengan mengembangkan berbagai sumber daya dan mengubahnya menjadi produk/jasa yang diinginkan oleh konsumen. Perusahaan yang berkembang dapat

mengatasi kesulitan pembangunan ekonomi nasional seperti mengentaskan kemiskinan, tingginya tingkat pengangguran, sulitnya menciptakan lapangan usaha, lapangan pekerjaan, rendahnya daya beli dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang lebih cepat. Pengembangan bisnis adalah tugas atau proses menganalisis dan mempersiapkan peluang pertumbuhan yang berpotensi, mendukung serta memantau implementasi peluang pertumbuhan bisnis, tetapi tidak termasuk keputusan mengenai strategi dan penerapan peluang pertumbuhan bisnis.

Secara keseluruhan, permasalahan dalam pengembangan usahatani anggur ini adalah penerapan teknologi yang kurang optimal, harga yang tidak menarik dibandingkan komoditas lain dan proses pemasaran, antara lain kendala dalam perdagangan anggur seperti sifat produk pertanian yang mudah rusak, dan waktu produksi yang cukup lama. Selain itu, terdapat juga sejumlah faktor yang bisa menghambat perkembangan usahatani anggur ini, baik internal maupun eksternal, sehingga berawal dari situasi ini, perlunya dilakukan rencana bisnis yang baik dengan memahami lingkungan internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi bisnis tersebut.

Lingkungan ini berdampak nyata pada keberhasilan dan kegagalan dalam bisnis sehingga menciptakan peluang dan ancaman bisnis. Strategi bisnis dapat dirumuskan dengan mempertimbangkan analisis faktor internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan bisnis serta faktor eksternal yang terdiri dari peluang dan ancaman bisnis. Identifikasi kekuatan dan kelemahan perlu diketahui untuk memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman. Dengan demikian perlu adanya

strategi yang sesuai dan sistematis agar kemajuan usaha anggur tersebut bergerak dengan seharusnya.

Kabupaten Labuhanbatu tepatnya di Kecamatan Rantau Utara terdapat 10 kelurahan termasuk Kelurahan Aek Paing dimana kelurahan tersebut terdapat seorang pengusaha yaitu Bapak Sholihin yang berhasil dalam membudidayakan dan memproduksi buah anggur. Kelurahan Aek Paing mempunyai potensi dalam pengembangan usaha anggur. Hal inilah yang membuat Bapak Sholihin membudidayakan dan mengembangkan peluang potensi usaha kebun anggur di Kelurahan Aek Paing. Dalam membudidayakan tanaman anggur Bapak Sholihin tidak memakai pupuk kimia melainkan memakai pupuk organik produksi sendiri dengan memanfaatkan *Effective Microorganism* (EM)-4 yang difermentasi dengan mencampurkan limbah dapur berupa isi perut ikan dan sampah organik seperti sayuran dan buah busuk. Bapak Sholihin juga menggunakan pupuk kandang dari kotoran sapi dan kambing serta menggunakan tanah dalam pot/polybag sebagai media tanam dalam membudidayakan tanaman anggur.

Luas lahan usaha kebun anggur milik Bapak Sholihin yaitu 600 m² dengan jenis sekitar 15 varian buah anggur import seperti Taldun, Jupiter, Ninel, Angelika dan Akademik. Bapak Sholihin juga masih memiliki sisa lahan cukup luas yang nantinya akan ditambah untuk memperluas usaha budidaya kebun anggur. Kebun anggur ini disebut Kebun Anggur Hidayah adalah satu-satunya kebun anggur yang berhasil membudidayakan jenis anggur import dan menjadikan kebun anggur ini sebagai objek wisata berbasis pertanian yang memiliki daya tarik bagi masyarakat sekitar dan luar daerah untuk berkunjung. Secara umum permasalahan yang terdapat di kebun anggur ini adalah serangan

hama dan penyakit tanaman yang dapat mempengaruhi kualitas buah, pemasaran buah yang masih berfokus di kebun, kurangnya produksi buah untuk memenuhi permintaan konsumen yang menyebabkan banyak orang kurang tertarik untuk datang kembali ke kebun anggur.

Kabupaten Labuhanbatu merupakan daerah perkebunan kelapa sawit utama di Provinsi Sumatera Utara. Kehadiran usaha Kebun Anggur Hidayah diantara perkebunan kelapa sawit menarik perhatian peneliti untuk diteliti guna merumuskan strategi pengembangan usaha kebun anggur tersebut. Pengembangan usaha Kebun Anggur Hidayah dimungkinkan untuk menjadi diversifikasi usaha yang mempunyai prospek ekonomi yang baik. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana “*Strategi Pengembangan Usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu.*”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang diatas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apa-apa saja faktor internal dan faktor eksternal usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu?
2. Bagaimana strategi pengembangan usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu?

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian berdasarkan perumusan masalah diatas adalah :

1. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor internal dan eksternal usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu.
2. Untuk merumuskan strategi pengembangan usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu.

Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan yang diperoleh dengan dilakukannya penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi peneliti, sebagai tambahan wawasan serta ilmu pengetahuan tentang usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu.
2. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber informasi ataupun referensi guna kemungkinan meneliti mengenai topik ataupun judul yang berkaitan baik bersifat melengkapi ataupun lanjutan dimasa mendatang.
3. Bagi pemilik, menjadi bahan pertimbangan dalam pengembangan usaha Kebun Anggur Hidayah.

TINJAUAN PUSTAKA

Klasifikasi Tanaman Anggur

Anggur merupakan tanaman buah yang merambat dan termasuk kedalam golongan keluarga *Vitaceae*. Anggur dapat ditanam di daerah yang beriklim dingin, subtropis dan tropis. Anggur diduga merupakan buah yang berasal dari Laut Kaspia dan Laut Hitam kemudian menyebar dan tumbuh di dataran Amerika Utara, Eropa, Greenland dan Islandia yaitu daerah dingin dekat Kutub Utara lalu menyebar ke negara Asia, termasuk Indonesia. Di Indonesia, anggur dianggap sebagai tanaman buah yang memiliki nilai jual tinggi (Herlambang et al., 2021).

Menurut (Refnizuida et al., 2023), tanaman anggur dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

Kingdom	: Plantae
Divisio	: Spermatophyta
Subdivisio	: Angiospermae
Kelas	: Magnoliopsida
Subkelas	: Rosidae
Ordo	: Rhamnales
Famili	: Vitaceae
Genus	: Vitis
Spesies	: Vitis vinifera, Vitis labrusca

Nilai Ekonomi Tanaman Anggur

Nilai ekonomi tanaman anggur merupakan ukuran manfaat yang diperoleh dari hasil kegiatan ekonomi usaha anggur. Anggur merupakan komoditi hortikultura yang menghasilkan nilai tambah. Anggur merupakan salah satu

komoditi yang menghasilkan nilai tambah. Artinya anggur selain dapat dikonsumsi sebagai buah segar tetapi juga bisa diolah menjadi jus, kismis, minuman (wine) dan lainnya sehingga anggur dianggap sebagai tanaman yang bernilai jual tinggi. Anggur juga memiliki nilai gizi yang baik seperti karbohidrat, mineral, vitamin, dan senyawa fitokimia (Herlambang et al., 2021).

Usaha Kebun Anggur

Usaha pengembangan anggur bisa dilakukan melalui penerapan teknologi untuk meningkatkan aspek teknis pertanian (berkembang), atau dengan memperluas skala pertanian. Hal ini tentu saja membutuhkan banyak modal dan penanaman modal. Untuk menarik minat petani yang hendak berinvestasi, diperlukan informasi mengenai kelayakan budidaya tanaman anggur itu sendiri, untuk mengetahui seberapa jauh suatu bisnis bisa menguntungkan diperlukan analisis bisnis. Tujuan analisis bisnis guna menentukan level. Manfaat yang didapat melalui investasi bisnis untuk menghindari pemborosan sumber daya, mengevaluasi probabilitas penanaman modal yang ada, dan menentukan prioritas penanaman modal (Maulidah & Pratiwi, 2010).

Konsep Strategi

Strategi adalah identifikasi tujuan dan sasaran keberlanjutan suatu perusahaan, bisnis atau industri, pelaksanaan tindakan dan distribusi sumber daya yang diperlukan untuk memperoleh tujuan yang telah ditetapkan.

Strategi pengembangan adalah pola, tujuan serta keseluruhan kebijakan atau rencana dan tujuan yang ditentukan dengan mendefinisikan bisnis, industri, atau bisnis yang sedang atau harus dilakukan oleh suatu perusahaan.

Strategi pengembangan adalah kerangka kerja yang mendefinisikan aktivitas operasi suatu perusahaan, industri atau perusahaan dan menyampaikan pedoman untuk mengkoordinasikan kegiatan sehingga dapat beradaptasi dan mempengaruhi perubahan lingkungan. Strategi dengan jelas menentukan lingkungan yang dibutuhkan perusahaan, industri, atau bisnis dan jenis organisasi tempat mereka ingin beroperasi.

Definisi-definisi ini memiliki banyak kesamaan. Ungkapan “tujuan keberlanjutan” dan “kebijakan keseluruhan” berarti bahwa strategi harus berhubungan dengan keputusan besar yang dihadapi organisasi. Saat menjalankan bisnis, keputusan dibuat yang membuktikan keberhasilan atau kegagalan organisasi. Penegasan dalam sistem tujuan dan kerangka kerja membuktikan bahwa strategi relevan dengan perilaku stabil, artinya suatu strategi sudah ditentukan maka perusahaan tidak dapat menariknya kembali (Damanik et al., 2021).

Konsep strategis menurut (Rangkuti, 1998) sebagai berikut:

- a. *Distinctive Competence*, merupakan kegiatan yang digunakan perusahaan agar mampu menjalankan aktivitas yang lebih baik daripada pesaingnya. Atau dengan kata lain perusahaan mempunyai keunggulan yang tidak mudah dijiplak oleh pesaing. Kemampuan unik ini mencakup kemampuan sumber daya dan keahlian tenaga kerja.
- b. *Competitive Advantage*, merupakan tindakan khusus yang dilakukan suatu perusahaan untuk memberikan keunggulan dibandingkan pesaingnya. Keunggulan kompetitif di sini dihasilkan dari pilihan strategis yang diambil perusahaan untuk memperoleh keunggulan

kompetitif. Strategi yang dapat digunakan perusahaan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif seperti kepemimpinan biaya, diferensiasi dan fokus.

Dari konsep tentang strategi tersebut, strategi dikategorikan menjadi beberapa tipe, yaitu :

1. Strategi manajemen

Strategi manajemen mencakup strategi yang berorientasi pada pengembangan strategis makro dan dapat dilaksanakan oleh manajemen. Misalnya strategi kemajuan pasar, strategi kemajuan produk, strategi keuangan, dan lainnya.

2. Strategi investasi

Strategi ini adalah kegiatan yang sistematis pada investasi. Misalnya apakah perusahaan mengimplementasikan strategi pengembangan agresif atau mencoba menerapkan strategi bertahan, strategi penerobosan pasar, strategi divestasi, perbaikan divisi baru dan lainnya.

3. Strategi bisnis

Strategi bisnis jenis ini juga seringkali disebut strategi bisnis fungsional karena strategi tersebut mengarah pada fungsi-fungsi yang mengatur aktivitas seperti strategi produksi atau operasi, strategi pemasaran, strategi organisasi, strategi distribusi dan strategi yang berkaitan dengan keuangan.

Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal

Analisis lingkungan merupakan suatu pertimbangan lingkungan secara

merata dan tepat, terdiri dari lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal merupakan faktor-faktor yang bersumber dari dalam suatu perusahaan dan pada umumnya dapat dikelola oleh perusahaan itu sendiri. Lingkungan internal mencakup seluruh elemen dalam suatu perusahaan, seperti SDM (sumber daya manusia), keuangan, sistem operasi, infrastruktur, dan budaya perusahaan. Analisis lingkungan internal memiliki tujuan untuk mengidentifikasi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weakness*) perusahaan, yang dapat dijadikan dasar dalam merumuskan strategi sesuai dengan kemampuan dan sumber daya yang dimiliki (Zamsiswaya et al., 2023).

Lingkungan eksternal mengacu pada seluruh elemen di luar perusahaan yang mempengaruhi kompetensi dan keberhasilannya. Faktor-faktor tersebut antara lain, kebijakan pemerintah, perkembangan teknologi, perubahan tren pasar, persaingan industri dan dinamika sosial. Analisis lingkungan eksternal membantu bisnis mengidentifikasi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang ada serta menentukan strategi yang tepat untuk menghadapinya (Zamsiswaya et al., 2023).

Analisis IFAS dan EFAS

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats*) dilakukan melalui serangkaian perhitungan yang disebut dengan perhitungan IFAS (*Internal Factors Analysis Strategy*) dan EFAS (*External Factors Analysis Strategy*), dengan memperhatikan rating dan nilai bobot.

IFAS (*Internal Factors Analysis Strategy*) merupakan suatu bentuk analisis strategis terhadap faktor-faktor dalam suatu organisasi/perusahaan. Analisis ini diperlukan untuk memahami kekuatan dan kelemahan dari dalam

organisasi/perusahaan, sedangkan EFAS (*Internal Factors Analysis Strategy*) adalah salah satu bentuk analisis faktor strategis yang timbul dari faktor-faktor luar organisasi/perusahaan. Analisis eksternal ini diperlukan untuk memahami peluang dan ancaman dari luar organisasi/perusahaan. Faktor eksternal ini dibutuhkan untuk mengetahui tingkat kesiapan dan kewaspadaan suatu organisasi didalam menghadapi kekuatan dan tekanan organisasi/perusahaan, khususnya dari pesaing.

Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats*) merupakan alat yang guna mengidentifikasi berbagai faktor yang membentuk suatu sistem dan digunakan untuk menyusun strategi perusahaan. Metode analisis ini berdasarkan pada logika memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*) serta meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*). Analisis SWOT dapat digunakan untuk menguraikan dan mengurutkan faktor-faktor yang mempengaruhi keempat faktor tersebut, sehingga membentuk hasil analisis menjadi suatu perencanaan strategi. Hasil analisis berdasarkan faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) (Wiswasta et al., 2018).

Faktor-faktor yang diterapkan dalam analisis SWOT dan penerapannya adalah:

1. Bagaimana kekuatan memanfaatkan keuntungan serta peluang yang ada.
2. Bagaimana mengatasi kelemahan yang menghalangi keuntungan dan peluang yang ada.

3. Bagaimana kekuatan menyikapi ancaman yang ada.
4. Bagaimana mengatasi kelemahan yang memungkinkan terjadinya ancaman atau menimbulkan ancaman baru.

Pola penentuan tabel indikator komponen SWOT (Rangkuti, 2015).

Internal	Kekuatan yang dimiliki	Kelemahan yang dimiliki
Eksternal	Peluang karir dimasa yang akan datang	Ancaman karir dimasa yang akan datang

Analisis SWOT terdiri dari empat komponen, yaitu:

1. *Strengths* (Kekuatan)

Kekuatan adalah suatu keadaan yang menjadikan kekuatan dalam suatu perusahaan . Faktor kekuatan merupakan kemampuan khusus atau kemampuan unggul yang ada dalam suatu perusahaan. Faktor keunggulan ini yaitu nilai tambah atau keunggulan komparatif perusahaan. Hal ini mudah untuk dilihat apakah suatu perusahaan memiliki sesuatu yang istimewa yang lebih baik dibandingkan pesaingnya serta dapat memenuhi kebutuhan pemangku kepentingan dan pelanggannya.

2. *Weaknesses* (Kelemahan)

Kelemahan adalah kondisi atau segala sesuatu hal yang menjadi kelemahan atau kekurangan yang ada dalam suatu perusahaan. Kelemahan tersebut dapat terdiri dari kelemahan kualitas atau keterampilan pegawai dalam perusahaan, sarana dan prasarana, ketidaksesuaian antara hasil produk/barang dengan kebutuhan konsumen, lemahnya kepercayaan konsumen dan lain-lain. Kelemahan

yang ditemukan merupakan faktor-faktor yang ada dalam suatu perusahaan.

3. *Opportunities* (Peluang)

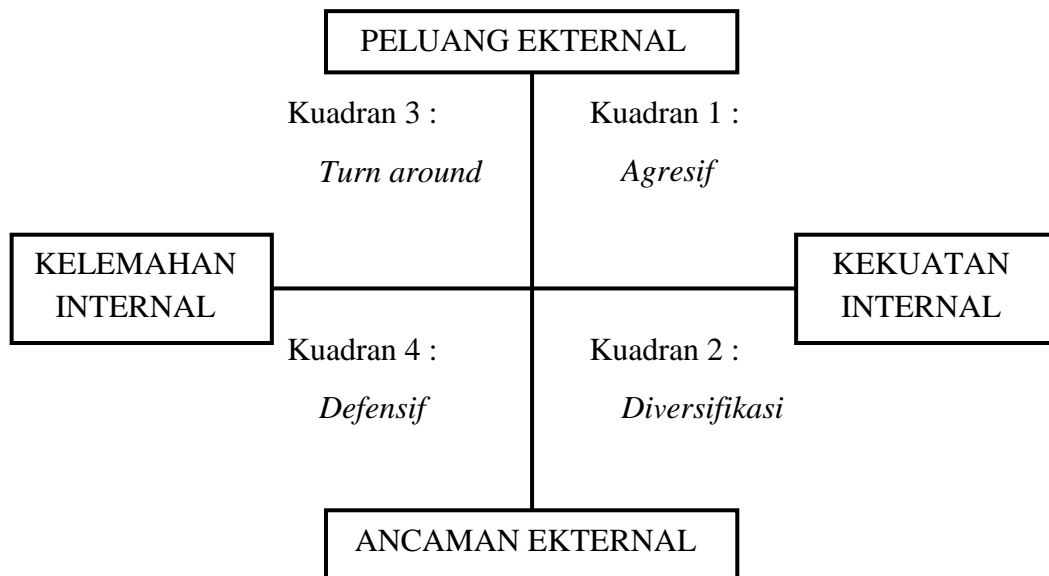
Peluang adalah kondisi lingkungan di luar perusahaan yang menguntungkan, bahkan dapat dijadikan senjata bagi perkembangan perusahaan. Hal-hal eksternal yang bisa diubah menjadi peluang dengan membandingkan analisis internal perusahaan (kekuatan dan kelemahan) dengan analisis kompetitor lainnya. Beberapa hal yang memenuhi syarat sebagai peluang harus diurutkan berdasarkan *success probability* (kemungkinan berhasil) sehingga tidak semua peluang perlu diwujudkan dalam rentang sasaran.

4. *Threats* (Ancaman)

Ancaman adalah kebalikan dari peluang. Ancaman merupakan kondisi eksternal (dari dalam) yang dapat mengganggu kemampuan suatu perusahaan. Ancaman bisa berupa sesuatu di lingkungan yang merugikan organisasi. Jika suatu ancaman tidak secepatnya ditanggulangi, maka akan mengakibatkan dampak berkepanjangan dan menjadi rintangan atau penghambat pencapaian dalam visi dan misi perusahaan. Ancaman dapat dilihat dari besar kecilnya dampak (*severity*) dan kemungkinan terjadinya.

Keterampilan perusahaan ditunjukkan oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor-faktor ini wajib dipantau dalam analisis SWOT. SWOT mencocokkan faktor eksternal berupa peluang dan ancaman dengan faktor

internal berupa kekuatan dan kelemahan. Di bawah ini merupakan gambar analisis diagram SWOT.



Gambar 1. Diagram kuadran analisis SWOT

Keterangan:

Kuadran 1 : situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan mempunyai peluang (*opportunities*) dan kekuatan (*strengths*) sehingga dapat memanfaatkan peluang (*opportunities*) yang ditemukan. Strategi yg wajib dikembangkan untuk mendukung perkembangan dan kebijakan pertumbuhan secara aktif.

Kuadran 2 : meskipun ditemukan ancaman (*threats*) perusahaan masih memiliki kekuatan (*strengths*) dari aspek internal. Strategi yang wajib diterapkan untuk memanfaatkan kekuatan (*strengths*) untuk jangka panjang peluang (*opportunities*) melalui diversifikasi produk dan pasar.

Kuadran 3 : perusahaan mengalami peluang pasar yang besar namun mendapat sejumlah kendala atau kelemahan (*weakness*) internal. Fokus

strategis perusahaan adalah meminimalkan masalah internal untuk memperoleh peluang (*opportunities*) yang lebih baik.

Kuadran 4 : perusahaan mengalami beragam ancaman (*threats*) dan kelemahan (*weaknesses*) internal, dan situasinya tidak menguntungkan. Strategi yang diterapkan secara bertahan dengan fokus pada peningkatan perusahaan.

Analisis QSPM

Menurut (Qanita, 2020), QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*) merupakan matriks yang digunakan untuk menguraikan berbagai pilihan strategi yang tersedia untuk sampai pada suatu strategi yang diprioritaskan. Strategi alternatif dalam langkah analisis ini adalah yang dikembangkan melalui analisis sebelumnya dengan menggabungkan faktor internal dan eksternal. Melalui matriks QSPM, manajemen bisa mengurutkan berbagai strategi yang terdapat dan membentuk urutan prioritas penerapan strategi.

Keunggulan QSPM adalah bahwa strategi dapat dievaluasi dengan secara bertahap atau bersama dan tidak ada batasan untuk jumlah strategi yang dapat dievaluasi dan memanfaatkan semua informasi internal dan eksternal yang dimiliki. Selain itu, QSPM dapat diadaptasi untuk digunakan oleh organisasi besar, kecil, berorientasi laba maupun nirlaba dan dapat diaplikasikan pada hampir semua tipe organisasi.

Penelitian Terdahulu

(Pertwi et al., 2023) dalam penelitian berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Obyek Wisata Kampung Anggur Plumbungan Bantul Daerah

Istimewa Yogyakarta”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi terbaik pembangunan obyek wisata Kampung Anggur Plumbungan Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Metode pengambilan responden menggunakan teknik *Nonprobability Sampling* dengan teknik *Purposive Sampling*. Sumber data yang digunakan meliputi data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan Focus Group Discussion (FGD), observasi, kuisioner dan wawancara. Teknik analisis data dilakukan menggunakan analisis *Internal Factor Evaluation* (IFE), analisis *External Factor Evaluation* (EFE), analisis *Internal External* (IE), analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (SWOT), dan Matriks Perancangan Strategik Kuantitatif (QSPM). Hasil penelitian dengan skor tertinggi 17.60 dalam analisis QSPM terpilih adalah strategi pengembangan obyek wisata dengan pendampingan Stakeholder.

(Nugraha, 2017) dalam penelitian berjudul “Pengembangan Agrowisata Anggur Berbasis Masyarakat di Desa Banyupoh, Kecamatan Gerokga, Kabupaten Buleleng-Bali”. Tujuan penelitian ini adalah untuk 1) mengidentifikasi potensi agrowisata di desa Banyupoh dan 2) mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap pengembangan agrowisata di desa Banyupoh. Data yang diperoleh kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman terhadap pengembangan agrowisata di desa Banyupoh. Data yang diperoleh berasal dari wawancara, observasi dan studi pustaka. Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Subjek penelitian ini menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Desa Banyupoh mempunyai potensi untuk

mengembangkan agrowisata seperti perkebunan anggur. 2) Keunggulan Desa Banyupoh adalah merupakan perkebunan anggur dan dapat dijadikan tujuan wisata pemetikan buah anggur, dengan menggunakan konsep “petik buah langsung dari pohonnya”. Kelemahan Desa Banyupoh didasari oleh faktor internal seperti kurangnya fasilitas akomodasi, daya tarik wisata alam kurang dimanfaatkan, aksesibilitas masih rendah, dan belum ada tur berpemandu atau instansi terkait. Peluang Desa Banyupo dalam memanfaatkan potensi agrowisata adalah adanya kecenderungan atau keinginan wisatawan yang beralih pada suasana alam dan budaya sehingga merupakan peluang yang baik untuk dikembangkan. Desa Banyupoh memanfaatkan lahan perkebunan anggur untuk agrowisata. Ancaman yang dihadapi Desa Banyupoh adalah munculnya banyak desa wisata yang berbasis wisata komunitas, dan persaingan yang relatif ketat khususnya wisata pertanian.

(Rosidah et al., 2023) dalam penelitian berjudul “Strategi Pengembangan Kebun Tanaman Anggur dalam Lingkup Reforma Agraria di Kelurahan Duyu Kota Palu”. Desa Duyu adalah sebuah desa di Kecamatan Tatanga Kota Palu ditunjuk sebagai pelaksana rencana Reformasi Pertanahan 2021. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk Menyusun strategi pengembangan strategi komoditas perkebunan anggur. Merumuskan strategi dan rencana pembangunan penerapannya dalam jangka menengah yaitu sepuluh (sepuluh) tahun, dan menentukan tingkat perkembangan usaha kebun anggur. Desa Duyu didasarkan pada pandangan pengunjung kebun anggur. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskripsi kuantitatif. Berdasarkan hasil analisis SWOT, ada 11 strategi pengembangan komoditas perkebunan yang disesuaikan

berdasarkan hasil analisa yang diperoleh dari matriks IFAS dan Matriks EFAS, yaitu usaha pengembangan dalam keadaan hold and maintenance. Pengembangan anggur Duyu masih dalam kondisi tahap baik dan berkembang. Artinya strategi pengembangan yang dirumuskan sejalan dengan level yang dimiliki. Tentunya realisasinya membutuhkan keterlibatan banyak pihak, mulai dari kelompok tani, instansi pemerintah, kelompok UMKM, swasta, dan/atau koperasi.

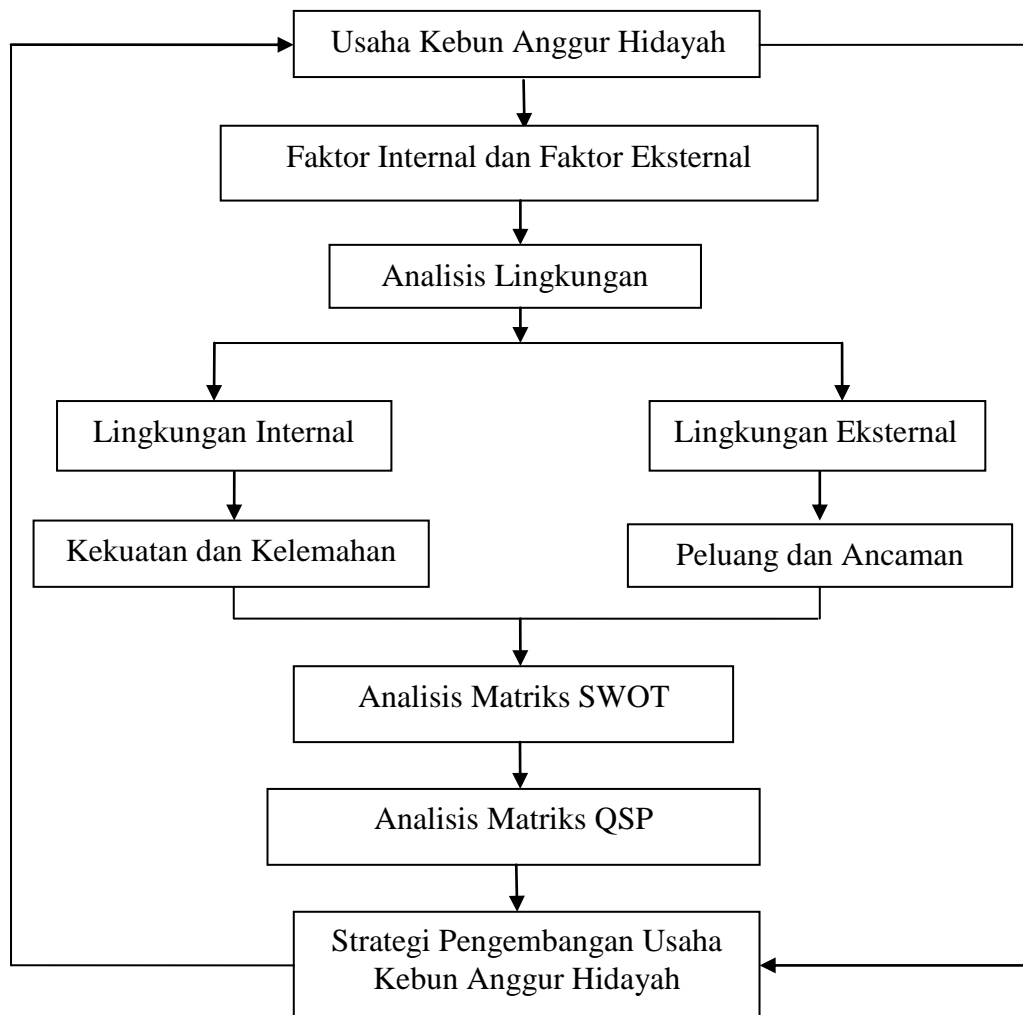
(Elena, 2022) dalam penelitian berjudul “Pengembangan Strategi Wisata Anggur Gourmet di Kawasan Non-Anggur: Sudi Kasus tentang Caves Marcon”. Tujuan dari strategi ini akan mendinamisasi kegiatan pencicipan yang sudah ada, menciptakan kemitraan dengan aktor lokal dan merangkul hubungan gastronomi dengan wisata anggur. Untuk mencapai tujuan tersebut, berikut ini tindakan yang akan dilakukan: prospek penjualan penyedia pariwisata regional, penilaian ulang animasi mengenai struktur, anggaran dan sistem reservasi, serta pelaksanaan strategi komunikasi baru dengan media sosial, dukungan pemasaran dan biro iklan. Metode analisis data menggunakan strategi analisis SWOT dengan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan produk, serta peluang dan ancaman kawasan, hal ini akan menggarisbawahi berbagai langkah dan perubahan yang diperlukan untuk dibuat. Hasil penelitian ini memungkinkan keberhasilan penerapan strategi wisata anggur gourmet dengan peningkatan visibilitas gudang anggur serta jumlah lokakarya per bulan dan mengarah pada penciptaan kesatuan di antara para pelaku pariwisata lokal dengan ide-ide proyek masa depan yang ingin dikembangkan dalam jangka panjang.

(Medlej, 2020) dalam penelitian berjudul “Pengembangan Strategi Wisata Anggur di Château Chauvin-Grand Cru Classé Saint Emilion”. Tujuan

dari penelitian ini adalah untuk mengembangkan strategi wisata anggur di Château Chauvin. Peneliti melakukan tolak ukur terhadap 42 kastil yang utama di kawasan penghasil anggur Bordeaux, berdasarkan penawaran wisata yang diberikan, memiliki gambaran umum tentang wisata wine yang terdapat di sekitar Château Chauvin dan dapat memposisikan Chauvin secara strategis. Metode analisis data menggunakan kuisioner online yang menargetkan konsumen anggur disebarakan melalui berbagai saluran untuk tujuan tersebut mengumpulkan informasi terkait permintaan dan kebutuhan wisatawan anggur. Penelitian ini menunjukkan potensi menciptakan konsep di balik Château Chauvin yang mungkin berbeda dari kastil lainnya dengan memberikan pengalaman kepada pengunjung sambil mempelajari bagian teknis dan menikmati pemandangan alam dalam lingkungan yang santai.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran operasional usaha Kebun Anggur Hidayah dimulai dengan menganalisis permasalahan yang ada. Untuk menyelesaikan permasalahan yang ada maka diperlukan identifikasi faktor internal dan eksternal yang terdapat pada usaha Kebun Anggur Hidayah tersebut. Selanjutnya akan diketahui kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang terdapat pada usaha Kebun anggur Hidayah melalui analisis SWOT yang mencakup pengembangan alternatif strategi yang telah diterapkan. Untuk lebih memperjelas alur dan proses perumusan strategi pengembangan tersebut dapat dilihat pada kerangka pemikiran dari penelitian ini.



Gambar 2. Skema Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Studi kasus (*case study*) merupakan metode yang digunakan dalam penelitian ini dengan melalui pengamatan secara langsung pada usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu dikarenakan metode ini dimungkinkan untuk meneliti data dengan kondisi tertentu. Pendekatan studi kasus memilih wilayah geografis yang kecil atau dengan jumlah individu yang cukup terbatas dalam penelitiannya (Zainal, 2007)

Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penelitian ini berlokasi di Kebun Anggur Hidayah Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu. Pemilihan lokasi dipilih secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Kebun Anggur Hidayah merupakan bisnis yang masih mampu berkembang sampai saat ini.

Metode Penarikan Sampel

Seluruh orang didalam usaha Kebun Anggur Hidayah merupakan populasi pada penelitian ini. Penentuan responden yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *nonprobability sampling* dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Pihak internal dan eksternal kebun merupakan sampel yang digunakan dalam penelitian ini.

Pemilihan sampel dilakukan secara *purposive sampling* yaitu dilakukan dengan secara sengaja. Responden pada penelitian berjumlah 30 orang. Menurut (Sugiyono, 2009), uji coba kuesioner disarankan dengan jumlah responden minimal 30 orang agar hasil pengujian mendekati kurva normal dan menghasilkan

data yang lebih akurat. Sebanyak 10 merupakan responden internal dalam penelitian ini terdiri dari 1 orang pemilik, 2 orang pekerja tetap dan 7 orang pekerja tidak tetap. Sebanyak 20 orang adalah responden eksternal dalam penelitian ini terdiri dari 10 orang pengunjung/konsumen dan 10 orang warga sekitar . Berikut disajikan responden pada penelitian ini:

Tabel 1. Responden Penelitian

No	Responden	Jumlah (Orang)
1	Pemilik usaha Kebun Anggur Hidayah	1
2	Pekerja tetap	2
3	Pekerja tidak tetap	7
4	Pengunjung/konsumen	10
5	Warga sekitar	10
Total		30

Sumber : Data Primer diolah 2023

Metode Pengumpulan Data

Data primer dan sekunder adalah data yang digunakan dalam menyusun penelitian ini . Pada data primer dilakukan dengan observasi dan wawancara secara langsung kepada pemilik, pekerja tetap, pekerja tidak tetap, pengunjung/konsumen dan warga sekitar melalui daftar pertanyaan (kuesioner) yang sudah disediakan lebih dahulu sesuai dengan keperluan penelitian, untuk data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dengan studi literatur melalui buku, jurnal, artikel atau informasi lain yang berhubungan dengan penelitian.

Metode Analisis Data

Untuk menjawab tujuan penelitian pertama mengenai faktor lingkungan internal dan eksternal usaha Kebun Anggur Hidayah metode analisis data yang digunakan dengan mengkompilasi, menganalisis dan mengklasifikasikan faktor-

faktor internal dan eksternal dalam kuisioner, sedangkan untuk menjawab tujuan penelitian kedua mengenai strategi pengembangan usaha Kebun Anggur Hidayah analisis yang digunakan yaitu SWOT dengan menganalisis matriks IFAS, EFAS dan matriks QSP untuk menyusun strategi yang tepat dengan cara smemaksimalkan kekuatan dan peluang serta meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

1. Matriks IFAS

Langkah-langkah penyusunan matriks IFAS meliputi:

- a. Masukkan 5 hingga 10 faktor kekuatan dan kelemahan yang terdapat pada kolom 1 tabel IFAS.
- b. Pada kolom 2 berikan bobot pada setiap faktor strategis yang berkisar antara 1,0 (sangat penting) hingga 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut diberi bobot sesuai dengan pengaruh posisi strategis perusahaan (total seluruh bobot tidak boleh melebihi 1,00).
- c. Pada kolom beri nilai setiap faktor 3 dengan skala 4 (sangat kuat) hingga 1 (lemah). Semua variabel yang termasuk kedalam kategori kekuatan (Variabel positif) diberi nilai antara 1 dan 4 dan membandingkan nilai tengah pesaing penting. Sedangkan variabel negatif bernilai 1 jika kelemahannya terlalu besar (dibandingkan nilai tengah pesaing serupa) dan 4 jika kelemahannya lebih kecil dibawah rata-rata pesaing.
- d. Untuk mendapatkan faktor bobot pada kolom 4 dengan mengkalikan bobot dengan rating (nilai). Untuk masing-masing faktor hasil skor bobot, dengan hasil nilai berkisar antara 4,0 (sangat kuat) hingga 1,0 (lemah).

e. Total skor bobot perusahaan diperoleh dengan menjumlahkan skor bobot kolom 4. Nilai skor ini menunjukkan respon perusahaan mengenai faktor strategi internalnya. Skor keseluruhan ini digunakan untuk mempertimbangkan perusahaan tersebut dengan perusahaan lain dengan kategori industri/usaha yang serupa.

Tabel 2. IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*)

Faktor – Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
Kekuatan				
Kelemahan				
Total			1,00	

2. Matriks EFAS

Langkah-langkah penyusunan matriks EFAS meliputi:

- a. Pada kolom 1 tabel EFAS masukkan 5 hingga 10 faktor peluang dan ancaman.
- b. Pada kolom 2 berikan bobot pada setiap faktor strategis antara 1,0 (sangat penting) hingga 0,0 (tidak penting). Bobot faktor-faktor ini bergantung pada apakah faktor-faktor tersebut mempunyai dampak terhadap faktor-faktor strategis. jumlah seluruh bobot tersebut tidak melebihi total skor= 1,00.
- c. Pada kolom 3 masing-masing faktor diberi peringkat antara 4 (sangat kuat) hingga 1 (lemah) berdasarkan dampaknya terhadap situasi perusahaan. Semua variabel yang termasuk dalam kategori peluang (variabel positif) diberi nilai antara 1 hingga 4 dibandingkan dengan rata-rata pesaing prioritas. Sementara itu, hal sebaliknya terjadi pada variabel negatif. Jika

ancamannya tinggi (dibandingkan rata-rata pesaing sejenis maka nilainya 1, dan jika ancamannya kecil atau lebih rendah dari rata-rata pesaing sejenis maka nilainya 4.

d. Untuk mendapatkan faktor bobot pada kolom 4 dengan mengkalikan bobot dengan rating (nilai). Untuk masing-masing faktor hasil skor bobot, dengan hasil nilai berkisar antara 4,0 (sangat kuat) hingga 1,0 (lemah).

e. Total skor bobot perusahaan diperoleh dengan menjumlahkan skor bobot kolom 4. Nilai skor ini menunjukkan respon perusahaan mengenai faktor strategi eksternalnya. Skor keseluruhan ini dipergunakan untuk mempertimbangkan perusahaan tersebut dengan perusahaan lain dalam kategori perusahaan yang serupa.

Tabel 3. EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*)

Faktor – Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot X Rating	Komentar
Peluang				
Ancaman				
Total			1,00	

3. Matriks SWOT

Untuk untuk menyusun faktor-faktor strategi suatu perusahaan diperlukan matriks SWOT. Matriks ini mampu menggambarkan dengan nyata bagaimana menyesuaikan eksternal peluang dan ancaman yang dihadapi perusahaan dengan kekuatan dan kelemahannya. Matriks ini menciptakan 4 kemungkinan rangkaian pilihan strategi.

Tabel 4. Matriks SWOT

Faktor Internal IFAS	Kekuatan (<i>Strength - S</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses- W</i>)
Faktor Eksternal EFAS	Faktor - faktor kekuatan internal	Faktor - faktor kelemahan internal
Peluang (<i>Opportunities - O</i>)	STRATEGI S-O	STRATEGI W-O
Faktor - faktor peluang eksternal	Menciptakan strategi dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan Peluang	Menciptakan strategi dengan meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Ancaman (<i>Threats - T</i>)	STRATEGI S-T	STRATEGI W-T
Faktor – faktor ancaman eksternal	Menciptakan strategi dengan menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Menciptakan strategi dengan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : (Wiswasta et al., 2018)

Keterangan:

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

Strategi ini didasarkan pada pola pikir perusahaan yang menggunakan setiap keunggulan untuk meraih dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.

2) Strategi S - T (*Strengths - Threats*)

Strategi ini digunakan dalam kekuatan untuk mengatasi ancaman perusahaan.

3) Strategi W - O (*Weaknesses - Opportunities*)

Penerapan strategi ini didasarkan pada pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang ada.

4) Strategi W - T (*Weaknesses - Threats*)

Strategi ini berdasarkan pada aktivitas defensif untuk berupaya meminimalkan kerentanan yang ada dan menghindari ancaman.

4. Matriks QSP

Sesudah mengembangkan sejumlah pilihan strategi, perusahaan wajib mampu mempertimbangkan dan kemudian memutuskan strategi terbaik dan yang paling tepat dengan keadaan lingkungan internal serta eksternal perusahaan. Menurut (Setyorini et al., 2016). Berikut penyusunan langkah – langkah matriks QSP sebagai berikut:

1. Berdasarkan analisis yang didapat dari matriks IFE dan EFE, cantumkan peluang dan ancaman eksternal perusahaan serta kekuatan dan kelemahan internal di kolom kiri matriks QSP.
2. Pada masing - masing faktor internal dan eksternal berikan bobot yang sama seperti yang diberikan pada matriks IFE dan EFE.
3. Selanjtnya evaluasi matriks tahap 2 (pencocokan) dan identifikasi strategi pilihan yang wajib dikaji perusahaan agar dapat diterapkan.
4. Tentukan skor daya tarik (AS), yang diartikan sebagai angka yang mewakili daya tarik relatif setiap strategi di antara serangkaian pilihan strategi tertentu.
 - a. Nilai 1 = tidak menarik
 - b. Nilai 2 = agak menarik
 - c. Nilai 3 = cukup menarik
 - d. Nilai 4 = sangat menarik

Nilai daya tarik (AS) dihitung dengan mengkalikan bobot dengan nilai total daya tarik (TAS).

Tabel 5. Matriks QSP

Faktor-Faktor Strategi	Bobot	Alternatif Strategi					
		Strategi I		Strategi II		Strategi III	
		AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS
Kekuatan							
Kelemahan							
Peluang							
Ancaman							
Total							

Sumber : Qanita (2020)

Keterangan :

AS = *Attractiveness Scores* (Nilai Daya Tarik)

TAS = *Total Attractiveness Scores* (Total Nilai Daya Tarik)

Definisi dan Batasan Operasional

Definisi Operasional

1. Anggur merupakan salah satu tanaman buah merambat yang termasuk dalam golongan keluarga *Vitaceae*.
2. Strategi pengembangan usaha merupakan rencana menyeluruh dari upaya yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan usahanya secara efektif dan efisien.
3. Analisis lingkungan internal bertujuan untuk mengidentifikasi kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*) perusahaan.
4. Analisis lingkungan eksternal bertujuan untuk mengidentifikasi peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) perusahaan.
5. Analisis SWOT terdiri dari empat (4) faktor, yaitu: kekuatan

(*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*).

6. Matriks SWOT merupakan cara yang digunakan dalam menyusun faktor-faktor strategi suatu perusahaan.
7. Matriks QSP merupakan matriks yang digunakan untuk menguraikan berbagai pilihan strategi yang ada untuk sampai pada suatu strategi yang diprioritaskan.

Batasan Operasional

1. Lokasi penelitian dilakukan pada Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu.
2. Responden pada penelitian ini sebanyak 30 orang terdiri dari pemilik usaha, pekerja tetap, pekerja tidak tetap, pengunjung/konsumen dan warga sekitar.

DESKRIPSI DAN GAMBARAN UMUM

Letak dan Geografis Kelurahan Aek Paing

Kelurahan Aek Paing merupakan kelurahan yang terdapat di Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu Provinsi Sumatera Utara. Kelurahan ini terdiri dari 4 lingkungan yaitu Aek Paing Bawah 1, Aek Paing Bawah 2, Aek Paing Tengah dan Aek Paing Atas. Secara geografis Kelurahan Aek Paing terletak pada titik koordinat 2°12' LU dan 99°80' BT, berada di ketinggian 42 MDPL dengan suhu udara rata-rata 24 – 34 °C, kelembapan rata-rata 79% dan luas ± 9,60 km² atau 960 ha.

Kelurahan Aek Paing berjarak sekitar 4 km dari pusat ibukota kabupaten Labuhanbatu yaitu kota Rantauprapat. Berada pada posisi yang sangat strategis dengan diapit oleh empat wilayah diantaranya:

1. Sebelah Timur, berbatasan langsung dengan Kelurahan Pulo Padang.
2. Sebelah Selatan, berbatasan langsung dengan Kelurahan Padang Matinggi.
3. Sebelah Barat, berbatasan langsung dengan Desa Afdeling I.
4. Sebelah Utara : berbatasan langsung dengan Desa Afdeling II.

Sejarah Kebun Anggur Hidayah

Pada mulanya tempat ini merupakan perkebunan kelapa sawit milik PTPN 3 Kebun Rantauprapat (KRPPT), kemudian dibangun sebuah pesantren di tengah-tengah perkebunan kelapa sawit, dikarenakan masih tersisanya lahan yang cukup luas pemilik mencoba untuk memanfaatkan lahan tersebut dengan menanam bibit anggur yang dibeli dari suatu tempat pembudidayaan anggur yaitu “White Garden” yang berada di Kota Bekasi, Jawa Barat.

Awalnya pemilik kebun menanam sekitar 28 macam varietas anggur import, setelah ditanam dan berkembang terdapat 15 macam varietas anggur import yang tumbuh dengan baik. Varietas anggur tersebut diantaranya: Jupiter, Ninel, Julian, Taldun, Akademik dan Angelica. Setelah itu agar lebih diketahui oleh banyak masyarakat, pemilik memanfaatkan tempat ini menjadi sebuah tempat liburan berbasis edukasi dan wisata pertanian. Tempat ini sangat tepat untuk dijadikan suatu wisata pertanian terkhusus bagi pelajar dan masyarakat umum karena banyaknya edukasi yang bermanfaat.

Profil Kebun

Kebun Anggur Hidayah merupakan satu-satunya kebun anggur yang terdapat di Kecamatan Rantau Utara bertempat di alamat Jl. Aek Paing Atas, Kecamatan Rantau Utara, Kabupaten Labuhanbatu. Didirikan pada Maret 2022. Jarak yang bisa ditempuh untuk sampai ke lokasi tidak jauh dari pusat kota Rantauprapat yaitu sekitar 4 km dengan waktu tempuh 10 menit.

Kebun Anggur Hidayah bergerak dibidang usaha pertanian hortikultura antara lain, mulai dari : pengadaan bibit, media tanam serta produksi buah anggur. Tempat ini selain tempat pembudidayaan tanaman anggur juga merupakan tempat liburan berbasis edukasi dan wisata pertanian sehingga setiap hari selalu ada pengunjung baik pelajar maupun masyarakat. Sebagai pendukung disana juga tersedianya fasilitas sarana dan prasarana seperti lahan parkir yang cukup luas, kantin untuk melepas rasa dahaga dan lapar, meja dan bangku untuk tempat beristirahat dan menikmati pemandangan dari kebun anggur serta tidak ketinggalan musholla bagii pengunjung yang ingin menunaikan ibadah shalat.

Nama Perusahaan : Kebun Anggur Hidayah

Pemilik : Bapak H. Sholihin

Info (No. Telepon) : 085370706666

Pengelola Kebun

Pengelola Kebun Anggur Hidayah yaitu Bapak Sholihin sekaligus pemilik kebun itu sendiri. Dalam mengelola kebun ini Bapak H. Solihin memiliki 2 orang pekerja tetap dan 7 orang pekerja tidak tetap dalam membantu mengelola dan mengurus Kebun Anggur Hidayah ini. Pemilik juga memberikan kepercayaan kepada pekerja untuk benar-benar merawat dan mengurus kebun ini dan apabila sudah mencapai target yang diinginkan pemilik juga memberikan sebuah insentif kepada pekerja sebagai bentuk apresiasi.

Tujuan dan Sasaran Kebun

Dibangunnya Kebun Anggur Hidayah ini merupakan cara untuk memanfaatkan lahan tersisa dari Pondok Pesanten sebagai tempat pembudidayaan tanaman anggur dan dijadikan tempat wisata berbasis pertanian untuk mengedukasi para pelajar dan pengunjung lainnya agar lebih memahami mengenai cara budidaya tanaman anggur, mulai dari pembenihan, pembibitan, penanaman, pemeliharaan hingga pemanenan buah. Sehingga kebun ini sangat tepat bagi institusi pendidikan yang akan mengadakan kunjungan *fieldtrip*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Faktor internal dan faktor eksternal sangat penting dalam analisis SWOT, yang bertujuan untuk mengenal faktor-faktor apa saja yang ada didalam dan diluar lingskungan usaha Kebun Anggur Hidayah. Analiis faktor internal dilakukan guna menentukan kekuatan dan kelemahan usaha sehingga dapat mempertimbangkan keunggulan dan kemampuan dalam menghadapi persaingan dan membuat strategi yang lebih baik.

Selain itu, analisis faktor eksternal dilakukan dengan mengamati faktor-faktor diluar usaha Kebun Anggur Hidayah untuk menemukan arus yang terletak diluar kendali pemilik usaha. Analisis ini berguna untuk memperoleh serta mengetahui peluang dan ancaman dari usaha Kebun Anggur Hidayah yang berdampak pada strategi pengembangan usaha. Tidak hanya berfokus tentang hal-hal yang negatif, seperti ancaman, tetapi juga perlu memperhatikan peluang yang akan didapatkan.

Berdasarkan hasil pengamatandan wawancara yang didapat dari pemilik usaha Kebun Anggur Hidayah dalam penelitian ini, didapatkan faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) sebagai berikut :

A. Faktor Internal

Kekuatan

Kekuatan merupakan situasi ataupun kondisi yang dimiliki suatu perusahaan/organisasi dengan memfokuskan keunggulan yang dimiliki. Berikut keunggulan yang dimiliki usaha Kebun Anggur hidayah:

1. Kualitas buah baik
2. Tersedianya bibit dan media tanam
3. Lokasi kebun strategis dekat dengan pusat kota
4. Tersedianya sarana dan prasarana
5. Lahan milik sendiri

Kelemahan

Kelemahan merupakan kondisi ataupun situasi yang dimiliki oleh suatu perusahaan/organisasi untuk saat ini yang dimana kekurangan dan keterbatasan pada suatu perusahaan yang menjadi hambatan serius dalam perkembangan suatu usaha. Berikut faktor internal kelemahan dalam usaha Kebun Anggur Hidayah:

1. Belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah anggur
2. Pemasaran buah anggur masih terfokus di kebun
3. Kurangnya promosi
4. Sistem panen yang masih satu waktu

B. Faktor Eksternal

Peluang

Peluang merupakan berbagai situasi ataupun keadaan diluar suatu perusahaan dengan memanfaatkan peluang yang tepat dan memberikan kontribusi dan terobosan yang menguntungkan bagi pelaku usaha dimasa mendatang.

Berikut faktor eksternal peluang dalam usaha Kebun Anggur Hidayah:

1. Dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata
2. Produksi buah yang masih dapat ditingkatkan
3. Minat pengunjung ntk datang kembali
4. Belum ada usaha sejenis di daerah setempat

Ancaman

Ancaman merupakan suatu keadaan ataupun situasi tidak menguntungkan dari luar perusahaan yang dapat mengkhawatirkan serta menjadi penghambat bagi suatu pelaku usaha dimasa sekarang ataupun mendatang. Berikut faktor eksternal ancaman usaha Kebun Anggur Hidayah:

1. Perubahan iklim dan cuaca
2. Serangan hama dan penyakit tanaman yang mempengaruhi kualitas produk
3. Munculnya pesaing dengan usaha sejenis
4. Produk pertanian yang mudah rusak
5. Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi

Matriks SWOT

Setelah mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal dalam usaha Kebun Anggur Hidayah, tahap berikutnya merupakan tahap analisis matriks SWOT. Matriks SWOT digunakan sebagai alat untuk menyusun strategi alternatif pada pengembangan suatu usaha. Metode ini mendeskripsikan secara nyata peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi hingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang ada. Matriks ini menciptakan empat (4) alternatif strategi, yaitu S - O, W - O, W - T dan S - T.

Sesudah mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang dimiliki usaha Kebun Anggur Hidayah, didapat sejumlah alternatif strategi untuk mengembangkan usaha Kebun Anggur Hidayah. Beberapa rekomendasi strategi untuk mengembangkan usaha Kebun Anggur Hidayah dapat diketahui pada tabel berikut:

Tabel 6. Matriks SWOT usaha Kebun Anggur Hidayah

Faktor Internal (IFE)	Kekuatan (<i>Strength - S</i>)	Kelemahan (<i>Weakness-W</i>)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kualitas buah baik 2. Tersedianya bibit dan media tanam 3. Lokasi kebun strategis dekat dengan pusat kota 4. Tersedianya sarana dan prasarana 5. Lahan milik sendiri 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah anggur 2. Pemasaran buah anggur masih terfokus di kebun 3. Kurangnya promosi 4. Sistem panen yang masih satu waktu
Faktor Eksternal (EFE)	Strategi S-O	Strategi W-O
Peluang (<i>Opportunities-O</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan berbagai jenis bibit dan media tanam serta memperluas lahan kebun guna meningkatkan produksi buah sehingga dapat memenuhi permintaan buah yang meningkat (S2 dan O2) 2. Memberikan edukasi mengenai jenis dan cara budidaya tanaman anggur guna menarik minat pengunjung untuk datang kembali meningkat (S2 dan O3) 3. Lokasi pengembangan usaha dapat ditingkatkan dengan meningkatkan kualitas buah, sarana serta prasarana agar menarik minat pengunjung untuk datang kembali (S1,S4 dan O3) 4. Lokasi kebun yang 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memperluas pemasaran buah anggur dengan melakukan penjualan diluar lokasi kebun guna mengembangkan usaha kebun anggur (W2 dan O1) 2. Memanfaatkan sosial media guna mempromosikan lokasi usaha sehingga pengunjung mengetahui lokasi dan tertarik berkunjung (W3 dan O3) 3. Melakukan sistem tanam dengan waktu yang bervariasi untuk menarik minat pengunjung datang kembali setiap waktu panen (W4 dan O3)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata 2. Produksi yang masih dapat ditingkatkan 3. Minat pengunjung untuk datang kembali 4. Belum ada usaha sejenis di daerah setempat 		

strategis dekat dengan pusat kota dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata (S3 dan O1)

5. Dengan adanya lahan milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk memperluas area kebun anggur sehingga dapat mengembangkan lokasi usaha sebagai agrowisata (S5 dan O1)

Ancaman (*Threats-T*)

1. Perubahan iklim dan cuaca
2. Serangan hama dan penyakit tanaman yang mempengaruhi kualitas buah
3. Munculnya pesaing dengan usaha sejenis
4. Produk pertanian yang mudah rusak
5. Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi

Strategi S-T

1. Menggunakan jenis bibit unggul dan ruang kasa untuk menghadapi perubahan iklim sehingga tanaman menghasilkan produk yang baik (S2 dan T1)
2. Meningkatkan dan menjaga kualitas buah serta meminimalisir serangan hama dan penyakit tanaman dengan mengintroduksi pembuatan pupuk organik dan pupuk kompos serta melakukan pengendalian hama terpadu (S1 dan T2)
3. Meningkatkan kualitas, sarana serta prasarana dari kebun anggur hidayah guna memberi kepuasan dan ketertarikan

Strategi W-T

1. Melakukan pengolahan lanjutan dengan menciptakan produk olahan dari buah anggur untuk menghindari produk rusak dan untuk mengantisipasi jika munculnya pesaing dengan usaha sejenis (W1, T3 dan T4)
2. Melakukan promosi pembelian untuk meningkatkan daya beli (W3 dan T4)

- pengunjung serta dapat mengatasi jika munculnya pesaing dengan usaha sejenis (S4 dan T3)
4. Meningkatkan kualitas buah dengan menggunakan kemasan yang sesuai untuk mencegah proses pengrusakan produk yang lebih cepat (S1 dan T4)

Beberapa rekomendasi alternatif strategi untuk mengembangkan usaha Kebun Anggur Hidayah sebagai berikut:

Strategi *Strength* – *Opportunities* (S-O)

1. Tersedianya berbagai jenis bibit dan media tanam serta memperluas lahan kebun guna meningkatkan produksi buah sehingga dapat memenuhi permintaan buah yang meningkat (S2 dan O2)
2. Memberikan edukasi mengenai jenis dan cara budidaya tanaman anggur guna menarik minat pengunjung untuk datang kembali (S2 dan O3)
3. Lokasi pengembangan usaha dapat ditingkatkan dengan meningkatkan kualitas buah, sarana serta prasarana agar menarik minat pengunjung untuk datang kembali (S1,S4 dan O3)
4. Lokasi kebun yang strategis dekat dengan pusat kota dapat dijadikan lokasi pengembangan agrowisata (S3 dan O1)
5. Adanya lahan milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk memperluas area kebun anggur sehingga dapat mengembangkan lokasi usaha sebagai agrowisata (S5 dan O1)

Strategi *Weakneseses – Opportunities (W-O)*

1. Memperluas pemasaran buah anggur dengan melakukan penjualan diluar lokasi kebun guna mengembangkan usaha kebun anggur (W2 dan O1)
2. Memanfaatkan sosial media guna mempromosikan lokasi usaha sehingga pengunjung mengetahui lokasi dan tertarik berkunjung (W3 dan O3)
3. Melakukan sistem tanam dengan waktu yang bervariasi untuk menarik minat pengunjung datang kembali setiap waktu panen (W4 dan O3)

Strategi *Strength – Threats (S-T)*

1. Menggunakan jenis bibit unggul dan ruang kasa untuk menghadapi perubahan iklim sehingga tanamans menghasilkan produk yang baik (S2 dan T1)
2. Meningkatkan dan menjaga kualitas buah serta meminimalisir serangan hama dan penyakit tanaman dengan mengintroduksi pembuatan pupuk organik dan pupuk kompos serta melakukan pengendalian hama terpadu (S1 dan T2)
3. Meningkatkan kualitas, sarana serta prasarana dari kebun anggur hidayah guna memberi kepuasan dan ketertarikan pengunjung serta dapat mengatasi jika munculnya pesaing dengan usaha sejenis (S4 dan T3)
4. Meningkatkan kualitas buah dengan menggunakan kemasan yang sesuai untuk mencegah proses pengrusakan produk yang lebih cepat (S1 dan T4)

Strategi *Weakneseses – Threats (W-T)*

1. Melakukan pengolahan lanjutan dengan menciptakan produk olahan dari buah anggur untuk menghindari produk rusak dan untuk mengantisipasi jika munculnya pesaing dengan usaha sejenis (W1, T3 dan T4)

2. Melakukan promosi pembelian untuk meningkatkan daya beli (W3 dan T4)

Dari berbagai rekomendasi strategi faktor internal dan eksternal dalam pengembangan usaha Kebun Anggur Hidayah, kemudian dapat dilakukan penentuan kuadran matriks SWOT bisa dilihat pada tabel 7 dan 8 berikut ini:

Tabel 7. Matriks *Internal Factor Evaluation* (IFE)

Faktor Strategis Internal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor Total (B x R)
Kekuatan (<i>Strengths</i>)			
1. Kualitas buah baik	0,15	3	0,45
2. Tersedianya bibit dan media tanam	0,19	4	0,76
3. Lokasi kebun strategi dekat dengan pusat kota	0,13	2	0,26
4. Tersedianya sarana dan prasarana	0,13	2	0,26
5. Lahan milik sendiri	0,10	2	0,20
Sub Total	0,70	13	1,93
Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)			
1. Belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah anggur	0,06	1	0,06
2. Pemasaran buah anggur masih terfokus di kebun	0,10	2	0,20
3. Kurangnya promosi	0,06	1	0,06
4. Sistem panen yang masih satu waktu	0,08	2	0,16
Sub Total	0,30	6	0,48
Total	1	19	2,41

Sumber: Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan tabel 7, maka diketahui bahwa faktor internal pada kolom kekuatan (*strengths*) tersedianya bibit dan media tanam menjadi faktor yang sangat penting dalam Pengembangan Usaha Kebun Anggur Hidayah di Kelurahan Aek Paing Kecamatan Rantau Utara Kabupaten Labuhanbatu dengan nilai skor 0,76. Faktor kekuatan yang berperan positif (+) tersebut perlu dimanfaatkan oleh kebun. Dari matriks tersebut juga dapat diketahui bahwa kelemahan (*weaknesses*) tertinggi yang dimiliki kebun yaitu pemasaran buah anggur masih terfokus di kebun dengan nilai skor 0,20. Untuk faktor kelemahan yang berperan negatif (-)

pada usaha perlu segera untuk diatasi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki untuk mengembangkan usaha kebun dimasa sekarang dan mendatang.

Tabel 8. Matriks *Eksternal Factor Evaluation* (EFE)

Faktor Strategis Eksternal	Bobot (B)	Rating (R)	Skor Total (B x R)
Peluang (<i>Opportunities</i>)			
1. Dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata	0,20	4	0,80
2. Produksi yang masih dapat ditingkatkan	0,15	3	0,45
3. Minat pengunjung untuk datang kembali	0,10	2	0,20
4. Belum ada usaha sejenis di daerah setempat	0,19	4	0,76
Sub Total	0,64	13	2,21
Ancaman (<i>Threats</i>)			
1. Perubahan iklim dan cuaca	0,06	1	0,06
2. Serangan hama dan penyakit tanaman yang mempengaruhi kualitas buah	0,11	2	0,22
3. Munculnya pesaing dengan usaha sejenis	0,06	1	0,06
4. Produk pertanian yang mudah rusak	0,07	1	0,07
5. Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi	0,06	1	0,06
Sub Total	0,36	6	0,47
Total	1	19	2,68

Sumber : Data Primer Diolah, 2024

Berdasarkan tabel 8, dapat diketahui bahwa faktor eksternal pada kolom peluang (*opportunities*) dalam pengembangan Usaha Kebun Anggur Hidayah yang menjadi peran terbesar adalah dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata dengan nilai skor 0,80 dan belum ada usaha sejenis di daerah setempat dengan nilai skor 0,76. Untuk faktor peluang yang berperan positif (+) tersebut perlu dimanfaatkan oleh kebun. Dari matriks tersebut juga diketahui ancaman terbesar yang dimiliki oleh kebun yaitu serangan hama dan penyakit tanaman yang mempengaruhi kualitas buah dengan nilai skor 0,22. Faktor ancaman yang berperan negatif (-) pada perusahaan perlu untuk segera diatasi dengan kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh kebun untuk mengembangkan usaha dimasa

sekarang dan mendatang.

Berdasarkan tabel 7 dan tabel 8, skor IFE yaitu 2,41 yang terletak pada faktor internal dan EFE yaitu 2,68 yang terletak pada faktor eksternal dan kondisi yang menguntungkan, yang dimana usaha tersebut memiliki kekuatan dan peluang sehingga bisa memanfaatkan kekuatan dan peluang yang tersedia. Strategi yang bisa digunakan pada situasi ini adalah Agresif. Posisi ini berarti bahwa kegiatan usaha Kebun Anggur Hidayah memiliki kekuatan guna mengembangkan usaha dengan memanfaatkan peluang yang tersedia. Maka demikian strategi yang tepat untuk usaha Kebun Anggur Hidayah menempati posisi di Kuadran I yaitu Strategi Agresif.

Usaha Kebun Anggur Hidayah dapat menggunakan faktor-faktor kekuatan seperti kualitas buah baik, tersedianya bibit dan media tanam, lokasi kebun yang strategis dekat dengan pusat kota, tersedianya sarana dan prasarana serta lahan milik sendiri. Dengan memanfaatkan faktor-faktor peluang seperti dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata, produksi yang masih dapat ditingkatkan dan belum ada usaha sejenis di daerah setempat.

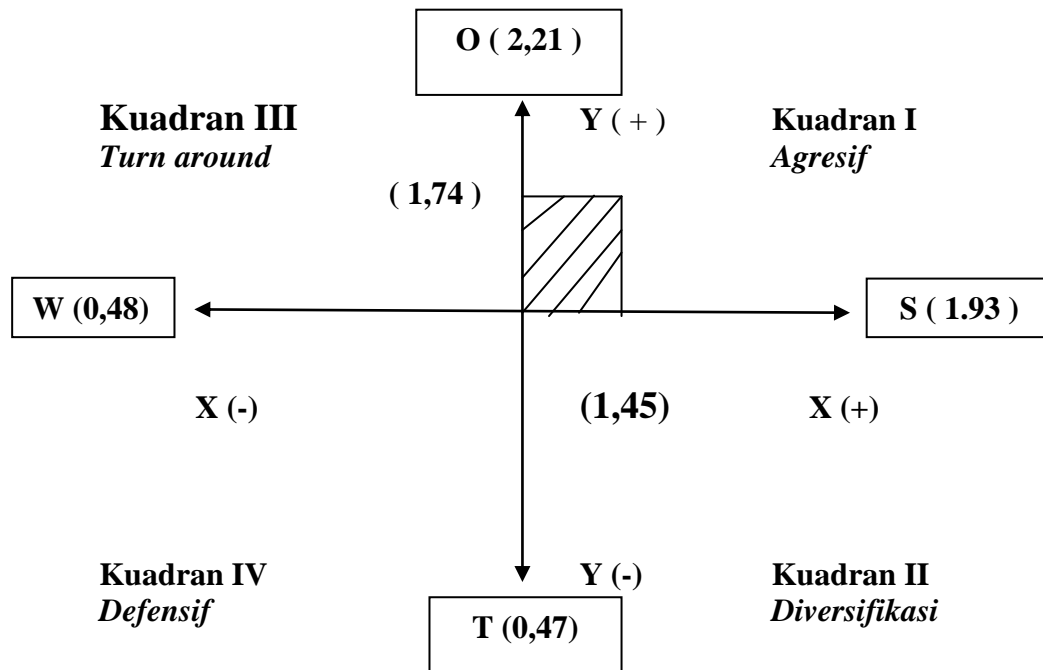
Berdasarkan analisis tabel 7 bahwa matriks faktor internal memiliki subtotal nilai dengan skor nilai 2,41 dan pada tabel 8 matriks faktor eksternal memiliki subtotal nilai dengan skor nilai 2,68. Kemudian total nilai masing - masing skor faktor internal dan eksternal dapat dirincihkan sebagai berikut:

$$\text{Kekuatan} - \text{kelemahan} = 1,93 - 0,48 = 1,45$$

$$\text{Peluang} - \text{ancaman} = 2,21 - 0,47 = 1,74$$

Dari rincihan total nilai skor diketahui bahwa nilai kekuatan lebih besar daripada nilai kelemahan dengan selisih 1,45 sedangkan nilai peluang lebih besar

daripada nilai ancaman dengan selisih 1,74. Dari identifikasi tersebut dapat digambarkan dalam diagram SWOT, berikut ini:



Gambar 3. Diagram Hasil Analisis SWOT

Dari diagram diatas bisa dilihat rekomendasi strategi yang bdapat diterapkan pada usaha Kebun Anggur Hidayah yaitu strategi SO (*Strenght* dan *Opportunities*) yang terletak pada kuadran I. Strategi ini merupakan strategi yang tepat dengan memanfaatkan kekuatan usaha pada lingkungan internal untuk memperoleh peluang yang terdapat dalam lingkungan eksternal, guna mendapatkan keuntungan bagi pengusaha. Berikut hasil rekomendasi strategi S-O:

1. Menyediakan berbagai jenis bibit dan media tanam serta memperluas lahan kebun guna meningkatkan produksi buah sehingga dapat memenuhi permintaan buah yang meningkat (S2 dan O2)
2. Memberikan edukasi mengenai jenis dan cara budidaya tanaman anggur guna menarik minat pengunjung untuk datang kembali (S2 dan O3)

3. Mengembangkan lokasi usaha dengan meningkatkan kualitas buah, sarana dan prasarana agar menarik minat pengunjung untuk datang kembali (S1,S4 dan O3)
4. Lokasi kebun yang strategis dekat dengan pusat kota dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata (S3 dan O1)
5. Dengan adanya lahan milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk memperluas area kebun anggur sehingga dapat mengembangkan lokasi usaha sebagai agrowisata (S5 dan O1)

Strategi Pengembangan Usaha Melalui Analisis Matriks QSP

Pada tahap ini merupakan proses pengambilan keputusan untuk menetapkan prioritas strategi yang lebih tepat untuk meningkatkan usaha Kebun Anggur Hidayah dengan melakukan analisis QSPM. Alternatif strategi yang disusun menggunakan SWOT tidak dapat dilakukan semua. Dikarenakan kebijakan-kebijakan dalam penetapan proses strategis yang akan ditempuh oleh pihak usaha. Dengan melakukan penetapan prioritas strategi yang paling tepat dapat mendukung pemilik usaha untuk memilih strategi mana yang sebaiknya dilakukan.

Pada matriks QSP, strategi yang memiliki nilai TAS (*Total Attractiveness Score*) paling besar menunjukkan bahwa strategi tersebut yang paling menarik dibandingkan strategi lainnya. Berdasarkan analisis matriks QSP, maka didapat prioritas strategi dari yang paling tinggi sampai paling rendah dapat diketahui pada tabel berikut ini:

Tabel 9. Matriks QSP usaha Kebun Anggur Hidayah

No.	Strategi Alternatif	TAS	Prioritas
1.	Menyediakan berbagai jenis bibit dan media tanam serta memperluas lahan kebun guna meningkatkan produksi buah sehingga dapat memenuhi permintaan buah yang meningkat	7,72	1
2.	Memberikan edukasi mengenai jenis dan cara budidaya tanaman anggur guna menarik minat pengunjung untuk datang kembali	7,57	2
3.	Lokasi pengembangan usaha dapat ditingkatkan dengan meningkatkan kualitas buah, sarana serta prasarana agar menarik minat pengunjung untuk datang kembali	7,53	3
4.	Lokasi kebun yang strategis dekat dengan pusat kota dapat dijadikan lokasi pengembangan agrowisata	6,57	5
5.	Dengan adanya lahan milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk memperluas area kebun anggur sehingga dapat mengembangkan lokasi usaha sebagai agrowisata	6,94	4
6.	Memperluas pemasaran buah anggur dengan melakukan penjualan diluar lokasi kebun guna mengembangkan usaha kebun anggur	6,26	6
7.	Memanfaatkan sosial media guna mempromosikan lokasi usaha sehingga pengunjung mengetahui lokasi dan tertarik berkunjung	5,64	9
8.	Melakukan sistem tanam dengan waktu yang bervariasi untuk menarik minat pengunjung datang kembali setiap waktu panen	4,81	12
9.	Menggunakan jenis bibit unggul dan ruang kasa untuk menghadapi perubahan iklim sehingga tanaman menghasilkan produk yang baik	4,20	14
10.	Meningkatkan dan menjaga kualitas buah serta meminimalisir serangan hama dan penyakit tanaman dengan mengintroduksi pembuatan pupuk organik dan pupuk kompos serta melakukan pengendalian hama terpadu	5,87	8
11.	Meningkatkan kualitas, sarana serta prasaran dari kebun anggur hidayah guna	6,26	7

	memberi kepuasan dan ketertarikan pengunjung serta dapat mengatasi jika munculnya pesaing dengan usaha sejenis		
12.	Meningkatkan kualitas buah dengan menggunakan kemasan yang sesuai untuk mencegah proses pengrusakan produk yang lebih cepat	4,99	11
13.	Melakukan pengolahan lanjutan dengan menciptakan produk olahan dari buah anggur untuk menghindari produk rusak dan untuk mengantisipasi jika munculnya pesaing dengan usaha sejenis	5,45	10
14.	Melakukan promosi pembelian untuk meningkatkan daya beli	4,72	13

Sumber: *Data Primer Diolah 2024*

Hasil pemeringkatan sebagai berikut:

1. Menyediakan berbagai jenis bibit dan media tanam serta memperluas lahan kebun guna meningkatkan produksi buah sehingga dapat memenuhi permintaan buah yang meningkat
2. Memberikan edukasi mengenai jenis dan cara budidaya tanaman anggur guna menarik minat pengunjung untuk datang kembali
3. Lokasi pengembangan usaha dapat ditingkatkan dengan meningkatkan kualitas buah, sarana serta prasarana agar menarik minat pengunjung untuk datang kembali
4. Dengan adanya lahan milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk memperluas area kebun anggur sehingga dapat mengembangkan lokasi usaha sebagai agrowisata
5. Lokasi kebun yang strategis dekat dengan pusat kota dapat dijadikan lokasi pengembangan agrowisata
6. Memperluas pemasaran buah anggur dengan melakukan penjualan diluar lokasi kebun guna mengembangkan usaha kebun anggur

7. Meningkatkan kualitas, sarana serta prasarana dari kebun anggur guna memberi kepuasan dan ketertarikan pengunjung serta dapat mengatasi jika munculnya pesaing dengan usaha sejenis
8. Meningkatkan dan menjaga kualitas buah serta meminimalisir serangan hama dan penyakit tanaman dengan mengintroduksi pembuatan pupuk organik dan pupuk kompos serta melakukan pengendalian hama terpadu
9. Memanfaatkan sosial media guna mempromosikan lokasi usaha sehingga pengunjung mengetahui lokasi dan tertarik berkunjung
10. Melakukan pengolahan lanjutan dengan menciptakan produk olahan dari buah anggur untuk menghindari produk rusak dan untuk mengantisipasi jika munculnya pesaing dengan usaha sejenis
11. Meningkatkan kualitas buah dengan menggunakan kemasan yang sesuai untuk mencegah proses pengrusakan produk yang lebih cepat
12. Melakukan sistem tanam dengan waktu yang bervariasi untuk menarik minat pengunjung datang kembali setiap waktu panen
13. Melakukan promosi pembelian untuk meningkatkan daya beli
14. Menggunakan jenis bibit unggul dan ruang kasa untuk menghadapi perubahan iklim sehingga tanaman menghasilkan produk yang baik.

Berdasarkan matriks QSP, prioritas strategi terbaik yang dapat ditempuh pada usaha Kebun Anggur Hidayah adalah tersedianya berbagai jenis bibit dan media tanam serta memperluas lahan kebun guna meningkatkan produksi buah sehingga dapat memenuhi permintaan buah yang meningkat dengan nilai TAS (*Total Attractiveness Score*) 7,72 dengan penjualan jenis bibit anggur yang paling banyak yaitu ninel dan jupiter.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Faktor internal yang terdapat di lingkungan usaha Kebun Anggur Hidayah terdiri faktor kekuatan yang meliputi: kualitas buah baik, tersedianya bibit dan media tanam, lokasi kebun strategi dekat dengan pusat kota, tersedianya sarana dan prasarana serta lahan milik sendiri. Kelemahan terdiri dari: belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah anggur, pemasaran buah anggur masih terfokus di kebun, kurangnya promosi dan sistem tanam yang masih satu waktu. Faktor eksternal terdiri faktor peluang meliputi: dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata, produksi yang masih dapat ditingkatkan, minat pengunjung untuk datang kembali dan belum ada usaha sejenis di daerah setempat. Ancaman terdiri dari: perubahan iklim dan cuaca, serangan dan penyakit tanaman yang mempengaruhi kualitas buah, munculnya pesaing dengan usaha sejenis, produksi pertanian yang mudah rusak dan menurunnya daya beli karena situasi ekonomi.
2. Berdasarkan hasil analisis SWOT yang mengacu pada matriks IFAS dan EFAS, strategi yang paling tepat untuk dilakukan yaitu memanfaatkan strategi S-O (*Strengths-Opportunities*) dengan: menyediakan berbagai jenis bibit dan media tanam, memberikan edukasi mengenai jenis dan cara budidaya tanaman anggur, meningkatkan kualitas buah, sarana serta prasarana, lokasi kebun yang strategis dekat dengan pusat kota dan memanfaatkan lahan milik sendiri untuk memperluas area kebun anggur.
3. Berdasarkan hasil analisis matriks QSP, prioritas strategi terbaik pada

usaha Kebun Anggur Hidayah yaitu dengan menyediakan berbagai jenis bibit dan media tanam serta memperluas lahan kebun guna meningkatkan produksi buah sehingga dapat memenuhi permintaan buah yang meningkat dengan nilai TAS (*Total Attractiveness Score*) 7,72.

Saran

1. Untuk pemilik usaha, diharapkan agar dapat meningkatkan dan terus mengembangkan usaha Kebun Anggur Hidayah dengan merealisasikan strategi dalam proses kegiatan usahanya sesuai dengan alternatif strategi yang telah didapat serta hendaknya mempersiapkan ahli dalam pembudidayaan tanaman anggur untuk meningkatkan pemasaran penjualan bibit.
2. Untuk peneliti selanjutnya, hendaklah untuk mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal usaha Kebun Anggur Hidayah yang akan berdampak terhadap pemberian strategi pengembangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Chan, S. (2021). Industri Perbenihan dan Pembibitan Tanaman Hortikultura di Indonesia. *Jurnal Hortuscoler*, 2, 26–31.
- Damanik, D., Simalungun, U., & Siantar, P. (2021). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari: Business Feasibility Analysis and Development Strate ... *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2(1).
- Elena, C. (2022). *Development of a Gourmet Wine Tourism Strategy in a non-wine region: Case Internship developed at Caves Marcon*. University of Bordeaux.
- Herlambang, S., Yudhiantoro, D., & Wibowo, A. (2021). *BIOCHAR UNTUK BUDIDAYA ANGGUR*. Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UPN “Veteran” Yogyakarta.
- Maulidah, S., & Pratiwi, D. E. (2010). Analisis Kelayakan Finansial Usahatani Anggur Prabu Bestari. *Jurnal Agrise*, 10, 213–225.
- Medlej, M. (2020). *DEVELOPMENT OF A WINE TOURISM STRATEGY AT CHÂTEAU CHAUVIN – GRAND CRU CLASSÉ SAINT EMILION*. University of Bordeaux.
- Nugraha, I. G. P. (2017). Pengembangan Agrowisata Anggur Berbasis Masyarakat Di Desa Banyupoh, Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng-Bali. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 6(1), 20. <https://doi.org/10.23887/jish-undiksha.v6i1.9848>
- Pertiwi, P. A., Senjawati, N. D., & Puspitaningrum, D. A. (2023). *Analisis Strategi Pengembangan Obyek Wisata Kampung Anggur Plumbungan Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta*. 2(1), 40–50.
- Qanita, A. (2020). Analisis Strategi Dengan Metode Swot Dan Qspm (Quantitative Strategic Planning Matrix): Studi Kasus Pada D’Gruz Caffè Di Kecamatan Bluto Sumenep. *Komitmen: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 1(2), 11–24. <https://doi.org/10.15575/jim.v1i2.10309>
- Rangkuti, F. (1998). *Analisis SWOT teknik membedah kasus bisnis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2015). *Personal SWOT analysis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Refnizuida, Nizam, A., Friski, F., & Salim, N. (2023). *AGRIBISNIS TANAMAN ANGGUR* (T. Media (ed.)). Tahta Media Group.
- Rosidah, A., Mardin, R., Achsan, A. C., Artikel, I., & Pendahuluan, I. (2023). *Strategi pengembangan kebun tanaman anggur dalam lingkup reforma*

agraria di kelurahan duyuh kota palu. 2(1), 168–176.

- Setyorini, H., Effendi, ud, & Santoso, I. (2016). Analisis Strategi Pemasaran Menggunakan Matriks SWOT dan QSPM (Studi Kasus: Restoran WS Soekarno Hatta Malang) Marketing Strategy Analysis Using SWOT Matrix and QSPM (Case Study: WS Restaurant Soekarno Hatta Malang). *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Agroindustri*, 5(1), 46–53.
- Wibawa, G., Agung, I., & Suamba, I. (2020). Efektivitas Penggunaan Faktor Produksi Usahatani Anggur di Desa Kalianget, Kecamatan Seririt, Kabupaten Buleleng. *Jurnal Agribisnis Dan Agrowisata*, 9, 89–98.
- Wiswasta, I. G. N. A., Agung, I. A. A., & Tamba, I. M. (2018). *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, dan Pengembangan Usaha)* (I. K. Sumantra (ed.)). Universitas Mahasaraswati Press.
- Zainal, Z. (2007). Case Study as a Research Method. *Jurnal Kemanusiaan*, 9, 1–6.
- Zamsiswaya, Miswanto, Darsyah, S., & Swalauddin. (2023). Model Deskriptif Manajemen Strategik :Proses Manajemen Strategik, Lingkungan Eksternal, Lingkungan Internal, Formulasi Strategi. *Jurnal Adzkiya*, VII(I), 46–58.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner penelitian Usaha Kebun Anggur Hidayah

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KEBUN ANGGUR HIDAYAH DI KELURAHAN AEK PAING KECAMATAN RANTAU UTARA KABUPATEN LABUHANBATU

KepadaYth :

Bapak/ Ibu/ Saudara/ i

Di_

Tempat

Assalamu“alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Hormat,

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Riswina Amelia Ritonga

NPM :1904300113

Prodi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Bersamaan dengan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan Bapak/ Ibu/ Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini. Saya mohon kerja sama dari Bapak/ Ibu/ Saudara/i agar bisa membantu proses pengambilan data penelitian yang sedang dilakukan.

Saya mengharapkan Bapak/ Ibu/ Saudara/i dapat memberikan informasi yang akurat dan jujur sehingga informasi yang disajikan dapat dipertanggung

jawabkan. Atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak/ Ibu/ Saudara/i saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu`alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

A. Identitas Responden

Nama :

Jenis Kelamin :

Usia :

Pendidikan Terakhir :

B. Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pernyataan tersebut saya berharap ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk membaca terlebih dahulu pernyataan – pernyataan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan tanda (√) pada kolom yang tersedia.
3. Keterangan pilihan :

SS : Sangat Setuju (4)

S : Setuju (3)

TS : Tidak Setuju (2)

STS : Sangat Tidak Setuju (1)

Terima kasih banyak untuk waktu yang telah Bapak/Ibu/Saudara/i berikan sehingga informasi yang Bapak/Ibu/Saudara/i berikan dapat berguna dalam penelitian saya ini.

Analisis Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*)

1. Faktor Internal

No	Pernyataan	Jawaban			
		SS (4)	S (3)	TS (2)	STS (1)
Kekuatan					
1	Kualitas buah baik				
2	Tersedianya bibit dan media tanam				
3	Lokasi kebun strategis dekat dengan pusat kota				
4	Tersedianya sarana dan prasarana				
5	Lahan milik sendiri				
Kelemahan					
1	Belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah anggur				
2	Pemasaran buah anggur masih terfokus di kebun				
3	Kurangnya promosi				
4	Sistem panen yang masih satu waktu				

Analisis Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*)

2. Faktor Eksternal

No	Pernyataan	Jawaban			
		SS (4)	S (3)	TS (2)	STS (1)
Peluang					
1	Dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata				
2	Produksi yang masih dapat ditingkatkan				
3	Minat pengunjung untuk datang kembali				
4	Belum ada usaha sejenis di daerah setempat				
Ancaman					
1	Perubahan iklim dan cuaca				
2	Serangan hama dan penyakit tanaman yang mempengaruhi kualitas produk				
3	Munculnya pesaing dengan usaha sejenis				
4	Produk pertanian yang mudah rusak				
5	Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi				

Lampiran 2. Kuesioner Matriks QSP

Di bawah ini terdapat alternatif strategi hasil dari matriks SWOT berdasarkan faktor-fktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang telah dirumuskan. Berikanlah penilaian saudara/saudari pada kolom dengan cara menulis angka skor dengan ketentuan keterangan pilihan sebagai berikut :

1. Sangat Tidak Tertarik
2. Tidak Tertarik
3. Tertarik
4. Sangat Tertarik

No	Alternatif Strategi	1	2	3	4
1.	Menyediakan berbagai jenis bibit dan media tanam serta memperluas lahan kebun guna meningkatkan produksi buah sehingga dapat memenuhi permintaan buah yang meningkat				
2.	Memberikan edukasi mengenai jenis dan cara budidaya tanaman anggur guna menarik minat pengunjung untuk datang kembali				
3.	Lokasi pengembangan usaha dapat ditingkatkan dengan meningkatkan kualitas buah, sarana serta prasarana agar menarik minat pengunjung untuk datang kembali				
4.	Lokasi kebun yang strategis dekat dengan pusat kota dapat dsijadikan lokasi pengembangan agrowisata				
5.	Dengan adanya lahan milik sendiri dapat dimanfaatkan untuk memperluas area kebun anggur sehingga dapat mengembangkan lokasi usaha sebagai agrowisata				
6.	Memperluas pemasaran buah anggur dengan melakukan penjualan diluar lokasi kebun guna mengembangkan usaha kebun anggur				
7.	Memanfaatkan sosial media guna mempromosikan lokasi usaha sehingga pengunjung mengetahui lokasi dan tertarik berkunjung				
8.	Melakukan sistem tanam dengan waktu yang bervariasi untuk menarik minat				

	pengunjung datang kembali setiap waktu panen				
9.	Menggunakan jenis bibit unggul dan ruang kasa untuk menghadapi perubahan iklim sehingga tanamans menghasilkan produk yang baik				
10.	Meningkatkan dan menjaga kualitas buah serta meminimalisir serangan hama dan penyakit tanaman dengan mengintroduksi pembuatan pupuk organik dan pupuk kompos serta melakukan pengendalian hama terpadu				
11.	Meningkatkan kualitas, sarana serta prasarana dari kebun anggur guna memberi kepuasan dan ketertarikan pengunjung serta dapat mengatasi jika munculnya pesaing dengan usaha sejenis				
12.	Meningkatkan kualitas buah dengan menggunakan kemasan yang sesuai untuk mencegah proses pengrusakan produk yang lebih cepat				
13.	Melakukan pengolahan lanjutan dengan menciptakan produk olahan dari buah anggur untuk menghindari produk rusak dan untuk mengantisipasi jika munculnya pesaing dengan usaha sejenis				
14.	Melakukan promosi pembelian untuk meningkatkan daya beli				

Lampiran 3. Karakteristik Responden Penelitian

No	Nama	Usia (Tahun)	Pendidikan	Jenis Kelamin
1.	H. Sholihin	58	S1	Laki-laki
2.	Wahyu	20	SMA	Laki-laki
3.	Siti Jannah	23	S1	Perempuan
4.	Mina	51	D2	Perempuan
5.	Agus	52	SLTA	Laki-laki
6.	Dwi	20	SMA	Perempuan
7.	Fahri	16	SMP	Laki-laki
8.	Nanda	32	S1	Laki-laki
9.	Icha Anggraini	29	S1	Perempuan
10.	Rial	30	S1	Laki-laki
11.	Rudi Harahap	23	SMA	Laki-laki
12.	Rizka	23	SMA	Perempuan
13.	Muliono	55	SMA	Laki-laki
14.	Henny	43	SMA	Perempuan
15.	Lyra Virna	20	SMK	Perempuan
16.	Zahara	70	SMP	Perempuan
17.	Sasa	23	S1	Perempuan
18.	Fauzan Mauladi	22	SMA	Laki-laki
19.	Ervina Sinurat	44	SMA	Perempuan
20.	Elvi Ramadhani	23	S1	Perempuan
21.	Wulan	18	SMA	Perempuan
22.	Ridha Lubis	27	S2	Perempuan
23.	Nuraini Sinaga	55	S1	Perempuan
24.	Juli Israyanti	48	SMA	Perempuan
25.	Firda	23	SMA	Perempuan
26.	Indra	50	SMA	Laki-laki
27.	Dila	20	SMK	Perempuan
28.	Fadlian Syahputra	27	SMA	Laki-laki
29.	Suci Purnama	26	S1	Perempuan
30.	Kasman Udin	52	SMA	Perempuan

Sumber : Data primer diolah, 2024

Lampiran 4. Rekapitulasi Perhitungan Faktor Internal Kekuatan

No.	Nama	Faktor Internal (<i>Strenght</i>)				
		S1	S2	S3	S4	S5
1.	H. Sholihin	4	4	4	4	4
2.	Wahyu	3	4	3	3	4
3.	Siti Jannah	3	3	3	3	1
4.	Mina	3	3	3	2	1
5.	Agus	2	3	3	2	1
6.	Dwi	3	2	3	3	2
7.	Fahri	3	3	3	2	1
8.	Nanda	2	3	3	3	2
9.	Icha Anggraini	3	3	3	2	2
10.	Rial	3	3	2	3	2
11.	Rudi Harahap	2	4	3	3	3
12.	Rizka	2	4	2	3	1
13.	Muliono	3	3	3	2	2
14.	Henny	2	4	2	1	1
15.	Lyra Virna	3	3	2	2	1
16.	Zahara	3	3	3	1	2
17.	Sasa	2	4	1	2	2
18.	Fauzan Mauladi	3	4	1	2	2
19.	Ervina Sinurat	3	3	2	3	1
20.	Eli Ramadhani	2	4	1	2	2
21.	Wulan	3	4	2	2	1
22.	Ridha Lubis	3	4	1	3	2
23.	Nuraini Sinaga	2	4	2	2	2
24.	Juli Israyanti	3	4	2	2	1
25.	Firda	2	3	3	2	2
26.	Indra	3	4	3	2	2
27.	Dila	3	4	2	2	1
28.	Fadlian Syaputra	2	4	2	3	2
29.	Suci Purnama	3	4	3	3	2
30.	Kasman Udin	3	3	2	3	2
Total		81	105	72	72	54
Rata-rata		2,7	3,5	2,4	2,4	1,8

Sumber : Data primer diolah, 2024

Lampiran 5. Rekapitulasi Perhitungan Faktor Internal Kelemahan

No.	Nama	Faktor Internal (Weakness)			
		W1	W2	W3	W4
1.	H. Sholihin	1	3	1	1
2.	Wahyu	1	1	1	1
3.	Siti Jannah	1	1	1	1
4.	Mina	1	2	1	2
5.	Agus	1	1	1	1
6.	Dwi	1	2	1	1
7.	Fahri	2	1	1	2
8.	Nanda	1	2	1	1
9.	Icha Anggraini	1	3	1	1
10.	Rial	2	2	1	2
11.	Rudi Harahap	1	1	1	2
12.	Rizka	1	3	1	2
13.	Muliono	1	1	1	2
14.	Henny	1	2	1	2
15.	Lyra Virna	1	3	1	1
16.	Zahara	1	1	1	2
17.	Sasa	1	2	1	1
18.	Fauzan Mauladi	1	2	1	1
19.	Ervina Sinurat	1	1	1	1
20.	Eli Ramadhani	1	2	1	1
21.	Wulan	1	2	1	2
22.	Ridha Lubis	1	2	1	2
23.	Nuraini Sinaga	1	1	1	1
24.	Juli Israyanti	1	2	1	1
25.	Firda	1	1	2	3
26.	Indra	1	1	1	1
27.	Dila	1	2	2	2
28.	Fadlian Syaputra	1	2	1	1
29.	Suci Purnama	2	4	1	2
30.	Kasman Udin	1	1	2	2
Total		33	54	33	45
Rata-rata		1,1	1,8	1,1	1,5

Sumber : Data primer diolah, 2024

Lampiran 6. Rekapitulasi Perhitungan Faktor Eksternal Peluang

No.	Nama	Faktor Eksternal (Opportunities)			
		O1	O2	O3	O4
1.	H. Sholihin	4	3	1	3
2.	Wahyu	3	3	2	4
3.	Siti Jannah	4	3	1	3
4.	Mina	4	3	2	3
5.	Agus	3	3	1	3
6.	Dwi	4	3	2	4
7.	Fahri	3	2	2	4
8.	Nanda	2	3	2	3
9.	Icha Anggraini	4	3	2	4
10.	Rial	3	3	2	4
11.	Rudi Harahap	4	2	3	4
12.	Rizka	4	2	2	3
13.	Muliono	3	2	2	4
14.	Henny	3	1	1	2
15.	Lyra Virna	4	1	2	4
16.	Zahara	3	1	2	3
17.	Sasa	4	3	2	4
18.	Fauzan Mauladi	3	3	2	4
19.	Ervina Sinurat	4	3	1	3
20.	Elvi Ramadhani	4	3	1	4
21.	Wulan	4	3	2	2
22.	Ridha Lubis	4	4	2	3
23.	Nuraini Sinaga	4	2	1	4
24.	Juli Israyanti	4	3	3	4
25.	Firda	2	2	2	4
26.	Indra	4	3	2	4
27.	Dila	4	3	1	3
28.	Fadlian Syaputra	4	3	2	4
29.	Suci Purnama	4	4	2	4
30.	Kasman Udin	4	4	2	3
	Total	108	81	54	105
	Rata-rata	3,6	2,7	1,8	3,5

Sumber : Data primer diolah, 2024

Lampiran 7. Rekapitulasi Perhitungan Faktor Eksternal Ancaman

No	Nama	Faktor Eksternal (Threats)				
		T1	T2	T3	T4	T5
1.	H. Sholihin	1	2	2	2	1
2.	Wahyu	1	2	1	1	2
3.	Siti Jannah	1	3	1	1	1
4.	Mina	1	2	1	1	1
5.	Agus	1	2	1	1	1
6.	Dwi	1	2	1	1	1
7.	Fahri	1	2	1	1	1
8.	Nanda	1	2	1	1	1
9.	Icha Anggraini	2	2	1	1	1
10.	Rial	1	1	1	2	1
11.	Rudi Harahap	1	2	1	1	1
12.	Rizka	1	2	1	1	1
13.	Muliono	1	1	1	1	1
14.	Henny	1	1	2	1	1
15.	Lyra Virna	1	1	1	1	1
16.	Zahara	2	2	1	1	1
17.	Sasa	1	3	1	1	1
18.	Fauzan Mauladi	1	3	1	2	1
19.	Ervina Sinurat	1	1	1	1	2
20.	Elvi Ramadhani	1	4	1	1	1
21.	Wulan	1	1	1	2	1
22.	Ridha Lubis	2	4	2	1	1
23.	Nuraini Sinaga	1	4	1	1	1
24.	Juli Israyanti	1	2	1	2	1
25.	Firda	1	3	1	1	1
26.	Indra	1	2	1	1	1
27.	Dila	1	2	1	2	1
28.	Fadlian Syaputra	1	2	1	2	1
29.	Suci Purnama	1	2	1	1	1
30.	Kasman Udin	1	3	1	2	2
	Total	33	65	33	38	33
	Rata-rata	1,1	2,1	1,1	1,3	1,1

Sumber : Data primer diolah, 2024

Lampiran 8. Perhitungan Faktor Internal dan Eksternal

Perhitungan Faktor Internal

Faktor Strategis Internal		Bobot (B)	Rating (R)	Skor Total (BxR)
Kekuatan (Strengths)				
1.	Kualitas buah baik	0,15	3	0,45
2.	Tersedianya bibit dan media tanam	0,19	4	0,76
3.	Lokasi kebun strategi dekat dengan pusat kota	0,13	2	0,26
4.	Tersedianya sarana dan prasarana	0,13	2	0,26
5.	Lahan milik sendiri	0,10	2	0,20
Sub Total		0,70	13	1,93
Kelemahan (Weaknesses)				
1.	Belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah anggur	0,06	1	0,06
2.	Pemasaran buah anggur masih terfokus di kebun	0,10	2	0,20
3.	Kurangnya promosi	0,06	1	0,06
4.	Sistem panen yang masih satu waktu	0,08	2	0,16
Sub Total		0,30	6	0,48
Total		1	19	2,41

Perhitungan Faktor Eksternal

Faktor Strategis Eksternal		Bobot (B)	Rating (R)	Skor Total (BxR)
Peluang (Opportunities)				
1.	Dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata	0,20	4	0,80
2.	Produksi yang masih dapat ditingkatkan	0,15	3	0,45
3.	Minat pengunjung untuk datang kembali	0,10	2	0,20
4.	Belum ada usaha sejenis di daerah setempat	0,19	4	0,76
Sub Total		0,64	13	2,21
Ancaman (Threats)				
1.	Perubahan iklim dan cuaca	0,06	1	0,06
2.	Serangan hama dan penyakit tanaman yang mempengaruhi kualitas buah	0,11	2	0,22
3.	Munculnya pesaing dengan usaha sejenis	0,06	1	0,06
4.	Produk pertanian yang mudah rusak	0,07	1	0,07
5.	Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi	0,06	1	0,06
Sub Total		0,36	6	0,47
Total		1	19	2,68

Sumber : Data primer diolah, 2024

Lampiran 9. Perhitungan Matriks QSP

Faktor-faktor	Bobot	Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)																											
		Strategi Alternatif																											
		1		2		3		4		5		6		7		8		9		10		11		12		13		14	
AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS	AS	TAS		
Kualitas buah baik	0,15	4	0,60	4	0,60	4	0,60	3	0,45	2	0,30	3	0,45	3,5	0,52	2	0,30	4	0,60	4	0,60	4	0,60	4	0,60	4	0,60	1,5	0,22
Tersedianya bibit dan media tanam	0,19	4	0,76	4	0,76	4	0,76	3	0,57	3	0,57	4	0,76	3,5	0,66	2	0,38	4	0,76	4	0,76	3	0,57	3	0,57	2,5	0,47	1	0,19
Lokasi kebun strategis dekat dengan pusat kota	0,13	4	0,52	4	0,52	4	0,52	4	0,52	3,5	0,45	2	0,26	3,5	0,45	2	0,26	1	0,13	1,5	0,19	2	0,26	2	0,26	1,5	0,19	1	0,13
Tersedianya sarana dan prasarana	0,13	4	0,52	3	0,39	4	0,52	3	0,39	4	0,52	2	0,26	3	0,39	1	0,13	1	0,13	1,5	0,19	4	0,52	1	0,13	1	0,13	2	0,26
Lahan milik sendiri	0,10	4	0,40	4	0,40	4	0,40	3	0,30	4	0,40	3,5	0,35	1	0,10	2	0,20	1	0,10	2	0,20	3	0,30	2	0,20	2	0,20	2	0,20
Belum ada pengolahan lanjutan terhadap buah anggur	0,06	3	0,18	3	0,18	2	0,12	3	0,18	3	0,18	1	0,06	1	0,06	2	0,12	1	0,06	1	0,06	2	0,12	3,5	0,21	4	0,24	2	0,12
Pemasaran buah anggur masih terfokus di kebun	0,10	4	0,40	4	0,40	3	0,30	3	0,30	3	0,30	4	0,40	3	0,30	2	0,20	1	0,10	1	0,10	2	0,20	2	0,20	2	0,20	2	0,20
Kurangnya promosi	0,06	3	0,18	4	0,24	3	0,18	3	0,18	3	0,18	4	0,24	4	0,24	2	0,12	1	0,06	3	0,18	4	0,24	3	0,18	4	0,24	4	0,24
Sistem panen yang masih satu waktu	0,08	4	0,32	4	0,32	3,5	0,28	3	0,24	3,5	0,28	3	0,24	1	0,08	4	0,32	1	0,08	3	0,23	2,5	0,20	1	0,08	1	0,08	2	0,16
Dapat dijadikan sebagai lokasi pengembangan agrowisata	0,20	4	0,80	4	0,80	4	0,80	4	0,80	4	0,80	3,5	0,70	4	0,80	2	0,40	1	0,20	4	0,80	4	0,80	2,5	0,50	4	0,80	3	0,60
Produksi yang masih dapat ditingkatkan	0,15	4	0,60	3,5	0,52	3,5	0,52	3	0,40	4	0,60	4	0,60	2	0,30	4	0,60	2	0,30	2	0,30	3	0,40	2,5	0,37	3	0,40	3	0,40
Minat pengunjung untuk datang kembali	0,10	4	0,40	4	0,40	4	0,40	4	0,40	4	0,40	2	0,20	4	0,40	4	0,40	2	0,20	4	0,40	4	0,40	3	0,30	3,5	0,35	4	0,40
Belum ada usaha sejenis di daerah setempat	0,19	4	0,76	4	0,76	4	0,76	4	0,76	4	0,76	4	0,76	3	0,57	2	0,38	2	0,38	3	0,57	3	0,57	2	0,38	3,5	0,66	3,5	0,66
Perubahan iklim dan cuaca	0,06	3	0,18	3	0,18	3,5	0,21	3	0,18	3,5	0,21	1	0,06	1	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	3	0,18	2	0,12	1	0,06	1	0,06
Serangan hama dan penyakit tanaman yang mempengaruhi kualitas produk	0,11	4	0,44	4	0,44	4	0,44	3	0,33	3	0,33	2	0,22	1	0,11	4	0,44	4	0,44	4	0,44	3	0,33	2	0,22	1	0,22	1,5	0,16
Munculnya pesaing dengan usaha sejenis	0,06	4	0,24	4	0,24	4	0,24	3	0,18	4	0,24	3,5	0,21	3,5	0,21	3	0,18	2,5	0,15	4	0,24	4	0,24	3,5	0,21	4	0,24	4	0,24
Produk pertanian yang mudah rusak	0,07	3	0,21	3	0,21	4	0,28	3	0,21	3	0,21	4	0,28	3	0,21	2	0,14	3	0,21	4	0,28	2,5	0,17	4	0,28	4	0,28	2	0,24
Menurunnya daya beli karena situasi ekonomi	0,06	3,5	0,21	3,5	0,21	3	0,18	3	0,18	3,5	0,21	3,5	0,21	3	0,18	1	0,06	1	0,06	1,5	0,09	3	0,18	2	0,12	1,5	0,09	4	0,24
Total TAS		7,72		7,57		7,53		6,57		6,94		6,26		5,64		4,81		4,20		5,87		6,26		4,99		5,45		4,72	

Lampiran 10. Dokumentasi Penelitian





