

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME*
INDUSTRY PEMBUATAN TERASI UDANG REBON
(*Acetes indicus*) DI DESA TELUK PULAI
KECAMATAN PASIR LIMAU KAPAS
KABUPATEN ROKAN HILIR**

SKRIPSI

OLEH

AFRINALDI

188220024



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/6/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)16/6/23

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME*
INDUSTRY PEMBUATAN TERASI UDANG REBON
(*Acetes indicus*) DI DESA TELUK PULAI
KECAMATAN PASIR LIMAU KAPAS
KABUPATEN ROKAN HILIR**

SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana diprogram Studi Agribisnis
Fakultas Pertanian Universitas Medan Area*



OLEH

**AFRINALDI
188220024**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/6/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

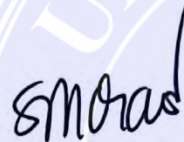
Access From (repository.uma.ac.id)16/6/23

Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN
USAHA *HOME INDUSTRY* PEMBUATAN
TERASI UDANG REBON (*Acetes indicus*) DI
DESA TELUK PULAI KECAMATAN PASIR
LIMAU KAPAS KABUPATEN ROKAN HILIR

Nama : AFRINALDI
NPM : 188220024
Fakultas : PERTANIAN

Disetujui oleh:

Komisi Pembimbing



Dr. Ir. Siti Mardiana, M.Si
Pembimbing I



Marizha Nurcahyani, S.ST, M.Sc
Pembimbing II

Disetujui oleh:




Dr. Ir. Zulheri Noer, MP
Dekan Fakultas Pertanian



Marizha Nurcahyani, S.ST, M.Sc
Ketua Program Studi

Tanggal Lulus: 17 April 2023

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi- sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 24 Mei 2023



Afrinaldi
188220024

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI
UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Afrinaldi
NIM : 188220024
Program Studi : Agribisnis
Fakultas : Pertanian
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul: “Analisis Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Pembuatan Terasi Udang Rebon (*Acetes Indicus*) Di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir”. Dengan hak bebas royalti noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media atau formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*) merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/ pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat : Medan
Pada tanggal : 21 Mei 2023

Yang menyatakan



Afrinaldi

ABSTRAK

Pengolahan terasi telah banyak dilakukan oleh masyarakat di wilayah pesisir sebagai kegiatan untuk meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga namun kegiatan usaha pengolahan terasi ini tidak lepas dari beberapa masalah diantaranya adanya produk *home industry* terasi sejenis dari luar daerah yang masuk kedalam pasar tradisional sehingga timbul persaingan antara industri pengolahan terasi. Semakin banyaknya industri pengolahan terasi maka semakin sulit pula memperebutkan potensi pasar yang ada serta menjadi ancaman bagi usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha *home industry* terasi udang serta untuk mengetahui strategi pengembangan usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau. Dalam penelitian ini, teknik analisis data menggunakan analisis SWOT dengan metode pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor secara internal yang mempengaruhi adalah pengalaman berusaha *home industry* terasi udang rebon, lokasi tempat produksi strategis, kualitas produk, ketersediaan modal, produksi belum maksimal, tidak adanya promosi, tidak adanya pengemasan produk, dan tidak memiliki label produk merupakan faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha *home industry* terasi udang rebon. Secara eksternal faktor yang mempengaruhi adalah jumlah permintaan, memiliki prospek pengembangan, harga dapat terjangkau, dukungan pemerintah pengaruh perubahan cuaca, ketersediaan mesin penggiling, adanya produk terasi dengan pewarna non makanan, dan adanya ketersediaan bahan baku utama. Dengan kondisi tersebut secara umum strategi pengembangan usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau yang dapat dilakukan adalah strategi *Turn Around* yaitu dengan mengatasi kelemahan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Kata kunci: *Home Industry; Terasi Udang Rebon; Faktor Internal; Faktor Eksternal; Strategi*

ABSTRACT

Shrimp paste processing has been carried out by many people in coastal areas as an activity to increase family economic income, but shrimp paste processing business activities are not free from several problems, including the existence of similar shrimp paste home industry products from outside the area that enter traditional markets so that competition arises between the shrimp paste processing industry. The more shrimp paste processing industries, the more difficult it is to fight over the existing market potential and become a threat to the shrimp paste shrimp paste home industry in Teluk Pulai Village. This study aims to determine the internal and external factors that influence the development of the shrimp paste home industry business and to determine the strategy for developing the rebon shrimp paste home industry business in Teluk Pulai Village. In this study, data analysis techniques used SWOT analysis with a qualitative approach method. The results showed that internally influencing factors were experience in the home industry for shrimp paste shrimp paste, strategic production location, product quality, availability of capital, not optimal production, lack of promotion, absence of product packaging, and not having a product label. influencing the development of shrimp paste shrimp paste home industry business. Externally, the influencing factors are the number of requests, development prospects, affordable prices, government support, availability of main raw materials, influence of weather changes, the presence of shrimp paste products with non-food coloring, and the availability of grinding machines. Under these conditions, in general, the strategy for developing a shrimp paste shrimp paste home industry in Teluk Pulai Village that can be carried out is the Turn Around strategy, namely by overcoming weaknesses to take advantage of existing opportunities.

Keywords: *Home Industry; Rebon Shrimp Paste; Internal Factors; External Factors; Strategic*

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Afrinaldi yang dilahirkan pada tanggal 04 April 1999 di Kabupaten Labuhanbatu, Kecamatan Panai Hulu, Kelurahan Perkebunan Ajamu. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Ahmad dan ibu Jumiyeem.

Penulis mengawali pendidikan Sekolah Dasar Negeri (SDN) di SDN 112209 dan selesai pada tahun 2011. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Swasta Yapendak Ajamu dan selesai pada tahun 2014. Kemudian penulis melanjutkan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA Swasta Ypkk Ajamu dan selesai pada tahun 2017. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi pada bulan September 2018 dan menjadi mahasiswa di Universitas Medan Area (UMA) dan mengambil program studi Agribisnis di Fakultas Pertanian.

Selama mengikuti perkuliahan, pada tahun 2021 penulis melaksanakan praktek kerja lapangan (PKL) di Kelompok Tani Usur-Usur Desa Sukarame Kecamatan Munte Kabupaten Karo.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur atas kehadiran Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya, sehingga dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan judul **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Pembuatan Terasi Udang Rebon (*Acetes Indicus*) Di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir”**. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu program menyelesaikan studi S1 Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area.

Dalam menyusun skripsi ini penulis telah banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng., M.Sc selaku Rektor Universitas Medan Area
2. Bapak Dr. Ir. Zoelheri Noer, MP selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Medan Area
3. Ibu Marizha Nurcahyani, S.ST, M.Sc selaku Ketua Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Medan Area dan juga selaku dosen pembimbing II saya yang telah banyak memberikan bimbingan yang membangun bagi penulis sehingga skripsi ini bisa dapat diselesaikan.
4. Dr. Ir. Siti Mardiana, M.Si selaku dosen pembimbing I dan yang telah banyak memberikan bimbingan yang membangun bagi penulis sehingga Skripsi ini dapat diselesaikan.

5. Ibu dan Bapak seluruh Dosen Agribisnis yang telah banyak membantu penulis.
6. Kedua Orang Tua tercinta ibu saya Jumiye dan bapak saya Ahmad yang telah banyak memberikan dukungan baik itu secara moral dan material, serta curahan kasih sayangnya dan doa-doanya yang tiada henti mereka panjatkan kepada Allah Yang Maha Esa untuk penulis.
7. Kepada teman-teman saya yang berada dikampung yang telah banyak membantu saya serta terimakasih juga kepada orang yang sayangi setelah keluarga saya yaitu kekasih saya Ricka Arlina yang telah banyak membantu dan memberikan semangat sehingga penulis bisa dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya dalam penyusunan Skripsi ini, masih banyak terdapat kesalahan, kekurangan dan jauh dari kesempurnaan baik dalam segi penyajian maupun segi ilmiahnya. Untuk itu penulis mengaharapkan saran dan kritik dari berbagai pihak yang bersifat membangun demi penyempurnaan Skripsi ini.

Semoga Skripsi ini berguna bagi pembaca secara umum dan penulis secara khusus. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih.

Medan, 24 Mei 2023

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Kerangka Pemikiran.....	9
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1 Udang Rebon (<i>Acetes indicus</i>).....	12
2.2 Terasi Udang Rebon.....	14
2.2.1 Pembuatan Terasi Udang Rebon.....	15
2.3 Pengertian <i>Home Industry</i>	16
2.4 Manajemen Strategi	18
2.5 Analisis SWOT	23
2.6 Penelitian Terdahulu	26
III. METODOLOGI PENELITIAN	29
3.1 Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	29
3.2 Metode Pengambilan Sampel.....	29
3.3 Metode Pengumpulan Data	30
3.4 Metode Analisis Data	32
3.5 Definisi Operasional Variabel.....	44
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	46
4.1 Deskripsi Lokasi Penelitian.....	46
4.1.1 Kondisi Geografis	46
4.1.2 Kondisi Demografis	47
4.1.3 Sarana dan Prasarana.....	48
4.2 Karakteristik Sampel Pengusaha <i>Home Industry</i> Terasi	49

V. HASIL DAN PEMBAHASAN	55
5.1 Hasil	55
5.1.1 Identifikasi Faktor Internal dan Eksternal Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon di Desa Teluk Pulau.....	55
5.1.2 Analisis Strategi Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon di Desa Teluk Pulau	62
5.1.3 Penentuan Strategi Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon Berdasarkan Analisis SWOT	69
5.1.4 Penentuan Strategi Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon di Desa Teluk Pulau	72
5.1.5 Evaluasi Strategi Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon di desa Teluk Pulau	74
5.2 Pembahasan	76
5.2.1 Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon di Desa Teluk Pulau	76
5.2.2 Strategi Yang Dapat Diterapkan Oleh Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon di Desa Teluk Pulau	79
5.2.3 Perbandingan Usaha Industri Terasi Sejenis	81
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	83
6.1 Kesimpulan.....	83
6.2 Saran.....	85
DAFTAR PUSTAKA	86
LAMPIRAN.....	90

DAFTAR TABEL

No	Keterangan	Halaman
1.	Potensi Perikanan di Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir, 2019.....	5
2.	Banyaknya Rumah Tangga dan Penduduk Menurut Jenis Kelamin dan Desa di Kecamatan Pasir Limau Kapas Tahun 2020	6
3.	Skala Likert	32
4.	Matriks Penilaian Faktor Internal	34
5.	Matriks Penilaian Faktor Eksternal.....	36
6.	Nilai Skala Banding Secara Berpasangan.....	39
7.	Matriks SWOT.....	43
8.	Distribusi Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Desa Teluk Pulau Tahun 2022	47
9.	Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur di Desa Teluk Pulau Tahun 2022	47
10.	Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Desa Teluk Pulau Tahun 2022	48
11.	Sarana dan Prasarana Desa Teluk Pulau Tahun 2022.....	49
12.	Karakteristik Pengusaha Sampel Menurut Umur di Desa Teluk Pulau	50
13.	Karakteristik Pengusaha Sampel Menurut Jenis Kelamin di Desa Teluk Pulau	51
14.	Karakteristik Pengusaha Sampel Menurut Tingkat Pendidikan di Desa Teluk Pulau	52
15.	Karakteristik Pengusaha Sampel Menurut Jumlah Tanggungan di Desa Teluk Pulau	53
16.	Karakteristik Pengusaha Sampel Menurut Pengalaman Berusaha di Desa Teluk Pulau	54
17.	Rating Faktor Internal dan Eksternal	63
18.	Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Terasi udang Rebon	65
19.	Pembobotan Faktor Internal (IFAS)	66
20.	Pembobotan Faktor Eksternal (EFAS).....	67
21.	Gabungan Matriks Evaluasi Faktor Strategis Internal dan Eksternal Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Terasi di Desa Teluk Pulau	70
22.	Penentuan Alternatif Strategi Pengembangan Usaha <i>Home Industry</i> Terasi di Desa Teluk Pulau	73

DAFTAR GAMBAR

No	Keterangan	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran	11
2.	Udang Rebon (<i>Acetes indicus</i>).....	13
3.	Diagram Analisis SWOT	411
4.	Matriks Posisi Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon	72
5.	Contoh Produk Terasi Udang ABC	82
6.	Udang Rebon Yang Sudah Digaramin	139
7.	Udang Rebon Yang Sudah Dijemur Satu Harian	139
8.	Udang Rebon Yang Sudah Dijemur Dan Siap Untuk Ditumbuk	140
9.	Proses Penumbukan Terasi Udang Rebon	140
10.	Terasi Udang Rebon Yang Sudah Ditumbuk Dan Siap Dicitak Bulat	141
11.	Terasi Udang Rebon Yang Sudah Dicitak Bulat dan Siap Dijual	141
12.	Wawancara Dengan Pelaku Usaha <i>Home Industry</i> Terai Udang Rebon	142
13.	Wawancara Dengan Istri Pengepul Terasi Udang Rebon.....	142
14.	Wawancara Dengan Beberapa Pembeli atau Konsumen Terasi di Desa Teluk Pulau.....	144

DAFTAR LAMPIRAN

No	Keterangan	Halaman
1.	Kuisisioner Pelaku Usaha <i>Home Industry</i> Terasi.....	91
2.	Indikator dan Parameter Faktor Internal.....	94
3.	Indikator dan Parameter Faktor Eksternal.....	97
4.	Pembobotan Faktor Internal.....	101
5.	Pembobotan Faktor Eksternal.....	103
6.	Kuisisioner Pembeli.....	105
7.	Kuisisioner Pengepul.....	109
8.	Kuisisioner Kepala Desa Teluk Pulai.....	114
9.	Parameter Penilaian Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon.....	117
10.	Penentuan Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon.....	119
11.	Penentuan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) Usaha <i>Home Industry</i> Terasi Udang Rebon.....	120
12.	Hasil Penilaian Faktor Internal (IFAS).....	121
13.	Hasil Penilaian Faktor Eksternal (EFAS).....	126
14.	Hasil Perhitungan Nilai Rata-Rata Geometris Faktor Internal (IFAS).....	131
15.	Normalisasi Faktor Internal (IFAS).....	132
16.	Hasil Perhitungan Nilai Rata-Rata Geometris Faktor Eksternal (EFAS).....	133
17.	Normalisasi Faktor Eksternal (EFAS).....	134
18.	Pembobotan Faktor Internal (IFAS).....	135
19.	Pembobotan Faktor Eksternal (EFAS).....	136
20.	Matriks Evaluasi Faktor Strategis Internal (IFAS).....	137
21.	Matriks Evaluasi Faktor Strategis Eksternal (EFAS).....	138
22.	Dokumentasi Lapangan.....	139
23.	Surat Pengantar Riset/Penelitian.....	145
24.	Surat Selesai Riset/Penelitian.....	146

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai negara agraris yang bergantung pada sektor pertanian. Sektor pertanian meliputi beberapa subsektor, antara lain subsektor tanaman pangan, subsektor hortikultura, subsektor perikanan, subsektor peternakan, dan subsektor kehutanan. Akibatnya, subsektor ini dianggap sebagai salah satu sektor utama yang sebenarnya membutuhkan banyak staf, karena merupakan sektor penting. Pembangunan sektor pertanian akan meningkatkan produksi pertanian, meningkatkan ekspor dan pendapatan petani, meningkatkan kesempatan kerja, mendorong pemerataan dan mendorong pertumbuhan sosial, terutama di wilayah pedesaan untuk memenuhi kebutuhan pangan dan industri dalam negeri.

Potensi Indonesia untuk meningkatkan pemanfaatan usaha pada sektor perikanan sangat berpotensi besar. Salah satu rencana pembangunan nasional yang dilaksanakan secara berkelanjutan dan bertahap ialah pada sektor perikanan. Pembangunan perikanan tidak hanya berfokus dalam usaha meningkatkan usaha produksi perikanan saja melainkan juga dapat meningkatkan pendapatan, meningkatkan mutu hidup para nelayan dan petani ikan, maka dari itu perlu upaya untuk pengembangan usaha dengan tetap memperhatikan analisis finansial dalam sektor perikanan (Pantow dkk, 2016).

Perikanan memegang peranan yang sangat penting dalam mendukung pembangunan, karena peningkatan produksi perikanan dapat meningkatkan taraf hidup dan dapat memenuhi kebutuhan gizi. Oleh karena itu, sektor perikanan

perlu secara serius mempertimbangkan penyediaan produk pangan yang mudah dijangkau oleh daya beli konsumen.

Mengenai tentang wilayah perikanan tentunya tidak lepas dengan daerah kawasan pesisir. Daerah pesisir merupakan daerah yang memiliki sejumlah manfaat, beragam pemanfaatan di daerah pesisir banyak dipengaruhi oleh keberadaan sejumlah ekosistem penting seperti ikan, udang, kepiting dan jenis lainnya yang banyak memiliki manfaat bagi manusia (Dahuri, 2013). Bagi masyarakat yang tinggal di daerah pesisir, keberadaan sumber daya seperti sumber daya perikanan berpengaruh terhadap pola mata pencaharian masyarakat nelayan. Hal ini dapat terlihat dari keberadaan sejumlah pemanfaatan sumber daya perikanan, seperti pengolahan hasil perikanan.

Di daerah kawasan pesisir pengolahan ikan banyak dilakukan oleh *home industry* (Industri Rumah Tangga) sehingga tingkat produksi relatif rendah dan kualitasnya juga kurang optimal. Hal tersebut tentu saja merupakan suatu masalah yang dapat mempengaruhi kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu terdapat enam masalah mendasar yang dihadapi pengusaha industri rumah tangga yaitu kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar, struktur permodalan, kelemahan dibidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia, keterbatasan kerjasama antar pengusaha kecil (sistem informasi pemasaran), iklim usaha yang kurang kondusif, pembinaan yang kurang terpadu. Namun dibalik kekurangannya, *home industry* memiliki peranan yang penting yaitu terkait dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga (Kuncoro, 2003).

Salah satu usaha pengolahan hasil laut adalah pembuatan terasi. Terasi merupakan salah satu hasil laut yang dihasilkan dalam proses fermentasi. Fermentasi adalah proses penguraian daging oleh enzim proteolitik dengan hasil yang menguntungkan. Proses fermentasi mirip dengan proses degradasi sel (pembusukan). Rasa dan aroma yang khas ini dapat dirasakan pada ikan peda, terasi, kecap ikan, petis, dll (Karim dkk, 2014).

Udang rebon merupakan salah satu udang yang cukup banyak berkembang di perairan wilayah Riau. Udang rebon merupakan jenis udang yang biasa digunakan sebagai pakan ikan karena ukurannya yang kecil dan nilai ekonomis yang rendah. Ketersediaan udang rebon di perairan sungai rokan hilir juga sangat tersedia namun udang rebon tersebut bersifat musiman sehingga hasil tangkapan akan sedikit jika ditangkap sebelum musimnya menurut para nelayan di Desa Teluk Pulau jika ingin menangkap udang rebon musim yang tepat itu adalah disaat akhir musim penghujan yaitu pada akhir bulan maret dimana biasanya udang rebon akan berada di garis pantai atau laut sehingga lebih mudah ditangkap. Dan udang rebon juga jarang sekali dikonsumsi segar melainkan banyak dibuat olahan terlebih dahulu seperti pembuatan terasi, udang rebon kering, kerupuk udang rebon, kerupuk, dan peyek serta berbagai macam olahan lainnya.

Pasir Limau Kapas merupakan salah satu Kecamatan yang ada di Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. Kecamatan ini merupakan kecamatan yang berada di perbatasan Riau dan Sumatera Utara yakni Asahan, Labuhanbatu dan Labuhanbatu Selatan. Kecamatan ini juga merupakan pemekaran dari kecamatan Kubu pada tahun 2002 lalu, uniknya daerah yang berada di jalur Selat Malaka ini

lebih banyak dikelilingi lautan ketimbang daratan sehingga perumahannya lebih banyak berupa rumah terapung atau panggung. Dan setelah 19 tahun menjadi Kecamatan yang berdiri sendiri, Pasir Limau Kapas sudah jauh berubah yaitu pembangunan mulai dirasakan oleh masyarakat, dan yang lebih menguntungkan administrasi juga semakin dekat dan mudah karena berada di jalur perairan tersibuk di dunia yakni Selat Malaka, Pasir Limau Kapas yang masuk sebagai daerah terluar Indonesia memang lebih mengkonsentrasikan pengoptimalan penghasilan dari perikanan, dimana sekarang ini daerah tersebut menjadi penghasil ikan dan sumber daya laut yang terbesar di Rokan Hilir. Maka dari itu Kecamatan Pasir Limau Kapas ini memiliki sumberdaya hewani yang sangat potensial sehingga dijuluki daerah penghasil ikan dalam perikanan lautnya. Kemajuan perkembangan sektor perikanan tangkap akan berdampak pada meningkatnya Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Kabupaten Rokan Hilir dalam bidang perikanan (Aini, 2013). Data potensi perikanan menurut Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir dapat dilihat pada tabel 1.

Berdasarkan Tabel 1 menunjukkan bahwa jumlah produksi perikanan terbesar berada di Kecamatan Pasir Limau Kapas dengan jumlah produksi perikanan lautnya pada tahun 2019 sebanyak 21.985,00 ton sedangkan produksi pada tahun sebelumnya yaitu sebanyak 21.969,80 ton. Ini berarti produksi perikanan laut di Kecamatan Pasir Limau Kapas Mengalami peningkatan sebesar 15,2 ton.

Tabel 1. Potensi Perikanan di Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir, 2019

No	Kecamatan	Jumlah Produksi (ton)			
		Laut		Daratan	
		2018	2019	2018	2019
1	Kubu	128,00	166,00	128,00	135,00
2	Bangko	11.419,29	11.520,00	34,10	62,00
3	Pasir Limau Kapas	21.969,80	21.985,00	-	-
4	Sinaboi	8.653,02	8.967,77	49,00	48,00
5	Pekaitan	18,49	18,23	-	-
6	Kubu Babussalam	9.167,13	9.285,00	-	-
7	Tanah Putih	-	-	432,00	350,00
8	Rimba Melintang	-	-	178,00	170,00
9	Pujud	-	-	659,15	676,00
10	Tanah Putih Tj Melawan	-	-	195,00	268,00
11	Bangko Pusako	-	-	67,15	80,00
12	Batu Hampar	-	-	64,15	69,00
13	Rantau Kopar	-	-	784,00	782,00
14	Tanjung Medan	-	-	95	157,00
15	Simpang Kanan	-	-	-	10,00
Jumlah		51.355,83	51.942,00	2.685,55	2.797,00

Sumber : Dinas Perikanan dan Kelautan Kabupaten Rokan Hilir 2019

Menurut Badan Pusat Statistik Kecamatan Pasir Limau Kapas (2020), pada tahun 2020 jumlah rumah tangga di Kecamatan ini sebanyak 9.297 dan jumlah penduduk di Kecamatan Pasir Limau Kapas sebanyak 39.784 jiwa. (Tabel 2)

Tabel 2. Banyaknya Rumah Tangga dan Penduduk Menurut Jenis Kelamin dan Desa di Kecamatan Pasir Limau Kapas Tahun 2020

Desa/Kelurahan	Rumah Tangga	Penduduk		
		Laki-Laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	Jumlah
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1. Sungai Daun	1.125	2.442	2.228	4.670
2. Pasir Limau Kapas	1.434	2.990	2.853	5.843
3. Kel. Panipahan	926	1.350	1.384	2.734
4. Teluk Pulau	1.899	3.746	3.660	7.406
5. Panipahan Laut	674	1.410	1.503	2.913
6. Panipahan Darat	2.450	5.480	5.062	10.542
7. Pulau Jemur	204	459	418	877
8. Panipahan	585	2.516	2.283	4.799
Jumlah	9.297	20.393	19.391	39.784

Sumber : BPS Kecamatan Pasir Limau Kapas Dalam Angka 2020

Salah satu penghasil produk pengolahan hasil laut skala rumah tangga berupa produk terasi ialah terdapat di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir. Terasi yang terdapat di Desa Teluk Pulau ini memiliki nilai khas tersendiri. Warnanya yang coklat kehitam-kehitaman maupun aroma yang membuat kesan tersendiri bagi konsumen. Demikian pula harganya cukup terjangkau dan pembeli cukup mengeluarkan uang sebesar Rp 15.000 untuk setengah kilogram dan Rp 30.000 persatu kilogram untuk mendapatkan terasi yang berkualitas.

Terasi dari Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir, memiliki nilai ekonomis tinggi. Pengolahan terasi telah banyak dilakukan oleh masyarakat di wilayah pesisir sebagai kegiatan untuk meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga dan ikut serta dalam upaya

pembangunan nasional di sektor pertanian dibidang perikanan. Kondisi ini memungkinkan sektor kelautan dan perikanan dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Kegiatan usaha pengolahan terasi ini tidak lepas dari beberapa masalah diantaranya adanya produk *home industry* terasi sejenis dari luar daerah yang masuk kedalam pasar tradisional sehingga timbul persaingan antara industri pengolahan terasi. Semakin banyaknya industri pengolahan terasi maka semakin sulit pula memperebutkan potensi pasar yang ada serta menjadi ancaman bagi usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau. Untuk mengatasi permasalahan yang ada maka industri pengolahan terasi harus memiliki strategi pengembangan usaha yang tepat untuk memaksimalkan potensi bisnisnya dan mengatasi persaingan antar usaha pembuatan terasi udang.

Melihat potensi dari *home industry* pembuatan terasi yang ada di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir tersebut sudah selayaknya untuk dipikirkan strategi pengembangan *home industry* ke depannya dengan mempertimbangkan beberapa faktor seperti faktor strategis internal dan eksternalnya. Dimana faktor strategis internal ini mencakup faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan pengembangan industri rumah tangga (*home industry*) pembuatan terasi, sedangkan untuk faktor strategis eksternal nya mencakup faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman pengembangan industri rumah tangga (*home industry*) pembuatan terasi di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk mengambil judul tentang "Analisis Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Udang Rebon (*Acetes indicus*) Di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau kapas Kabupaten Rokan Hilir".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas maka masalah yang dapat diidentifikasi adalah :

1. Bagaimanakah faktor internal dan eksternal usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir?
2. Bagaimanakah strategi pengembangan usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui faktor internal usaha *home industry* terasi udang rebon.
2. Untuk mengetahui faktor eksternal usaha *home industry* terasi udang rebon.
3. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir.

1.4 Manfaat Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, penulis berharap agar hasil yang diperoleh dapat memberikan manfaat antara lain :

1. Secara Teoritis

Penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya, khususnya penelitian yang berkaitan dengan strategi pengembangan usaha *home industry*.

2. Secara Praktis

a. Bagi Pelaku Usaha *home industry* Pembuatan Terasi di Desa Teluk Pulau

Kajian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi pengambilan kebijakan dalam pengembangan usaha *home industry* pembuatan terasi udang rebon.

b. Bagi Peneliti

Melalui penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dengan melakukan observasi langsung, dan memungkinkan untuk dapat memahami penerapan disiplin ilmu yang diperoleh selama studi di perguruan tinggi.

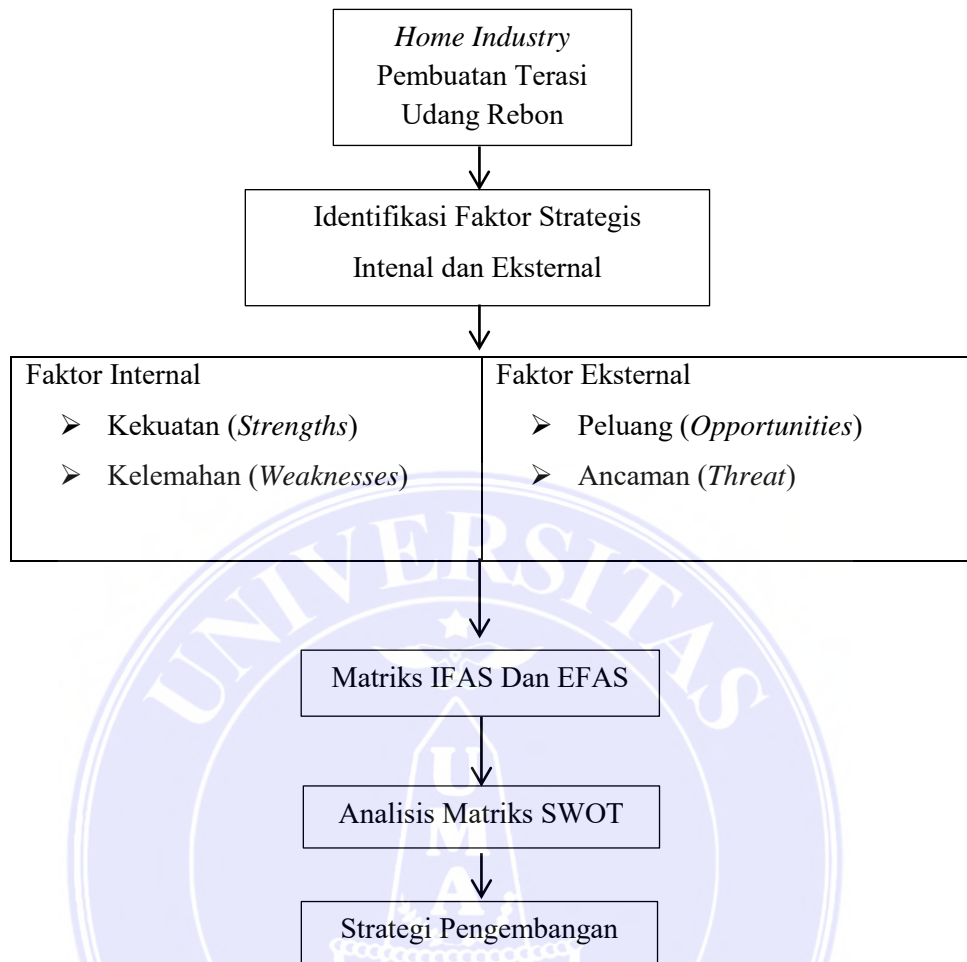
1.5 Kerangka Pemikiran

Usaha pembuatan terasi udang rebon merupakan salah satu agroindustri pengolahan yang memiliki prospek yang cerah kedepannya. Udang rebon yang dijadikan bahan baku utama dalam pembuatan terasi ini adalah udang rebon berkualitas yang memiliki nilai gizi yang tinggi. Produk yang diolah dilakukan dengan penanganan yang baik disertai dengan alat-alat yang masih tradisional dan higienis sesuai dengan standar mutu yang diinginkan.

Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas merupakan salah satu desa yang menjadi sentra pengusaha *home industry* terasi di Kecamatan Pasir Limau Kapas. Pengusaha *home industry* terasi di Desa Teluk Pulau dalam kegiatan produksinya masih bergantung terhadap jumlah bahan baku utama yaitu udang rebon yang didapatkan semakin sedikit jumlah udang rebon yang didapatkan maka sedikit pula hasil produksi terasinya. Serta belum banyak yang tahu adanya terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau terutama di Daerah sekitar Kecamatan Pasir Limau Kapas sehingga mereka hanya menjual kepada konsumen yang ada di masyarakat sekitar Desa Teluk Pulau dan pengepul yang ada di Desa tersebut. Oleh karena itu perlu adanya upaya atau strategi yang baik dalam pengembangan *home industry* pembuatan terasi yang ada di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas sebagai salah satu sumber pendapatan masyarakat sekitar.

Langkah-langkah yang harus ditempuh dalam mencari strategi pengembangan *home industry* terasi di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas dalam penelitian ini yaitu dengan terlebih dahulu melakukan identifikasi faktor strategis internal dan eksternal, selanjutnya faktor strategis internal dan eksternal tersebut dimasukkan ke dalam tabel matriks internal-eksternal, langkah selanjutnya yakni dengan melakukan analisis metode SWOT terhadap faktor strategis internal dan eksternal tersebut sampai mendapatkan strategi pengembangan terbaik.

Untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang kerangka pemikiran ini, maka dapat dilihat dalam bentuk gambar skema kerangka pemikiran berikut ini :



Gambar 1. Skema Kerangka pemikiran

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Udang Rebon (*Acetes indicus*)

Udang rebon adalah sebagai bahan baku utama dalam produksi terasi udang rebon. Dan udang rebon juga merupakan salah satu hasil laut dari jenis udang-udangan namun dengan ukuran yang sangat kecil dibandingkan dengan jenis udang-udangan lainnya. Karena ukurannya yang kecil inilah, udang ini disebut dengan udang “rebon”. Di mancanegara, udang ini lebih dikenal sebagai terasi shrimp karena memang udang ini merupakan bahan baku utama pembuatan terasi. Di pasaran pun udang ini lebih mudah ditemukan sebagai bahan seperti terasi, atau telah dikeringkan dan sangat jarang dijual dalam keadaan segar (Astawan, 2009).

Udang rebon merupakan jenis udang yang berukuran kecil. Ukuran udang rebon antara 1-3 cm. Secara fisik, bentuk udang rebon sama dengan udang pada umumnya. Tetapi udang rebon memiliki ciri khusus, yaitu memiliki garis coklat kemerahan di ruas tubuhnya. Menurut Akbar, dkk., (2013), Udang Rebon merupakan jenis udang berukuran kecil yang hidup diperairan pantai yang dangkal dan berlumpur serta merupakan jenis udang yang memiliki sifat fototaksis positif. Fototaksis positif adalah tingkah laku udang yang tertarik untuk mendekati sumber cahaya.

Udang rebon juga kaya akan protein dan mineral. Zat-zat yang dikandung oleh udang rebon bahkan mampu menangkal Osteoporosis atau gejala tulang keropos, meningkatkan HDL (*High Density Lipoprotein*), sekaligus menurunkan

kadar LDL (*Low Density Lipoprotein*), dan lemak. Untuk gambar udang rebon dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Udang Rebon (*Acetes indicus*)

Klasifikasi udang menurut Kusuma (2009) sebagai berikut :

Kingdom : Animalia
Filum : Crustaceae
Class : Arthropoda
Ordo : Decapoda
Famili : *Sergestidae*
Genus : *Acetes*
Speicies : *Acetes indicus*

Dalam siklus hidupnya secara alami memerlukan lingkungan perairan tawar dan payau. Udang tumbuh dan menjadi dewasa di perairan tawar, terutama sungai-sungai dan rawa-rawa yang mempunyai hubungan dengan laut. Setelah dewasa mereka mulai pindah ke muara sungai. Lingkaran kehidupan udang

dimulai dari telur yang sudah dibuahi dan ditetaskan induknya selama 19-21 hari dan menetas menjadi larva. Larva yang baru menetas membutuhkan air payau sebagai tempat tinggal hidupnya. Apabila larva tidak berada di air payau selama 3-5 hari semenjak menetas, maka larva tersebut akan mati (Dewi, 2014).

2.2 Terasi Udang Rebon

Terasi Udang Rebon (*Acetes indicus*) merupakan produk fermentasi udang rebon berbentuk pasta dan berwarna hitam coklat. Terasi adalah suatu jenis penyedap makanan berbentuk pasta, berbau khas hasil fermentasi udang, ikan, atau campuran keduanya dengan garam atau bahan tambahan lain. Pasta ikan atau udang biasanya terbuat dari berbagai jenis ikan air tawar dan laut serta udang (Artanti, 2018).

Menurut Aristyan dkk. (2014) Terasi merupakan salah satu produk perikanan yang pembuatannya dilakukan dengan proses fermentasi. Fermentasi adalah proses penguraian daging yang dilakukan oleh enzim yang memberikan hasil yang menguntungkan. Proses fermentasi serupa dengan pembusukan, tetapi fermentasi menghasilkan zat - zat yang memberikan rasa dan aroma yang spesifik dan disukai orang.

Pada dasarnya proses pembuatan terasi di setiap daerah adalah sama, yang membedakan yaitu cara perlakuannya, jenis bahan baku dan komposisinya yang digunakan dari setiap tahapan pembuatan. Misalnya salah satunya adalah perbedaan konsentrasi penambahan garam. Begitu juga dengan kondisi geografis dari suatu daerah juga tidak sama. Kondisi geografis ini sangat berkaitan dengan

suhu dan kelembaban yang berpengaruh terhadap lamanya pengeringan dan proses fermentasi.

Terasi udang rebon yang difermentasikan, pada umumnya seperti pasta dan berwarna hitam-coklat, menjadi kemerahan bila ditambah bahan pewarna. Terasi udang rebon memiliki bau yang tajam dan biasanya digunakan untuk membuat sambal terasi, tapi juga divariasikan dalam berbagai resep tradisional Indonesia. Ciri khas terasi adalah aromanya yang sedikit tajam dan rasanya gurih, berbentuk seperti pasta dan berwarna hitam-coklat. Menurut Sanjaya dkk (2016), warna dalam bahan pangan dapat menjadi ukuran terhadap mutu, warna juga dapat digunakan sebagai indikator kesegaran atau kematangan. Apabila suatu produk pangan memiliki nilai gizi yang baik, enak dan tekstur yang sangat baik akan tetapi jika memiliki warna yang tidak sedap dipandang akan memberi kesan bahwa produk pangan tersebut telah menyimpang.

2.2.1 Pembuatan Terasi Udang Rebon

Proses pembuatan terasi diawali dengan proses pencucian dan sortasi udang. Proses pencucian dan sortasi bertujuan untuk memisahkan kotoran. Tahapan selanjutnya adalah proses penjemuran udang. Proses penjemuran dilakukan hingga kadar air udang berkurang atau kondisi udang dalam setengah kering. Proses penumbukan dilakukan setelah udang setengah kering. Untuk menghaluskan udang menggunakan alat tumbuk tradisional. Pada proses penumbukan udang juga ditambahkan garam secukupnya. Penambahan garam tidak ada takarannya, tetapi berdasarkan pengalaman pekerja (Maflaha, 2013).

Proses pemeraman atau fermentasi dilakukan setelah proses penumbukan. Proses pemeraman atau fermentasi selama kurang lebih 1 (satu) hari. Tahapan proses berikutnya adalah penumbukan udang hasil fermentasi. Proses penumbukan dilakukan dengan menggunakan alat tumbuk tradisional. Pada penumbukan tahap kedua ini sekaligus dilakukan proses pencetakan. Proses pencetakan terasi berbentuk kotak dan dibungkus dengan daun pisang. Pencetakan dilakukan dengan cara manual, sehingga bentuk kotak tidak sama. Tahapan terakhir yaitu pengeringan. Pengeringan bertujuan agar terasi tidak terlalu menyengat dan terasi tidak terlalu asin. Rasa terasi di Desa Teluk Pulau mempunyai ciri khas tersendiri, karena dalam proses pembuatan tidak menggunakan bahan campuran lain selain udang (Hestiani dkk, 2019).

2.3 Pengertian *Home Industry*

Home Industry adalah rumah usaha produk barang atau perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah. *Home Industry* dapat berarti industri rumah tangga, karena termasuk usaha kecil yang dikelola keluarga di rumah. Pada umumnya, pelaku kegiatan ekonomi yang berbasis di rumah adalah keluarga itu sendiri dengan mengajak orang di sekitarnya sebagai karyawan. Meskipun dalam skala kecil, namun kegiatan ekonomi ini secara tidak langsung membuka lapangan pekerjaan untuk sanak saudara ataupun tetangganya. Dengan begitu, perusahaan kecil ini membantu program pemerintah dalam mengurangi pengangguran, otomatis jumlah penduduk miskin pun akan berangsur menurun (Zuhri, 2013)

Menurut Husna dan Syahdan (2019), *Home industry* adalah suatu usaha mencari manfaat atau faedah bentuk fisik dari suatu barang sehingga dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan dan dilakukan dirumah. Dalam pengertian ini juga juga termasuk salah satunya adalah kegiatan kerajinan tangan. Sehingga dapat diartikan *home industry* sebagai suatu usaha untuk memproduksi dimana di dalamnya terdapat perubahan bentuk atau sifat dari suatu barang.

Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU No. 9 Tahun 1995, yang menyatakan bahwa usaha kecil adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000 (satu milyar rupiah). Kriteria yang lainnya juga adalah milik WNI, berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung.

Umumnya industri rumahan juga tergolong sektor yang informal yang memproduksi secara unik, terkait dengan kearifan lokal, sumber daya setempat dan mengedepankan buatan tangan. *Home industry* bergerak dalam skala kecil, dari tenaga kerja yang bukan profesional, modal yang kecil, dan produksi hanya secara musiman.

Dalam istilah ekonomi, industri mempunyai dua pengertian yaitu pertama pengertian secara luas dan kedua pengertian secara sempit. Dalam pengertian yang luas, industri mencakup semua usaha dan kegiatan dalam bidang ekonomi yang bersifat produktif. Sedangkan pengertian secara sempit, industri adalah suatu kegiatan yang mengubah suatu barang dasar secara mekanis, kimia maupun

dengan tangan sehingga menjadi barang yang setengah jadi. Sedangkan pengertian industri menurut Sandy (1985) dalam Dianiffa (2015) ialah untuk memproduksi suatu barang yang berasal dari bahan baku atau bahan mentah dengan proses penggarapan dalam jumlah besar jadi barang tersebut dapat diperoleh melalui harga satuan yang serendah mungkin tetapi dengan mutu yang setinggi mungkin. Berdasarkan pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa mengolah barang dari bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi hingga barang jadi menjadi barang yang siap untuk digunakan dengan nilai yang lebih tinggi.

2.4 Manajemen Strategi

Manajemen strategis menurut David (2011) adalah seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuannya. Manajemen strategis menekankan pada pengamatan evaluasi peluang dan ancaman lingkungan dengan melihat kekuatan dan kelemahan perusahaan atau organisasi. Manajemen strategis terdiri dari tiga tahapan yaitu :

a) Formulasi Strategi

Pada tahap formulasi strategi yaitu tahap mengembangkan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi atau perusahaan, menentukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan tujuan jangka panjang, merumuskan alternatif strategi dan memilih strategi tertentu yang akan dilaksanakan. Tidak adanya organisasi yang

memiliki sumber daya yang tak terbatas, maka penyusunan strategi harus memutuskan alternatif strategi mana yang akan memberikan keuntungan terbanyak.

b) Implementasi Strategis

Implementasi strategis ini sering kali disebut dengan tahap pelaksanaan dalam manajemen strategis. Melaksanakan strategi berarti menempatkan strategi yang telah diformulasikan menjadi tindakan. Tahap ini juga dianggap sebagai tahapan yang paling rumit dalam manajemen strategis dikarenakan implementasi strategi membutuhkan disiplin pribadi, komitmen dan pengorbanan. Strategi yang telah diformulasikan tetapi tidak diimplementasikan tidak memiliki arti apapun.

c) Evaluasi Strategi

Tahap ini ialah tahap final dalam manajemen strategis. Dalam tahap inilah dapat diketahui strategi yang dilaksanakan berjalan atau tidak seperti yang diharapkan. Evaluasi strategi adalah alat utama untuk mendapatkan informasi ini. Semua strategi dapat dimodifikasi di masa yang akan datang karena faktor karena faktor internal dan eksternal secara konsisten berubah. Tiga aktivitas dasar evaluasi strategi ialah :
1) meninjau ulang faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar strategi ini, 2) mengukur kinerja, 3) mengambil tindakan korektif.

1. Perumusan Strategi

Perumusan strategi harus dilakukan secara baik dan memperhatikan berbagai macam faktor, baik yang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Dan strategi juga dapat dikelompokkan menjadi beberapa macam yaitu :

1) Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*)

Strategi satu ini memperbolehkan untuk tempat bekerja menggunakan pantauan untuk mengawasi terkhusus pada pemasok, para pesaing serta distributor, semisalnya melewati akuisisi atau tempat bekerja serta melewati merger.

2) Strategi Intensif (*Intensive Strategy*)

Strategi yang membutuhkan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan tempat usaha melalui barang yang ada.

3) Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Strategi yang dimaksudkan agar menambahkan barang-barang terbaru. Strategi semakin menurun kepopularannya sangat tak dilihat atas posisi naiknya kesulitan dalam mengendalikan kegiatan tempat kerja yang berbeda tingkat manajemennya.

4) Strategi Bertahan (*Defensive Strategy*)

Strategi bertujuan untuk usaha yang kita jalankan dalam menyelamatkan usaha kita supaya kerugian yang lebih besar terlepas yang akhirnya berujung kebangkrutan untuk menghindarinya pemilik usaha harus melakukan tindakan-tindakan strategi untuk bertahan.

Dan berikut juga adalah tahap-tahap perumusan manajemen strategi :

a) Pengembangan misi bisnis

Misi bisnis berkaitan dengan gambaran perusahaan yang bergerak di dalam sebuah bidang dengan tujuan tertentu. Misi tersebut harus dikembangkan terlebih dahulu sebelum merumuskan strategi. Misi bisnis perusahaan juga merupakan dasar dari perumusan strategi itu sendiri.

b) Mengidentifikasi peluang dan juga ancaman lingkungan eksternal perusahaan

Setelah mengembangkan misi bisnis maka selanjutnya mengidentifikasi lingkungan luar perusahaan. Lingkungan luar perusahaan akan mendatangkan peluang juga ancaman. Perumusan strategi juga harus merinci kepada peluang dan ancaman yang ada dan mungkin terjadi disekitar perusahaan.

c) Mengidentifikasi kekuatan dan juga kelemahan lingkungan internal perusahaan

Selain faktor eksternal, perumusan strategi juga memerlukan data tentang lingkungan internal perusahaan. Lingkungan internal perusahaan sebagai data perumusan strategi yaitu kekuatan dan kelemahan. Dan jika perumusan strategi dapat mengidentifikasi dengan baik maka akan terjadi salah satu dasar strategi yang akan diterapkan dan strategi tersebut juga nantinya akan membuat kekuatan perusahaan akan menjadi lebih optimal dan kelemahan perusahaan juga akan dikelola dengan baik.

d) Memilih strategi untuk dilaksanakan

Tahap terakhir dalam perumusan strategi adalah memilih strategi yang terbaik yang bisa diterapkan dalam perusahaan. Pembuat strategi juga tentu memiliki alasan tersendiri dalam memilih strategi yang cocok bagi perusahaan. Dan pilihan tersebut tentunya telah melalui proses sebelumnya dengan memperhatikan berbagai macam faktor (Nilasari, 2014).

2. Pengembangan Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan, mengembangkan. Sedangkan konsep pengembangan merupakan sebuah keharusan yang diaplikasikan dalam kehidupan, maka konsep artinya suatu ide, rancangan atau pengertian yang diabstrakan dari peristiwa yang kongkrit. Sedangkan Menurut Alyas dan Rakib (2017), pengembangan diartikan sebagai suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan konseptual, teoritis, dan moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan.

Sedangkan usaha adalah suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh perorangan atau kelompok untuk mendapatkan penghasilan dengan tujuan memperoleh keuntungan. Dan suatu usaha akan memproduksi barang atau jasa yang akan dijual ke pelanggan (Suryanto dan Daryanto, 2018).

Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sudah ada maupun pekerjaan yang akan datang dengan meningkatkan kualitas usaha dengan menggerakkan fikiran dan tenaga untuk mencapai suatu tujuan.

2.5 Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2018), analisis SWOT merupakan identifikasi bermacam faktor yang membuat secara sistematis untuk merumuskan bermacam permasalahan. Analisis ini didasarkan pada logika yang bisa mengoptimalkan kekuatan (*Strengths*) serta peluang (*Opportunities*). Tetapi secara berteepatan bisa meminimalkan kelemahan (*Weakness*), serta ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis ini senantiasa berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, serta kebijakan industri. Dengan demikian, perencanaan strategis (*Strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis industri dalam keadaan yang terdapat dimasa ini. Adapun metode analisis SWOT yang digunakan ialah sebagai berikut :

1. Analisis Internal

a. Analisis Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan adalah sumber daya yang dapat dikendalikan oleh perusahaan ataupun tersedia bagi suatu perusahaan yang membuat usaha relatif lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya dalam memenuhi permintaan pelanggan yang dilayaninya. Kekuatan ini juga muncul dari sumber daya dan kompetensi yang tersedia bagi perusahaan. Kekuatan juga dapat dilihat dari dalam sumber daya keuangan, citra, kepemimpinan pasar, hubungan pembeli dan pemasok serta faktor-faktor lainnya.

b. Analisis Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan adalah satu atau lebih sumber daya suatu perusahaan yang relatif terhadap pesaingnya, yang menjadi hambatan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan secara efektif. Dalam nyatanya keterbatasan dan kelemahan ini bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang kurang diminati oleh konsumen atau calon pelanggan dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.

2. Analisis Eksternal

a. Analisis Peluang (*Opportunity*)

Peluang adalah keadaan utama yang dapat menguntungkan dalam lingkungan suatu perusahaan. Kecenderungan utamalah yang merupakan salah satu sumber peluang. Setiap industri pastinya mempunyai sumber energi yang membedakan dirinya dari perusahaan lain. Peluang serta terobosan ataupun keunggulan bersaing tertentu dan sebagian kesempatan memerlukan beberapa modal besar buat bisa dimanfaatkan. Mengidentifikasi segmen pasar yang sudah terlewatkan dapat merubah kondisi dalam persaingan dan membaiknya hubungan dengan pembeli yang dapat menjadi peluang bagi perusahaan.

b. Analisis Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah keadaan utama yang tidak menguntungkan dalam suatu lingkungan perusahaan. Ancaman juga merupakan penghalang utama bagi perusahaan dalam mencapai posisi yang diinginkan. Adanya pesaing baru yang muncul, pertumbuhan pasar yang lamban, meningkatnya kekuatan tawar-menawar dari pembeli ataupun pemasok utama, langkanya bahan baku, hal ini dapat menjadi penghalang bagi keberhasilan perusahaan.

Menurut Wahyudi (2005), membuat matriks dengan menggabungkan SWOT menjadi suatu matriks, kemudian mengidentifikasi semua aspek dalam SWOT. Dari kuadran tempat bertemunya SWOT tersebut dibuat strategis yang sesuai dengan aspek-aspek SWOT dan matriks ini bisa menciptakan 4 set kemungkinan alternatif strategis ialah sebagai berikut :

a) Strategi S-O (*Strength-Opportunity*)

Dimana strategi ini dibuat bersumber pada jalur fikiran perusahaan maksudnya adalah strategi ini menggunakan segala kekuatan untuk membuat serta menggunakan peluang sebesar-besarnya.

b) Strategi S-T (*Strength-Threat*)

Strategi ini dibuat berdasarkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengantisipasi ancaman-ancaman yang ada.

c) Strategi W-O (*Weakness-Opportunity*)

Strategi ini diterapkan bersumber pada pemanfaatan peluang yang terdapat dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d) Strategi W-T (*Weakness-Threat*)

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive, berusaha meminimalkan kelemahan-kelemahan perusahaan serta sekaligus menghindari ancaman-ancaman.

2.6 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang dicantumkan ini merupakan penelitian yang penulis jadikan acuan dan referensi. Diantaranya ialah penelitian dari Musthofa dan Ainiyah (2018), menyatakan bahwa usaha terasi di Desa Tambaklekok tidak layak dijalankan. Namun, jika menurut kriteria R/C ratio, nilai R/C ratio > 1 yaitu sebesar 1,82. Hal ini menunjukkan bahwa usaha terasi di Desa Tambaklekok dapat dikatakan layak untuk dilanjutkan dan dikembangkan.

Berdasarkan penelitian dari Khoiriyah dkk (2012), menyatakan bahwa kekuatan internal utama yang dimiliki oleh pengusaha kerupuk terasi adalah menjual dengan harga yang terjangkau. Sedangkan kelemahan utamanya adalah kurangnya promosi. Peluang utama di agroindustri kerupuk terasi ialah pengembangannya memiliki pangsa pasar yang luas. Sedangkan ancaman utama adalah cuaca yang kurang mendukung pada usaha kerupuk terasi. Strategi pengembangan usaha kerupuk terasi yang dapat diterapkan ialah dengan mengubah strategi atau strategi *Turn Around* (WO), yaitu dengan konsentrasi terhadap produk untuk mengembangkan produk baru dengan melakukan inovasi-inovasi baru pada produk yang dihasilkan. Alternatif strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan agroindustri kerupuk terasi adalah meningkatkan produksi kerupuk terasi dengan memanfaatkan peluang kemajuan

teknologi untuk standar ketahanan pangan, melakukan promosi untuk menarik calon konsumen dalam mengantisipasi pesaing baru untuk meningkatkan citra produk, membuat izin usaha dan meningkatkan diversifikasi produk dan layanan menghadapi pesaing baru.

Hasil dari penelitian Yuliasuti (2020), menyatakan bahwa strategi marketing yang dilakukan oleh pengusaha terasi yang ada di Desa Nyiur Tebel dalam memasarkan produk tidak jauh berbeda dengan pengusaha-pengusaha yang lain pada umumnya yaitu menggunakan metode *marketing mix*, namun yang membedakannya pada strategi promosi, dimana pengusaha terasi menggunakan strategi penjualan *Personal Selling*. Namun dari segi pembayaran dilakukan dengan sistem kredit atau *down payment* (DP), selain itu juga terdapat kerjasama antara distributor dengan pihak pengepul atau pedagang ecer yakni ketika hutang belum lunas masih bisa mengambil barang lagi untuk dijual tergantung kesepakatan antar dua belah pihak.

Menurut Salsabila (2021), dari hasil penelitiannya menyatakan bahwa faktor internal yang mempengaruhi pengembangan produk terasi non cetak adalah lokasi usaha yang strategis, ketersediaan tenaga kerja yang cukup, potensi produksi yang besar, kualitas produk yang baik, pengalaman berwirausaha yang baik, kapal penangkap yang tersedia, modal usaha yang tersedia, tidak adanya penanganan limbah dan peralatan penjemuran yang tradisional. Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan produk terasi non cetak adalah unggulnya nama terasi Asahan, permintaan produk yang stabil, adanya kerja sama dengan mitra usaha, ketidakstabilan jumlah input produksi, faktor cuaca yang

tidak menentu serta harga bahan pendukung yang fluktuatif. Strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan pengembangan produk terasi non cetak adalah dengan strategi agresif atau strategi SO (*Strengths-Opportunities*).

Hasil penelitian Alfaribi (2021), menyatakan bahwa pendampingan pemanfaatan udang rebon menjadi terasi terdapat perubahan yaitu kesadaran masyarakat (ibu-ibu) dalam mengembangkan aset yang dimiliki, guna menciptakan kemandirian ibu-ibu Sungsang dalam melakukan wirausaha olahan hasil tangkapan setempat. Pelatihan pembuatan terasi udang rebon ini juga berdampak kepada perubahan pola pikir ibu-ibu menjadi kreatif dan terampil dalam membuat kemasan terasi udang rebon yang selama ini dijual secara tumpukan menjadi layak jual dan nilai jual lebih sehingga dapat menambah pendapatan keluarga.

Dari penelitian Muwatir dkk (2019), menyatakan bahwa strategi yang dapat ditempuh dalam mengembangkan produk terasi udang rebon antara lain; menjaga konsistensi kualitas dengan memperhatikan keamanan produk, menentukan merek berdasarkan kriteria, aroma sangat khas dan tidak menggunakan bahan pewarna buatan yang berbahaya serta tidak menggunakan bahan pengawet untuk menurunkan kerentanan produk terasi udang rebon, memanfaatkan lokasi yang baik dan memanfaatkan ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh, meningkatkan kontrak kerjasama pemasaran, meningkatkan ketersediaan tempat parkir di lokasi produksi, pemberian diskon kepada konsumen untuk menambah atau mempengaruhi kepuasan konsumen, meningkatkan kegiatan promosi secara langsung dan tidak langsung.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir. Alasan dalam memilih lokasi ini adalah karena di Desa Teluk Pulau ini merupakan salah satu desa yang sebagian masyarakatnya mengolah hasil tangkapan nelayannya menjadi suatu produk yaitu terasi udang rebon dan industri pembuatan terasi udang rebonnya juga berskala rumah tangga dan sudah berkecimpung lama dalam mengolah industri pembuatan terasi udang rebon. Penelitian ini dilaksanakan pada Bulan Agustus Sampai September 2022.

3.2 Metode Pengambilan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku usaha *home industry* pembuatan terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir. Berdasarkan data hasil prasarvei melalui wawancara dengan Kepala Desa Teluk Pulau diketahuilah jumlah populasi pelaku usaha *home industry* pembuatan terasi ialah sebanyak 16 pelaku usaha *home industry* pembuatan terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan sifat-sifat yang dimiliki oleh populasi. Maka dari itu, sampel adalah bagian dari populasi yang karakteristiknya sedang diselidiki dan dapat mewakili seluruh populasi, sehingga jumlahnya lebih kecil dari populasi. Menurut pendapat Arikunto (2013), yang menyatakan bahwa

jika subjeknya kurang dari 100, maka lebih baik mendapatkan segalanya untuk membuat survey menjadi sensus dan jika memiliki banyak subjek maka dapat mengambil 10% hingga 15%. Dari pernyataan tersebut maka peneliti memutuskan memilih metode sensus. Metode ini dilakukan karena jumlah populasi pelaku usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau hanya ada sebanyak 16 orang. Sehingga peneliti mengambil semua populasi untuk dijadikan sampel yaitu sebanyak 16 pelaku usaha *home industry* terasi udang rebon yang menjadi objek penelitian dan kemudian juga sampel yang diperlukan dalam pengaruh pengembangan usaha yaitu sebanyak 4 orang terdiri dari sebagai berikut : 1 orang kepala desa Teluk Pulau, 1 orang pengepul dan 2 orang masyarakat setempat yang dipilih dengan secara sengaja (*purposive sampling*). Sehingga total responden ialah 20 responden atau sampel.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Sumber Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

- a. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari responden melalui wawancara dengan berpedoman pada daftar pertanyaan (kuesioner) kepada pelaku usaha *home industry* terasi di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas.
- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS), jurnal-jurnal penelitian, dan lembaga lainnya.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui berbagai sumber dan sarana. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

a. Observasi

Observasi ialah teknik mengamati perubahan gejala social yang sedang berkembang dan berkembang. Selanjutnya, perubahan dapat dilakukan berdasarkan penilaian ini (Margono, 2007).

b. Kuesioner

Kuesioner ialah teknik pengumpulan data yang efektif jika peneliti mengetahui secara pasti variabel yang akan diukur dan apa yang diharapkan dari responden (Bungin, 2016).

Pengisian kuesioner dilakukan melalui *self-administered* kuesioner, dimana responden diminta untuk menjawab kuesioner yang telah disiapkan. Skala yang digunakan adalah skala Likert. Skala likert ialah skala psikometrik yang umum digunakan dalam angket dan biasanya digunakan dalam riset yang berupa survei. Skala likert juga digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial.

Dengan menggunakan skala likert, variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi variabel indikator. Indikator ini kemudian digunakan sebagai titik awal untuk mengembangkan item-item instrument dalam bentuk pertanyaan atau pernyataan. Jawaban setiap pertanyaan diberi peringkat dari sangat positif hingga negatif dengan menggunakan skala likert, sehingga jawaban dapat diberi rating.

Tabel 3. Skala Likert

Pernyataan	Skala Nilai
Sangat Setuju (SS)	4
Setuju (S)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Sumber : Sugiyono, 2013

c. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan secara tatap muka antara peneliti dan pengumpul data yang dilakukan dengan cara tanya jawab langsung kepada informan atau sumber data (Suryani dan Hendryadi, 2015).

3.4 Metode Analisis Data

Menurut Sugiyono (2012), analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi. Untuk menganalisis identifikasi masalah yang pertama maka digunakan metode analisis deskriptif yaitu menganalisis faktor-faktor internal dan eksternal apa saja yang mempengaruhi strategi pengembangan usaha *home industry* terasi udang rebon di daerah penelitian berdasarkan data pengamatan yang diperoleh.

Untuk menganalisis identifikasi masalah yang kedua maka digunakan metode analisis SWOT yaitu sebuah analisis yang berlandaskan logika, sehingga dapat memaksimalkan kekuatan (*strength*) dan peluang (*opportunities*) serta memperkecil atau meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

Langkah – langkah dalam analisis SWOT adalah :

1. Matriks Faktor Strategi Internal

Menurut (Rangkuti, 2011), untuk membuat tabel penilaian IFAS (*Internal Factors Analysis Summary*), harus ditempuh langkah-langkah berikut ini:

- a) Pada kolom 1 (*Internal Factors*) buatlah daftar 5-10 kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) paling penting yang dihadapi perusahaan.
- b) Pada kolom 2 (*Weight/Bobot*), berikanlah bobot untuk masing-masing faktor dari kisaran bobot 1,0 (sangat penting/*most important*) sampai bobot 0,0 (tidak penting/*not important*). Pembobotan didasarkan pada kemungkinan pengaruh faktor yang dibobot terhadap posisi strategis perusahaan saat ini.
- c) Pada kolom 3 (*Rating/Peringkat*), berikanlah peringkat untuk masing-masing faktor. Peringkat berkisar dari 4 (sangat baik/*outstanding*) sampai 1 (buruk/*poor*) yang didasarkan pada manajer saat ini terhadap faktor-faktor yang dianalisis.
- d) Pada kolom 4 (*Weighted score/nilai tertimbang*), kalikanlah bobot pada kolom 2 dengan peringkat atau rating masing-masing faktor yang terdapat didalam kolom 3 untuk memperoleh nilai tertimbang. Nilai tertimbang berkisar dari 4 (sangat baik/*outstanding*) sampai 1,0 (buruk/*poor*).
- e) Terakhir jumlahkanlah masing-masing nilai tertimbang yang ada pada kolom 4 untuk memperoleh jumlah nilai tertimbang total bagi suatu perusahaan. Jumlah keseluruhan nilai tertimbang menunjukkan seberapa baik suatu perusahaan memberikan respon terhadap berbagai

faktor yang saat ini ada atau diperkirakan akan ada dalam lingkungan internal perusahaan.

Tabel 4. Matriks Penilaian Faktor Internal

Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot x Rating)
Kekuatan			
1.			
2.			
3.			
4.			
Kelemahan			
1.			
2.			
3.			
4.			
Total			

Sumber : Freddy Rangkuti, 2011

2. Matriks Faktor Strategi Eksternal

Menurut (Rangkuti, 2011), untuk membuat tabel penilaian EFAS (*Eksternal Factors Analysis Summary*), harus ditempuh langkah-langkah berikut ini:

- a) Pada kolom 1 (*Eksternal Factors*) buatlah daftar 5-10 peluang (*threats*) dan ancaman (*opportunities*) paling penting yang dihadapi perusahaan.
- b) Pada kolom 2 (*Weight/Bobot*), berikanlah bobot untuk masing-masing faktor dari kisaran bobot 1,0 (sangat penting/*most important*) sampai bobot 0,0 (tidak penting/*not important*). Pembobotan didasarkan pada kemungkinan pengaruh faktor yang dibobot terhadap posisi strategis perusahaan saat ini. Semakin tinggi bobot, maka semakin penting faktor tersebut berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan saat ini

maupun dimasa mendatang. Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0 berapapun jumlah faktor yang dibobot di dalam EFAS

- c) Pada kolom 3 (Rating/Peringkat), berikanlah peringkat untuk masing-masing faktor. Peringkat berkisar dari 4 (sangat baik/*outstanding*) sampai 1 (buruk/*poor*) yang didasarkan pada manajer saat ini terhadap faktor-faktor yang dianalisis. Masing-masing peringkat menunjukkan pertimbangan yang diberikan para manajer tentang seberapa baik manajemen perusahaan saat ini di dalam menghadapi masing-masing *external factors*.
- d) Pada kolom 4 (*Weighted score*/nilai tertimbang), kalikanlah bobot pada kolom 2 dengan peringkat atau rating masing-masing faktor yang terdapat didalam kolom 3 untuk memperoleh nilai tertimbang. Nilai tertimbang berkisar dari 4 (sangat baik/*outstanding*) sampai 1,0 (buruk/*poor*).
- e) Terakhir jumlahkanlah masing-masing nilai tertimbang yang ada pada kolom 4 untuk memperoleh jumlah nilai tertimbang total bagi suatu perusahaan. Jumlah keseluruhan nilai tertimbang menunjukkan seberapa baik suatu perusahaan memberikan respon terhadap berbagai faktor yang saat ini ada atau diperkirakan akan ada dalam lingkungan eksternal perusahaan.

Tabel 5. Matriks Penilaian Faktor Eksternal

Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor (Bobot x Rating)
Peluang			
1.			
2.			
3.			
4.			
Ancaman			
1.			
2.			
3.			
4.			
Total			

Sumber : Freddy Rangkuti, 2011

Sebelum dilakukannya penilaian matriks faktor strategi internal dan eksternal diatas terlebih dahulu dilakukan langkah – langkah berikut ini :

- a) Pengumpulan informasi yang bertujuan untuk melihat perkembangan usaha *home industry* terasi udang rebon di daerah penelitian.
- b) Melakukan pra survey penelitian terhadap beberapa responden dengan tujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha *home industry* terasi udang rebon di daerah penelitian.
- c) Kemudian dari faktor-faktor tersebut berdasarkan hasil wawancara dengan kepala desa dan beberapa pelaku usaha *home industry* terasi udang rebon ditentukan faktor strategis untuk perkembangan usaha *home industry* terasi udang rebon di daerah penelitian, antara lain sebagai berikut : 1) Pengalaman berusaha *home industry* terasi, 2) Lokasi tempat produksi strategis, 3) Kualitas produk, 4) Ketersediaan modal, 5) Produksi belum

maksimal, 6) Tidak adanya promosi, 7) Belum adanya pengemasan produk, 8) Belum memiliki label produk, 9) Jumlah permintaan, 10) Prospek pengembangan, 11) Harga, 12) Dukungan pemerintah, 13) Pengaruh perubahan cuaca, 14) Ketersediaan mesin penggiling, 15) Adanya produk terasi dengan pewarna non makanan, 16) Ketersediaan bahan baku utama.

d) Setelah diketahui faktor – faktor yang mempengaruhi faktor strategis, kemudian faktor- faktor tersebut diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu :

- 1) Faktor internal atau faktor yang berasal dari dalam, yaitu faktor yang dapat dikendalikan oleh pengusaha *home industry* terasi.
- 2) Faktor eksternal atau faktor yang berasal dari luar, yaitu faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pengusaha *home industry* terasi.

e) Setelah diklasifikasikan antara faktor internal dan eksternal, kemudian disusun kuisioner untuk menentukan rating setiap faktor. Rating tersebut menentukan apakah faktor tersebut termasuk kedalam faktor internal sebagai kekuatan atau kelemahan dan sebagai faktor eksternal menjadi peluang atau ancaman. Hitung rating untuk masing–masing faktor dengan memberikan nilai mulai dari nilai 4 (sangat baik), nilai 3 (baik), nilai 2 (cukup baik) dan nilai 1 (tidak baik) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi perusahaan atau pengusaha *home industry* terasi yang bersangkutan.

Pemberian nilai rating untuk faktor peluang (*Opportunity*) bersifat positif diberi rating +1 untuk peluang yang kecil dan diberi +4 untuk peluang yang semakin besar. Pemberian nilai rating ancaman (*Threat*) adalah kebalikannya (negatif Untuk). faktor yang termasuk kategori kekuatan (*Strength*) diberi nilai +1 (sangat buruk) sampai dengan +4 (sangat baik), dan untuk faktor yang termasuk kategori kelemahan (*Weakness*) adalah kebalikannya (negatif).

- f) Faktor dibagi menjadi empat rating, yaitu pada faktor internal 1 dan 2 merupakan kelemahan serta 3 dan 4 merupakan kekuatan. Pada faktor eksternal, 1 dan 2 merupakan ancaman sedangkan 3 dan 4 merupakan peluang.
- g) Setelah diperoleh nilai rating dari setiap faktor, kemudian dilakukan pembobotan dalam tiap faktor. Pembobotan dilakukan dengan teknik komparasi berpasangan (*Pair Comparison*) oleh Saaty (1988) yaitu suatu teknik yang membandingkan faktor satu dengan faktor yang lain dalam satu tingkat hirarki secara berpasangan sehingga diperoleh nilai kepentingan dari masing-masing faktor.

Tabel 6 . Nilai Skala Banding Secara Berpasangan

Nilai Skala	Definisi	Keterangan
1	Kedua faktor sama pentingnya.	Dua faktor mempunyai pengaruh yang sama terhadap tujuan yang akan dicapai.
3	Satu faktor lebih penting daripada faktor yang lainnya.	Pengalaman dan penilaian mempengaruhi satu faktor dibanding faktor lainnya.
2	Satu faktor sedikit lebih penting daripada faktor yang lainnya.	Pengalaman dan penilaian sedikit mempengaruhi satu faktor dibanding faktor lainnya.
Kebalikan	Bila nilai di atas dianggap membandingkan antara faktor A dan B, maka nilai kebalikannya bila digunakan untuk membandingkan kepentingan B terhadap A.	

Sumber : Saaty, 1988

- h) Setelah diperoleh nilai kepentingan masing-masing dari tiap responden, kemudian dibuat penilaian tiap responden yang akan menjadi bobot dari tiap faktor.
- i) Setelah diperoleh penilaian tiap faktor dari seluruh responden, kemudian dicari rata-rata perbandingan seluruh responden dengan mencari nilai rata-rata geometris dengan rumus :

$$G = \sqrt[n]{X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot \dots \cdot X_n}$$

Dimana : X_1 = Nilai untuk responden 1

X_2 = Nilai untuk responden 2

X_3 = Nilai untuk responden 3

X_n = Nilai untuk responden n

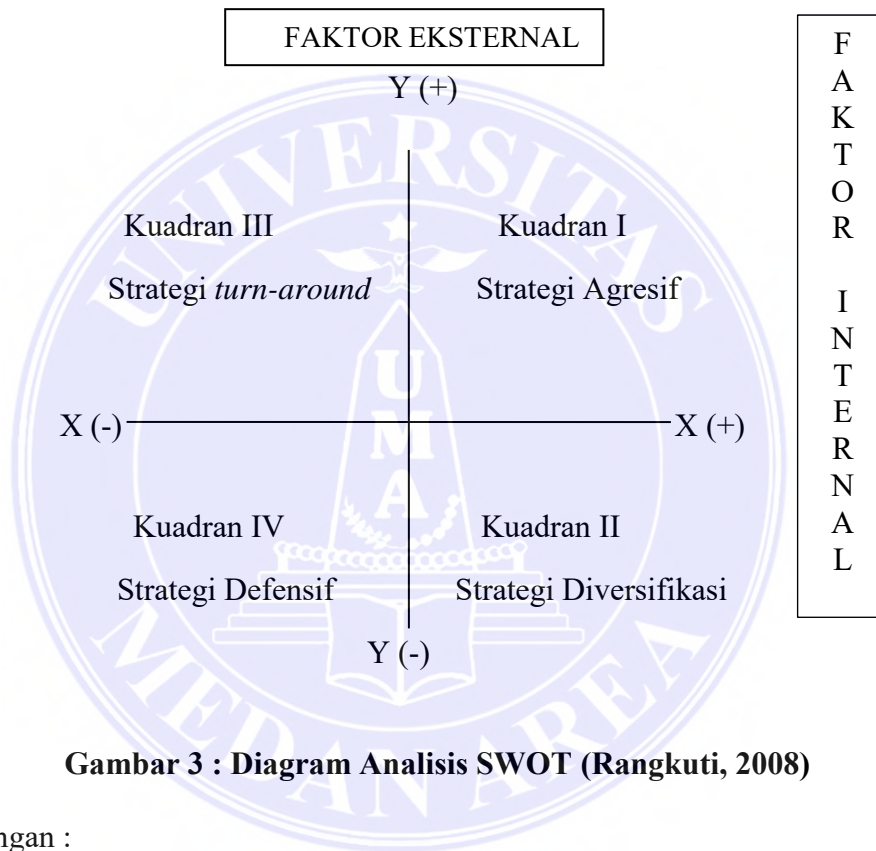
- j) Setelah diketahui nilai rata-rata geometris, kemudian nilai rata-rata tersebut dinormalisasikan untuk mendapatkan nilai dari masing-masing faktor strategis. Nilai inilah yang menjadi bobot faktor.
- k) Setelah diperoleh bobot untuk tiap faktor strategis, dicari skor terbobot dengan cara mengalikan skor dari tiap faktor dengan bobot yang diperoleh dalam tiap faktor. Dan kemudian dimasukkan kedalam matriks faktor strategis internal dan eksternal.

3. Matriks Posisi

Hasil analisis pada tabel matriks faktor strategi internal dan eksternal dapat digambarkan pada matriks posisi dengan cara mencari selisih faktor internal (kekuatan-kelemahan) dan faktor eksternal (peluang-ancaman). Posisi strategi ditunjukkan oleh koordinat cartesius (x,y). Nilai x diperoleh dari selisih faktor internal (kekuatan-peluang) dan nilai y diperoleh dari selisih faktor eksternal (peluang- ancaman). faktor strategi internal dan faktor strategi eksternal yang menggambarkan peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Kondisi tersebut dipetakan dengan cara sebagai berikut :

- a. Sumbu horizontal (x) menunjukkan kekuatan dan kelemahan, sedangkan sumbu vertikal (y) menunjukkan peluang dan ancaman.
- b. Posisi strategi pengembangan ditentukan dengan hasil sebagai berikut:

- 1) Jika peluang lebih besar daripada ancaman maka nilai $y > 0$ dan sebaliknya ancaman lebih besar daripada peluang maka nilainya $y < 0$.
- 2) Jika kekuatan lebih besar daripada kelemahan maka nilai $x > 0$ dan sebaliknya kelemahan lebih besar daripada kekuatan maka nilainya $x < 0$



Gambar 3 : Diagram Analisis SWOT (Rangkuti, 2008)

Keterangan :

Kuadran 1 : Ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Dimana perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus ditetapkan dalam kondisi adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*).

Kuadran 2 : Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3 : Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4 : Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

4. Matriks SWOT

Matriks SWOT dibangun berdasarkan faktor-faktor strategis yang telah ditentukan, faktor internal (kekuatan dan kelemahan) maupun faktor eksternal (peluang dan ancaman). Hal ini bertujuan untuk menentukan alternatif strategi pengembangan usaha *home industry* terasi di daerah penelitian.

Tabel 7. Matriks SWOT

Faktor Internal (IFAS)	<i>Strengths (S)</i> Tentukan 5 - 10 faktor- faktor kekuatan internal	<i>Weaknesses (W)</i> Tentukan 5 - 10 kelemahan internal
Faktor Eksternal (EFAS)		
<i>Opportunities (O)</i> Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Strategi (SO) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi (WO) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<i>Threats (T)</i> Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi (ST) Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi (WT) Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : David, 2011

Keterangan :

a. Strategi S-O (*Stenght-Opportunity*)

Strategi ini berdasarkan jalan pemikiran organisasi atau perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan dengan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif

b. Strategi S-T (*Strenggh-Threath*)

Meskipun menghadapi ancaman, organisasi atau perusahaan masih memiliki kekuatan internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar)

c. Strategi W-O (*Weakness-Opportunity*)

Perusahaan dalam kondisi menghadapi peluang pasar yang besar, tetapi menghadapi kendala internal. Fokus strategi ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik.

d. Strategi W-T (*Weakness-Threath*)

Perusahaan dalam kondisi menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal. Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat pertahanan (*defensive*) dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

3.5 Definisi Operasional Variabel

Adapun definisi operasional variabel dalam penelitian ini ialah sebagai berikut :

1. *Home industry* ialah suatu unit usaha/perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu.
2. Terasi adalah hasil fermentasi dari udang rebon yang diolah dengan tambahan bumbu-bumbu khas, sehingga terasi biasanya menimbulkan bau yang sedikit menyengat walaupun memiliki rasa yang gurih dan nikmat. Terasi juga biasa disebut dengan sebutan belacan.
3. Udang rebon ialah salah satu hasil laut dari jenis udang-udangan. Udang rebon memiliki ukuran yang sangat kecil dibandingkan dengan jenis udang lainnya, dengan ukurannya yang kecil inilah udang ini disebut udang rebon atau udang halus.

4. Faktor internal atau faktor yang berasal dari dalam yang terdiri dari dua poin yaitu kelemahan (*Strengths*) dan kelemahan (*Weakness*).
 - a) Kekuatan (*Strengths*) merupakan potensi dan kekuatan dalam industri usaha terasi yang dapat diukur dalam skala ordinal.
 - b) Kelemahan (*Weakness*) merupakan masalah dan tantangan dalam industri usaha terasi yang dapat diukur dalam skala ordinal.
5. Faktor eksternal merupakan faktor yang dari luar yang terdiri dari dua poin yaitu peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*)
 - a) Peluang (*Opportunities*) adalah peluang yang akan berkembang dimasa mendatang. Dan diukur dalam skala ordinal.
 - b) Ancaman (*Threats*) adalah kondisi yang mengancam dari luar yang dapat mengganggu industri usaha tersebut. Dan diukur dalam skala ordinal.
6. Strategi pengembangan usaha adalah langkah-langkah untuk pengembangan usaha dimasa yang akan datang.

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Deskripsi Lokasi Penelitian

4.1.1 Kondisi Geografis

Rokan Hilir adalah salah satu kabupaten di Provinsi Riau yang merupakan hasil pemekaran dari Kabupaten Bengkalis, sesuai dengan UU No. 53 Tahun 1999. Wilayah Rokan Hilir terletak pada bagian pesisir timur pulau Sumatera antara $1^{\circ} 14'' - 2^{\circ} 30''$ LU $100^{\circ} 16'' - 101^{\circ} 21''$ BT. Luas wilayah Rokan Hilir adalah 8.888.59 Km². Wilayah Kabupaten Rokan Hilir memiliki 16 sungai yang dapat dilayari oleh kapal pompon, sampan dan perahu samapi jauh ke daerah hulu sungai. Diantara sungai-sungai tersebut yang sangat penting sebagai sarana perhubungan utama dalam perekonomian penduduk adalah Sungai Rokan dengan panjang 350 Km.

Desa/Kepenghuluan Teluk Pulau adalah salah satu Desa di Kecamatan Pasir Limau Kapas. Desa Teluk Pulau berada didaerah pesisir pantai dan laut yang sangat luas. Desa Teluk Pulau memiliki topografi wilayah yang relatif datar, apabila air laut pasang sebagian pantai akan tergenang. Desa Teluk Pulau memiliki wilayah seluas 100,60 Km² Secara geografis, Desa Teluk Pulau berbatasan dengan daerah-daerah berikut :

- Sebelah Utara dengan Pulau Jemur
- Sebelah Selatan dengan Panipahan Darat
- Sebelah Timur dengan Selat Malaka
- Sebelah Barat dengan Labuhanbatu

4.1.2 Kondisi Demografis

Jumlah penduduk Desa Teluk Pulau tahun 2022 terdiri dari 7.739 jiwa yang tinggal dipermukiman yang tersebar di 13 dusun. Berikut dapat dilihat pada Tabel 8 distribusi penduduk di Desa Teluk Pulau berdasarkan jenis kelamin.

Tabel 8. Distribusi Penduduk Menurut Jenis Kelamin di Desa Teluk Pulau Tahun 2022

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Laki-Laki	3.989	51,54
2	Perempuan	3.750	48,46
	Jumlah	7.739	100

Sumber : Kantor Desa Teluk Pulau 2022

Dari Tabel 8 tersebut menunjukkan bahwa jumlah penduduk di Desa Teluk Pulau pada tahun 2022 sebesar 7.739 jiwa, yang meliputi 3.989 jiwa laki-laki dengan persentase 51,54% dan 3.750 jiwa perempuan dengan persentase 48,46%. Dimana artinya jumlah penduduk berjenis kelamin laki-laki lebih tinggi dibandingkan dengan penduduk berjenis kelamin perempuan.

Tabel 9. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur di Desa Teluk Pulau Tahun 2022

No.	Umur (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	1 - < 15	3.395	43,87
2	16 – 64	4.045	52,27
3	> 65	299	3,86
	Jumlah	7.739	100

Sumber : Kantor Desa Teluk Pulau 2022

Dari Tabel 9. Dapat diketahui bahwa jumlah penduduk terbesar di Desa Teluk Pulau adalah yang memiliki kisaran umur 16 – 64 tahun yaitu sebanyak 4.045 jiwa dengan persentase 52,27%.

Tabel 10. Distribusi Penduduk Menurut Mata Pencaharian di Desa Teluk Pulau Tahun 2022

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	Petani	357	12,01
2	Nelayan	1.121	37,73
3	Buruh tani	93	3,13
4	Buruh pabrik	31	1,04
5	PNS	11	0,37
6	Pegawai swasta	15	0,50
7	Wiraswasta/pedagang	651	21,91
8	Bidan (Swasta/honorar)	15	0,50
9	Perawat (Swasta/honorar)	25	0,84
10	Lainnya	653	21,97
Jumlah		2.972	100

Sumber : Kantor Desa Teluk Pulau 2022

Berdasarkan Tabel 10. Diketahui bahwa penduduk di Desa Teluk Pulau yang memiliki mata pencaharian paling banyak ialah Nelayan dengan jumlah 1.121 jiwa dengan persentase 37,73%. Dan penduduk yang memiliki mata pencaharian paling sedikit ialah PNS dengan jumlah 11 jiwa dengan persentase 0,37%.

4.1.3 Sarana dan Prasarana

Kebutuhan masyarakat di Desa Teluk Pulau cukup terpenuhi. Untuk menempuh desa ini juga dapat menggunakan roda dua. Adanya sarana dan prasarana ekonomi, pendidikan, kesehatan, peribadatan, prasarana sosial yang mampu menunjang peningkatan sumberdaya yang ada di Desa Teluk Pulau.

Berikut dijelaskan dalam Tabel 11. Sarana dan prasarana yang menunjang kegiatan masyarakat di Desa Teluk Pulau

Tabel 11. Sarana dan Prasarana Desa Teluk Pulau Tahun 2022

No	Sarana Dan Prasarana	Jumlah
1	Kelembagaan Ekonomi	
	➤ Pasar Tradisional	1
	➤ Warung Kelontong	20
	➤ Warung Kedai Makan	4
	➤ Counter/Penjual Pulsa	12
2	Lembaga Pendidikan	
	➤ TK	3
	➤ SD	1
	➤ SMP	1
	➤ SMU/MA/SMK	3
3	Lembaga Kesehatan	
	➤ Puskesmas Pembantu	1
	➤ Tempat Praktek Bidan	2
	➤ Poliklinik/Balai Pengobatan	1
	➤ Posyandu	8
4	Peribadatan	
	➤ Masjid	4
	➤ Surau/Mushola	12
	➤ Gereja Kristen	2
	➤ Gereja Katolik	2
	➤ Wihara	2
	➤ Kelenteng	4
5	Prasarana Lembaga Sosial	
	➤ Balai Desa	1
	➤ PAM	Ada
	➤ PLN	Ada

Sumber : Kantor Kepala Desa 2022

4.2 Karakteristik Sampel Pengusaha *Home Industry* Terasi

Pengusaha *home industry* terasi udang rebon yang menjadi responden atau sampel dalam penelitian ini sebanyak 16 orang atau pelaku usaha dan bertempat tinggal di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir. Karakteristik pengusaha *home industry* terasi meliputi umur, tingkat

pendidikan, jumlah tanggungan, pengalaman berusaha yang akan diuraikan sebagai berikut :

1. Karakteristik Sampel Menurut Umur

Umur merupakan salah satu indikator dalam penentuan masa produktif seseorang dalam menjalani pekerjaan. Umur mempengaruhi kemampuan seseorang dalam melakukan aktifitas maupun konsep berfikir seseorang. Seseorang yang memiliki umur lebih muda tentunya memiliki kondisi fisik yang lebih kuat, keinginan mencoba hal baru, serta memiliki daya berfikir yang kreatif. Sebaliknya, seseorang yang berumur tua atau usia lanjut lebih menjaga kesehatannya. Data pengusaha sampel berdasarkan umur dapat dilihat pada Tabel 12. Berikut ini :

Tabel 12. Karakteristik Pengusaha Sampel Menurut Umur di Desa Teluk Pulai

No	Umur (Tahun)	Jumlah Sampel (Jiwa)	Persentase (%)
1	40 – 48	8	50
2	49 – 56	7	43,75
3	57 – 65	1	6,25
Jumlah		16	100

Sumber : Data Primer Diolah 2022

Dari Tabel 12. Dapat diketahui bahwa umur sampel yang tertinggi yaitu 40-46 tahun dengan jumlah 8 jiwa dengan persentase 50%, sedangkan umur sampel terendah yaitu 57 – 65 tahun dengan jumlah 1 jiwa dengan persentase 6,25%. Ini artinya bahwa sampel pengusaha *home industry* terasi di Desa Teluk Pulai tergolong dalam umur produktif dengan rentang umur 40-46 tahun dengan

jumlah 8 jiwa sehingga masih besar potensi untuk mengembangkan usaha *home industry* terasi udang rebon.

2. Karakteristik Sampel Menurut Jenis Kelamin

Keragaman responden atau sampel berdasarkan jenis kelamin dapat ditunjukkan pada Tabel 13. Berikut ini :

Tabel 13. Karakteristik Pengusaha Sampel Menurut Jenis Kelamin di Desa Teluk Pulau

Jenis Kelamin	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
Laki-Laki	1	6,25
Perempuan	15	93,75
Total	16	100

Sumber : Data Primer Diolah 2022

Berdasarkan karakteristik jenis kelamin pengusaha sampel pada Tabel 13 tersebut, terlihat bahwa responden perempuan lebih besar dengan jumlah 15 jiwa dengan persentase 93,75% sedangkan responden laki-laki paling sedikit yaitu 1 jiwa dengan persentase 6,25%. Hal tersebut dikarenakan responden pengusaha *home industry* terasi di Desa Teluk Pulau pada umumnya dikerjakan oleh kaum ibu-ibu atau perempuan sedangkan kaum laki-laki mayoritas nelayan sehingga usaha *home industry* terasi di Desa Teluk Pulau di dominasi oleh perempuan

3. Karakteristik Sampel Menurut Pendidikan

Pendidikan merupakan suatu hal yang penting, dimana dengan adanya pendidikan yang pernah diikuti oleh seseorang secara langsung yang akan mempengaruhi pola pikir, pengetahuan dan wawasan yang dimiliki. Dalam hal ini

pendidikan yang dimaksud adalah pendidikan formal. Tingkat pendidikan pengusaha sampel dapat dilihat pada tabel 14. Berikut ini :

Tabel 14. Karakteristik Pengusaha Sampel Menurut Tingkat Pendidikan di Desa Teluk Pulau

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Sampel (Jiwa)	Persentase (%)
1	SD	11	68,75
2	SMP	5	31,25
Jumlah		16	100

Sumber : Data Primer Diolah 2022

Dari tabel 14. Dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan pengusaha sampel, sebagai pengusaha *home industry* terasi udang rebon memiliki tingkat pendidikan SD sebanyak 11 jiwa dengan persentase 68,75% dan tingkat pendidikan SMP sebanyak 5 jiwa dengan persentase 31,25%. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata tingkat pendidikan pengusaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau ialah pendidikan SD (Sekolah Dasar), dimana tingkat pendidikan pengusaha *home industry* terasi tergolong rendah dan tingkat pendidikan juga akan berpengaruh pada pengembangan usaha khususnya usaha *home industry* terasi udang rebon.

4. Karakteristik Sampel Menurut Jumlah Tanggungan

Jumlah tanggungan merupakan banyaknya anggota keluarga yang menjadi tanggung jawab seseorang dalam memnuhi semua kebutuhan hidup. Dapat dilihat pada Tabel 15. Jumlah tanggungan pengusaha sampel di daerah penelitian berikut ini :

Tabel 15. Karakteristik Pengusaha Sampel Menurut Jumlah Tanggungan di Desa Teluk Pulai

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah Sampel (Jiwa)	Persentase (%)
1	1 – 2	1	6,25
2	3 – 4	9	56,25
3	5 – 6	6	37,5
Jumlah		16	100

Sumber : Data Primer Diolah 2022

Dari Tabel 15. Dapat diketahui bahwa pengusaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulai memiliki jumlah tanggungan paling banyak yaitu 3 – 4 sebanyak 9 jiwa dengan persentase 56,25% dan yang paling sedikit yaitu 1 – 2 tanggungan sebanyak 1 jiwa dengan persentase 6,25%. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah tanggungan tersebut termasuk kategori sedang dan jumlah tanggungan keluarga ini akan berpengaruh pada ketersediaan tenaga kerja dalam keluarga dan pendapatan pengusaha *home industry* terasi.

5. Karakteristik Sampel Menurut Pengalaman Usaha

Pengalaman pengusaha sampel dapat diartikan sebagai lamanya seorang pengusaha bekerja pada bidang tertentu. Pada dasarnya semakin lama pengalaman seseorang terhadap bidang tersebut, maka tingkat keterampilan maupun pengetahuan yang dimiliki untuk meningkatkan pendapatan akan lebih maksimal. Dapat dilihat Pada Tabel 16. Tingkat lamanya pengalaman usaha berikut ini :

Tabel 16. Karakteristik Pengusaha Sampel Menurut Pengalaman Usaha di Desa Teluk Pulai

No	Pengalaman (Tahun)	Jumlah (Jiwa)	Persentase (%)
1	5 – 10	12	75
2	11 – 15	4	25
Jumlah		16	100

Sumber : *Data Primer Diolah 2022*

Berdasarkan tabel 16. Dapat diketahui bahwa, dimana pengalaman usaha yang paling banyak yaitu 5 – 10 tahun dengan jumlah 12 jiwa dengan persentase 75% sedangkan pengalaman usaha yang paling sedikit yaitu 11 – 15 tahun sebanyak 4 jiwa dengan persentase 25%. Ini artinya bahwa pengusaha *home industry* terasi yang berada di Desa Teluk Pulai ini sudah berpengalaman, hal ini dapat dilihat dari lamanya menjalankan usaha tersebut.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Faktor internal yang mempengaruhi strategi pengembangan usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau yaitu untuk faktor kekuatan berupa pengusaha *home industry* terasi sudah berpengalaman, lokasi tempat produksi strategis dikarenakan dekat dengan sungai sehingga memudahkan untuk mendapatkan bahan baku utama, kualitas produk terasi berkualitas dikarenakan menggunakan bahan baku utama udang rebon yang masih segar, dan modal tersedia namun hanya untuk membeli bahan baku yang lainnya. Sedangkan untuk faktor kelemahannya meliputi produksi belum maksimal dikarenakan tidak memproduksi setiap hari, tidak adanya melakukan promosi, tidak adanya pengemasan produk, dan tidak memiliki label produk.
2. Faktor eksternal yang mempengaruhi strategi pengembangan usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau yaitu untuk faktor peluang berupa jumlah permintaan tetap dan kontinu, memiliki prospek untuk dikembangkan kedepannya , harga dapat terjangkau, adanya dukungan pemerintah. Sedangkan untuk faktor ancamannya yakni adanya pengaruh perubahan cuaca, mesin penggiling tidak tersedia, adanya produk terasi dengan pewarna non makanan, dan berupa bahan baku utama tersedia musiman.

3. Strategi pengembangan yang dapat diterapkan untuk usaha *home industry* terasi udang rebon di Desa Teluk Pulau yaitu strategi *turn around* atau strategi WO (*Weakness and Opportunities*) adapun strategi WO yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:
 - a) Melakukan pembelajaran dan pelatihan cara membuat promosi produk yang baik seperti membuat brosur promosi untuk disebar dan membuat sosial media untuk promosi dengan didampingi pemerintah setempat (W2,O4)
 - b) Melakukan pembelajaran dan pelatihan cara membuat kemasan yang menarik dengan didampingi pemerintah setempat serta meminta bantuan izin PIRT (W3,O4)
 - c) Melakukan pembelajaran dan pelatihan cara membuat label produk yang baik agar produk dapat dikenal oleh konsumen serta menjadi identitas pembeda dengan pelaku usaha terasi yang lainnya dengan didampingi pemerintah setempat serta meminta bantuan izin PIRT (W4,O4)

6.2 Saran

Saran yang dapat diberikan untuk perkembangan Usaha *Home Industry* Terasi di Desa Teluk Pulau adalah sebagai berikut :

1. Kepada pengusaha *home industry* terasi udang rebon Desa Teluk Pulau agar tetap mempertahankan usaha terasi udang rebon serta meminta pendampingan pembelajaran dan pelatihan dengan pemerintah setempat untuk membuat kemasan produk yang menarik dan meminta bantuan pemerintah setempat untuk membuat izin PIRT usaha *home industry* terasi udang rebon.
2. Kepada pemerintah daerah setempat diharapkan dapat memperhatikan pengusaha *Home Industry* Terasi di Desa Teluk Pulau dengan memberikan bantuan modal ataupun bantuan lainnya. Kemudian diharapkan pemerintah dapat membentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB) Usaha Terasi Udang Rebun di Desa Teluk Pulau agar kedepannya dapat membantu melakukan pendampingan – pendampingan terhadap pelaku usaha *home industry* terasi udang rebon dalam melakukan pengembangan produk seperti melakukan pendampingan membuat kemasan dan label produk yang baik dan menarik serta membantu melakukan pemasaran ke pangsa pasar yang lebih luas dengan menggunakan media promosi online maupun offline.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, S. (2013). Potensi Pengolahan Ikan Asin Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Panipahan Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir. Skripsi Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Astawan, M. 2009. Nutrition. Udang Rebon Bikin Tulang Padat. 13 Laporan Hasil Penelitian Rusnas Diversifikasi Pangan Pokok. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Akbar, P.P., A. Solichin, S.W. Saputra. 2013. Analisis Panjang-Berat dan Faktor Kondisi pada Udang Rebon (*Acetes japonicas*) di perairan Cilacap, Jawa Tengah. *Journal of Management of Aquatic Resources* 2 (2) : 161-169.
- Artanti, D. (2018). Pemeriksaan Jumlah Kpang Pada Terasi Dalam Kemasan Tanpa Merk Di Pasar Kecamatan Tambaksari Surabaya. Surabaya: Universitas Muhammadiyah Surabaya. Halaman: 4-10 dan 13-14.
- Aristyan I, R. Ibrahim dan L. Rianingsih. 2014. Pengaruh Perbedaan Kadar Garam Terhadap Mutu Organoleptik dan Mikrobiologis Terasi Rebon (*Acetes sp.*). *Jurnal Pengolahan dan Bioteknologi Hasil Perikanan*. 3(2) : 60-66.
- Arikunto, S. 2013. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta. Rineka Cipta.
- Alyas, Muhammad Rakib, 2017. Strategi Pengembangan UMKM dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan (Study Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Jurnal. Sosiohumaniora*, Vol. 19. No. 12.
- Alfin Syahrin, Idianmor Mahyudin, Emmy Sri Mahreda, 2016. Prospek Usaha Pengolahan Udang Rebon Skala Rumah Tangga di Desa Muara Kintap Kecamatan Kintap Kabupaten Tanah Laut Provinsi Kalimantan Selatan. *Jurnal EnviroScienteeae*. 12(3): 149-159.
- Alfaribi, A. 2021. Pemanfaatan Udang Rebon (*Acetes sp*) Menjadi Terasi Udang Sebagai Wahana Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Sungsang Di Desa Sungsang II Kecamatan Banyuasin II Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan. Skripsi. Surabaya : Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- Badan Pusat Statistik Kecamatan Pasir Limau Kapas, 2020. Kecamatan Pasir Limau Kapas Dalam Angka tahun 2020. Riau.

- Bambang Suryanto, Daryanto. 2018. Manajemen Bisnis Usaha Kecil. Tangerang: Tira Smart.
- Bungin, Buhan. 2016. Penelitian Kualitatif : Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya. Bandung. Kencana
- Dianiffa, H. A. (2015). Strategi Pengembangan Industri Mocaf di Kabupaten Gunungkidul. Skripsi. Yogyakarta: Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Dahuri, R., J. Rais, S.P. Ginting & M.J. Sitepu. 2013. Pengelolaan Sumber Daya Wilayah Pesisir dan Lautan Secara Terpadu. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Dewi, R. 2014. Identifikasi Jenis Udang di Sungai Blang Baleekecamatan Samatiga Kabupaten Aceh Barat. Skripsi. Universitas Tengku Umar Meulaboh.
- Departemen Pendidikan Nasional, 2002. Kamus Besar Bahasa Indonesia. Balai Pustaka. Jakarta.
- David, F.R. 2011. *Strategic Management*, Buku 1. Edisi 12. Jakarta.
- Haniffuddin, Didin(ed). 2012. Management Syariah Dalam Praktik. Geme Insani Press. Jakarta.
- Hestiani., Asnani dan A. T. Isamu. 2019. Pengaruh Lama Fermentasi Terhadap Nilai Sensori, Komposisi Proksimat, dan Total Bakteri Terasi Ikan Bete-Bete (*Leiognathus equulus*). 2(2) : 267-273.
- Husnan dan Syahdan. 2019. Peran Industri rumah Tangga (*Home Industry*) Pada Usaha Kerupuk Terigu Terhadap Pendapatan Keluarga di Kecamatan Sakra Kabupaten Lombok Timur. Jurnal manajemen dan Ilmu Pendidikan Vol. 1 No. 1, (STIT Palapa Nusantara Lombok NTB: 2019), hal. 49-50.
- Karim, F. A., F. Swastawati dan A. D. Anggo. 2014. Pengaruh Perbedaan Bahan Baku Terhadap Kandungan Asam Glutamat Pada Terasi. Jurnal Pengolahan dan Bioteknologi Hasil Perikanan. 3(4) : 51-58.
- Kusuma, R. V. S. 2009. Pengaruh Tiga Cara Pengolahan Tanah Tambak Terhadap Pertumbuhan Udang *Vaname Litopeaneus vannamei*. Skripsi. Bogor : Institut Pertanian Bogor.
- Khoiriyah, N.R., Ariyani, A.H.M., Fauziyah, E. 2012. Strategi Pengembangan Agroindustri Kerupuk Terasi (Studi Kasus Di Desa Plosobuden, Deket, Lamongan). Jurnal Agriekonomika. Vol 1. No. 2

- Maflaha, I. 2013. Kajian Potensi Usaha Pembuatan Terasi Udang Studi Kasus Desa Bantelan, Kecamatan Batu Putih, Kabupaten Sumenep. 7(2) : 99-102.
- Musthofa, Z., Ainiyah, R. 2018. Analisis Usaha Terasi Udang Di Desa Tambaklekok Kabupaten Pasuruan. Jurnal teknologi Pangan. Vol. 9. No. 2 : 123-131.
- Muwatir, N.I.S., Yusuf, S., Mansyur, A. 2019. Strategi Pengembangan Produk Terasi Udang Rebon Di Kelurahan Lampopala Kecamatan Rumbia Kabupaten Bombanan. Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan. Vol. 4. No. 3.
- Nilasari, S. 2014. Manajemen Strategi. Jakarta : Dunia Cerdas.
- Pantow, Julita G.L., Suaheni, S. & Wassak, M. (2016). Analisis Usaha Budidaya Ikan Nila pada CV. Tiga Mas di Desa Talawaan Kecamatan Talawaan Kabupaten Minahasa Utara. Akulturasi. Vol. 4 No. 7. 541-543.
- Rangkuti, F. 2018. Analisis SWOT. Teknik Membedah Kasus Bisnis Cara Perhitungan Bobot, Rating, Dan OCAI. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sanjaya, Y. D., Sumardianto dan P. H. Riyadi. 2016. Pengaruh Penambahan Ekstrak Rosella (*Hibiscus Sabdariffa*) Terhadap Warna dan Kualitas Pada Terasi Udang Rebon (*Acetes sp.*). Jurnal Pengetahuan dan Bioteknologi Perikanan. 5(2) : 1-9.
- Salsabila, A.M. 2021. Strategi Pengembangan Produk Terasi Non Cetak (Kasus : CV Sari Terasi Nelayan Desa Bagan Asahan Baru Kecamatan Tanjung Balai Kabupaten Asahan). Skripsi. Medan : Universitas Sumatera Utara.
- Saaty, Thomas. I. 1988. *Decision Maker For Leaders*. University of Pittsburgh. Pittsburgh.
- Sedarmayanti, 2018. Manajemen Strategi. PT Refika Aditama. Bandung.
- Sugiyono, 2012. Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R dan D). Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono, 2013. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Suryani dan Hendryadi, 2015. Metode Riset Kuantitatif Teori dan Aplikasi Pada Penelitian Bidang Manajemen dan Ekonomi Islam. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.

Yuliasuti, 2020. Analisis Strategi Marketing Penjualan Produk Terasi Di Desa Nyiur Tebel Kecamatan Sukamulia Kabupaten Lombok Timur. Skripsi. Mataram : Universitas Islam Negeri Mataram.

Zuhri, S. 2013. Analisis Pengembangan Usaha Kecil Home Industri Sangkar Ayam Dalam Rangka Pengentasan Kemiskinan, Jurnal Manajemen dan Akuntansi. Vol. 2 No. 3, (Universitas Islam Darul „Ulum Lamongan: 2013), h. 48.



LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuisisioner Pelaku Usaha *Home Industry* Terasi

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME*
INDUSTRY PEMBUATAN TERASI UDANG REBON
(*Acetes indicus*) DI DESA TELUK PULAI
KECAMATAN PASIR LIMAU KAPAS
KABUPATEN ROKAN HILIR**

Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat, saya mahasiswa Universitas Medan Area sedang melakukan penelitian skripsi saya mengenai “Analisis Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Pembuatan Terasi Udang Rebon (*Acetes indicus*) Di Desa Teluk Pulai Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir”.

Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk mengisi kuisisioner penelitian ini. Partisipasi dari Bapak/Ibu/Saudara/I sangat berharga sebagai bahan masukan untuk proses pengambilan keputusan dari penelitian ini.

Identitas Responden

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin : Laki-Laki Perempuan
3. Usia : Tahun
4. Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah SMA
 SD D3
 SMP S1

Jumlah Tanggungan Keluarga :

Pengalaman Usaha :

Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/I untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan cara melingkari (O) pilihan tersebut pada kolom yang tersedia.

PENGISIAN BOBOT DAN RATING

Petunjuk Pengisian:

Kriteria Rating

Pemberian nilai rating terhadap faktor internal dan eksternal Strategi Pengembangan Usaha Pembuatan Terasi Udang Rebon.

SWOT	Rating			
	Sangat Setuju (SS)	Setuju (S)	Tidak Setuju (TS)	Sangat Tidak Setuju (STS)
Kekuatan dan Peluang	4	3	2	1
Kelemahan dan Ancaman	1	2	3	4

Kriteria Bobot

1. Masing-masing faktor diberi bobot dengan skala:
Mulai dari 0,0 = 0% (tidak penting)
Sampai dengan 1,0 = 100% (sangat penting)
2. Dimana semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi skor total 1,00 atau 100%
3. Penentuan bobot didasarkan pada seberapa besar persentase pengaruh suatu variabel terhadap kesuksesan perusahaan.



Lampiran 2. Indikator dan Parameter Faktor Internal

No	Indikator	Parameter	Rating
1.	Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	a. 11–15 Tahun sangat berpengalaman b. 5 – 10 Tahun berpengalaman c. 1 – 2 Tahun tidak berpengalaman d. 0 – 1 Tahun sangat tidak berpengalaman	4 3 2 1
2.	Lokasi tempat produksi strategis	a. Sangat strategis b. Strategis c. Tidak strategis d. Sangat tidak strategis	4 3 2 1
3.	Kualitas produk	a. Sangat berkualitas b. Berkualitas c. Tidak berkualitas d. Sangat tidak berkualitas	4 3 2 1
4.	Ketersediaan modal	a. Sangat tersedia b. Tersedia c. Tidak tersedia d. Sangat tidak tersedia	4 3 2 1
5.	Produksi belum maksimal	a. Sangat setuju (Tidak berproduksi sepanjang hari) b. Setuju (Tidak berproduksi sepanjang hari) c. Tidak setuju (Berproduksi sepanjang hari) d. Sangat tidak setuju (Berproduksi sepanjang hari)	1 2 3 4

6.	Tidak adanya promosi	a. Sangat setuju (Tidak ada sama sekali upaya untuk promosi) b. Setuju (Tidak tahu cara membuat promosi yang baik dan benar) c. Tidak setuju (Tidak mengetahui cara promosi yang baik dan benar) d. Sangat tidak setuju (Tidak adanya upaya untuk promosi)	1 2 3 4
7.	Belum adanya pengemasan produk	a. Sangat setuju (Tidak tahu cara membuat kemasan yang baik dan benar) b. Setuju (Tidak ada upaya untuk membuat kemasan serta tidak ada izin PIRT) c. Tidak setuju (Tidak ada upaya untuk membuat kemasan serta tidak ada izin PIRT) d. Sangat tidak setuju (Sudah membuat kemasan produk)	1 2 3 4
8.	Belum memiliki label produk	a. Sangat setuju (Tidak tahu membuat label produk) b. Setuju (Tidak adanya upaya membuat label produk serta tidak adanya izin PIRT)	1 2

		c. Tidak setuju (Tidak adanya upaya membuat label produk serta tidak adanya izin PIRT)	3
		d. Sangat tidak setuju (Tidak tahu membuat label produk)	4

Keterangan :

a. Indikator 2 (Lokasi Tempat Produksi Strategis)

- 1.) Pembuatan terasi di rumah sendiri
- 2.) Daerahnya yang penuh di kelilingi dengan sungai
 - Sangat tidak strategis : 1
 - Tidak strategis : 2
 - Strategis : 3
 - Sangat strategis : 4

b. Indikator 3 (Kualitas produk)

1. Rasa yang khas
2. Aroma yang tidak terlalu bau
3. Bahan baku utama yang digunakan masih segar
 - Sangat tidak berkualitas : 1
 - Tidak berkualitas : 2
 - Berkualitas : 3
 - Sangat berkualitas : 4

c. Indikator 4 (Ketersediaan Modal)

- ✓ Modal sendiri
- ✓ Hanya untuk membeli bahan baku lainnya
 - Sangat tidak tersedia : 1
 - Tidak tersedia : 2
 - Tersedia : 3
 - Sangat tersedia : 4

Lampiran 3. Indikator dan Parameter Faktor Eksternal

No	Indikator	Parameter	Rating
1.	Jumlah permintaan	a. Sangat setuju (Permintaan kontinui dan meningkat)	4
		b. Setuju (Permintaan kontinui dan tetap)	3
		c. Tidak setuju (Permintaan kontinui dan meningkat)	2
		d. Sangat tidak setuju (Permintaan kontinui dan tetap)	1
2.	Prospek pengembangan	a. Sangat setuju	4
		b. Setuju	3
		c. Tidak setuju	2
		d. Sangat tidak setuju	1
3.	Harga	a. Rp. 20.000-Rp. 25.000 /Kg Sangat terjangkau	4
		b. Rp. 30.000-Rp. 40.000 /Kg Terjangkau	3
		c. Rp. 50.000-Rp. 70.000 /Kg Tidak terjangkau	2
		d. Rp. 80.000-Rp. 100.000 /Kg Sangat tidak terjangkau	1

4.	Dukungan Pemerintah	<ul style="list-style-type: none"> a. Sangat mendukung 4 b. Mendukung 3 c. Tidak mendukung 2 d. Sangat tidak mendukung 1
5.	Ketersediaan bahan baku utama	<ul style="list-style-type: none"> a. Sangat setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi) 1 b. Setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi) 2 c. Tidak setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi) 3 d. Sangat tidak setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi) 4
6.	Ketersediaan mesin penggiling pembuat terasi	<ul style="list-style-type: none"> a. Sangat setuju (Tidak tersedianya mesin penggiling pembuat terasi) 1 b. Setuju (Tidak tersedianya mesin penggiling pembuat terasi) 2 c. Tidak setuju (Tidak tersedianya mesin penggiling pembuat terasi) 3 d. Sangat tidak setuju (Tidak tersedianya mesin penggiling pembuat terasi) 4

7.	Adanya produk terasi dengan pewarna	a. Sangat setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	1
		b. Setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	2
		c. Tidak setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	3
		d. Sangat tidak setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	4
8.	Ketersediaan bahan baku utama	a. Sangat setuju (Tersedia tetapi bersifat musiman)	1
		b. Setuju (Tersedia tetapi bersifat musiman)	2
		c. Tidak setuju (Tersedia tetapi bersifat musiman)	3
		d. Sangat tidak setuju (Tersedia tetapi bersifat musiman)	4

Keterangan :

a. Indikator 2 (Prospek pengembangan)

1. Memiliki prospek untuk dikembangkan

Sangat Setuju : 1 meliputi kriteria yang telah ditentukan

Setuju : 2 meliputi kriteria yang telah ditentukan

Tidak setuju : 3 meliputi kriteria yang telah ditentukan

Sangat tidak setuju : 4 meliputi kriteria yang telah ditentukan

b. Indikator 4 (Dukungan Pemerintah)

1. Adanya bantuan alat tangkap udang

Sangat mendukung : 4 meliputi kriteria yang telah ditentukan

Mendukung : 3 meliputi kriteria yang telah ditentukan

Tidak mendukung : 2 meliputi kriteria yang telah ditentukan

Sangat tidak mendukung : 1 meliputi kriteria yang telah ditentukan

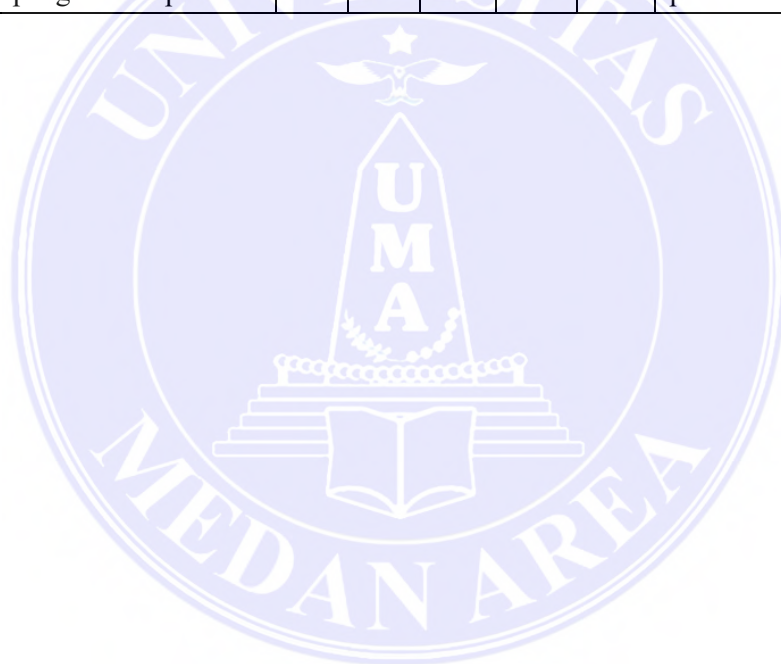


Lampiran 4. Pembobotan Faktor Internal

No	Faktor	Skala Nilai					Faktor
1	Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	3	2	1	2	3	Lokasi tempat produksi strategis
2	Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	3	2	1	2	3	Kualitas produk
3	Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	3	2	1	2	3	Ketersediaan modal
4	Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	3	2	1	2	3	Produksi belum maksimal
5	Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	3	2	1	2	3	Tidak adanya promosi
6	Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	3	2	1	2	3	Belum adanya pengemasan produk
7	Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	3	2	1	2	3	Belum memiliki label produk
8	Lokasi tempat produksi strategis	3	2	1	2	3	Kualitas produk
9	Lokasi tempat produksi strategis	3	2	1	2	3	Ketersediaan modal
10	Lokasi tempat produksi strategis	3	2	1	2	3	Produksi belum maksimal
11	Lokasi tempat produksi strategis	3	2	1	2	3	Tidak adanya promosi
12	Lokasi tempat produksi strategis	3	2	1	2	3	Belum adanya pengemasan produk
13	Lokasi tempat produksi strategis	3	2	1	2	3	Belum memiliki label produk
14	Kualitas produk	3	2	1	2	3	Ketersediaan modal
15	Kualitas produk	3	2	1	2	3	Produksi belum maksimal
16	Kualitas produk	3	2	1	2	3	Tidak adanya promosi
17	Kualitas produk	3	2	1	2	3	Belum adanya pengemasan produk
18	Kualitas produk	3	2	1	2	3	Belum memiliki label produk
19	Ketersediaan modal	3	2	1	2	3	Produksi belum maksimal
20	Ketersediaan modal	3	2	1	2	3	Tidak adanya promosi

100

21	Ketersediaan modal	3	2	1	2	3	Belum adanya pengemasan produk
22	Ketersediaan modal	3	2	1	2	3	Belum memiliki label produk
23	Produksi belum maksimal	3	2	1	2	3	Tidak adanya promosi
23	Produksi belum maksimal	3	2	1	2	3	Belum adanya pengemasan produk
25	Produksi belum maksimal	3	2	1	2	3	Belum memiliki label produk
26	Tidak adanya promosi	3	2	1	2	3	Belum adanya pengemasan produk
27	Tidak adanya promosi	3	2	1	2	3	Belum memiliki label produk
28	Belum adanya pengemasan produk	3	2	1	2	3	Belum memiliki label produk



Lampiran 5. Pembobotan Faktor Eksternal

No	Faktor	Skala Nilai					Faktor
		3	2	1	2	3	
1	Jumlah Permintaan	3	2	1	2	3	Prospek pengembangan
2	Jumlah Permintaan	3	2	1	2	3	Harga
3	Jumlah Permintaan	3	2	1	2	3	Dukungan pemerintah
4	Jumlah Permintaan	3	2	1	2	3	Pengaruh perubahan cuaca
5	Jumlah Permintaan	3	2	1	2	3	Ketersediaan mesin penggiling
6	Jumlah Permintaan	3	2	1	2	3	Adanya produk terasi dengan pewarna
7	Jumlah Permintaan	3	2	1	2	3	Ketersediaan bahan baku utama
8	Prospek pengembangan	3	2	1	2	3	Harga
9	Prospek pengembangan	3	2	1	2	3	Dukungan pemerintah
10	Prospek pengembangan	3	2	1	2	3	Pengaruh perubahan cuaca
11	Prospek pengembangan	3	2	1	2	3	Ketersediaan mesin penggiling
12	Prospek pengembangan	3	2	1	2	3	Adanya produk terasi dengan pewarna
13	Prospek pengembangan	3	2	1	2	3	Ketersediaan bahan baku utama
14	Harga	3	2	1	2	3	Dukungan pemerintah
15	Harga	3	2	1	2	3	Pengaruh perubahan cuaca
16	Harga	3	2	1	2	3	Ketersediaan mesin penggiling
17	Harga	3	2	1	2	3	Adanya produk terasi dengan pewarna
18	Harga	3	2	1	2	3	Ketersediaan bahan baku utama
19	Dukungan pemerintah	3	2	1	2	3	Pengaruh perubahan cuaca
20	Dukungan pemerintah	3	2	1	2	3	Ketersediaan mesin penggiling
21	Dukungan pemerintah	3	2	1	2	3	Adanya produk terasi dengan pewarna
22	Dukungan pemerintah	3	2	1	2	3	Ketersediaan bahan baku utama
23	Pengaruh perubahan cuaca	3	2	1	2	3	Ketersediaan mesin penggiling

24	Pengaruh perubahan cuaca	3	2	1	2	3	Adanya produk terasi dengan pewarna
25	Pengaruh perubahan cuaca	3	2	1	2	3	Ketersediaan bahan baku utama
26	Ketersediaan mesin penggiling	3	2	1	2	3	Adanya produk terasi dengan pewarna
27	Ketersediaan mesin penggiling	3	2	1	2	3	Ketersediaan bahan baku utama
28	Adanya produk terasi dengan pewarna	3	2	1	2	3	Ketersediaan bahan baku utama



Lampiran 6. Kuisisioner Masyarakat Setempat

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME*
INDUSTRY PEMBUATAN TERASI UDANG REBON
(*Acetes indicus*) DI DESA TELUK PULAI
KECAMATAN PASIR LIMAU KAPAS
KABUPATEN ROKAN HILIR**

Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat, saya mahasiswa Universitas Medan Area sedang melakukan penelitian skripsi saya mengenai “Analisis Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Pembuatan Terasi Udang Rebon (*Acetes indicus*) Di Desa Teluk Pulai Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir”.

Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk mengisi kuisisioner penelitian ini. Partisipasi dari Bapak/Ibu/Saudara/I sangat berharga sebagai bahan masukan untuk proses pengambilan keputusan dari penelitian ini.

Identitas Responden

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin : Laki-Laki Perempuan
3. Usia : Tahun
4. Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah SMA
 SD D3
 SMP S1

Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/I untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan cara melingkari (O) pilihan tersebut pada kolom yang tersedia.



No	Indikator	Parameter	Rating
1.	Jumlah permintaan	a. Sangat setuju (Permintaan kontinui dan meningkat)	4
		b. Setuju (Permintaan kontinui dan tetap)	3
		c. Tidak setuju (Permintaan kontinui dan meningkat)	2
		d. Sangat tidak setuju (Permintaan kontinui dan tetap)	1
2.	Prospek pengembangan	a. Sangat setuju	4
		b. Setuju	3
		c. Tidak setuju	2
		d. Sangat tidak setuju	1
3.	Harga	a. Rp. 20.000-Rp. 25.000 /Kg Sangat terjangkau	4
		b. Rp. 30.000-Rp. 40.000 /Kg Terjangkau	3
		c. Rp. 50.000-Rp. 70.000 /Kg Tidak terjangkau	2
		d. Rp. 80.000-Rp. 100.000 /Kg Sangat tidak terjangkau	1

4.	Pengaruh perubahan cuaca	a. Sangat setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi)	1
		b. Setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi)	2
		c. Tidak setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi)	3
		d. Sangat tidak setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi)	4
5.	Adanya produk terasi dengan pewarna	a. Sangat setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	1
		b. Setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	2
		c. Tidak setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	3
		d. Sangat tidak setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	4
6.	Ketersediaan bahan baku utama	a. Sangat setuju (Tersedia tetapi bersifat musiman)	1
		b. Setuju (Tersedia tetapi bersifat)	2

		musiman) c. Tidak setuju (Tersedia tetapi bersifat musiman)	3
		d. Sangat tidak setuju (Tersedia tetapi bersifat musiman)	4



Lampiran 7. Kuisisioner Pengepul

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME*
INDUSTRY PEMBUATAN TERASI UDANG REBON
(*Acetes indicus*) DI DESA TELUK PULAI
KECAMATAN PASIR LIMAU KAPAS
KABUPATEN ROKAN HILIR**

Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat, saya mahasiswa Universitas Medan Area sedang melakukan penelitian skripsi saya mengenai “Analisis Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Pembuatan Terasi Udang Rebon (*Acetes indicus*) Di Desa Teluk Pulai Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir”.

Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk mengisi kuisisioner penelitian ini. Partisipasi dari Bapak/Ibu/Saudara/I sangat berharga sebagai bahan masukan untuk proses pengambilan keputusan dari penelitian ini.

Identitas Responden

1. Nama Responden :
2. Jenis Kelamin : Laki-Laki Perempuan
3. Usia : Tahun
4. Pendidikan Terakhir : Tidak Sekolah SMA
 SD D3
 SMP S1

Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/I untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan cara melingkari (O) pilihan tersebut pada kolom yang tersedia.



No	Indikator	Parameter	Rating
1.	Jumlah permintaan	e. Sangat setuju (Permintaan kontinui dan meningkat)	4
		f. Setuju (Permintaan kontinui dan tetap)	3
		g. Tidak setuju (Permintaan kontinui dan meningkat)	2
		h. Sangat tidak setuju (Permintaan kontinui dan tetap)	1
2.	Prospek pengembangan	e. Sangat setuju	4
		f. Setuju	3
		g. Tidak setuju	2
		h. Sangat tidak setuju	1
3.	Harga	a. Rp. 20.000-Rp. 25.000 /Kg Sangat terjangkau	4
		b. Rp. 30.000-Rp. 40.000 /Kg Terjangkau	3
		c. Rp. 50.000-Rp. 70.000 /Kg Tidak terjangkau	2
		d. Rp. 80.000-Rp. 100.000 /Kg Sangat tidak terjangkau	1

4.	Pengaruh perubahan cuaca	a. Sangat setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi)	1
		b. Setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi)	2
		c. Tidak setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi)	3
		d. Sangat tidak setuju (Adanya pengaruh perubahan cuaca terhadap proses penjemuran terasi)	4
5.	Adanya produk terasi dengan pewarna	a. Sangat setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	1
		b. Setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	2
		c. Tidak setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	3
		d. Sangat tidak setuju (Adanya produksi terasi dengan pewarna buatan)	4
6.	Ketersediaan bahan baku utama	a. Sangat setuju (Tersedia tetapi bersifat musiman)	1
		b. Setuju (Tersedia tetapi bersifat)	2

		musiman) c. Tidak setuju (Tersedia tetapi bersifat musiman)	3
		d. Sangat tidak setuju (Tersedia tetapi bersifat musiman)	4



Lampiran 8. Kuisisioner Kepala Desa Teluk Pulau

ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA *HOME INDUSTRY* PEMBUATAN TERASI UDANG REBON (*Acetes indicus*) DI DESA TELUK PULAI KECAMATAN PASIR LIMAU KAPAS KABUPATEN ROKAN HILIR

Bapak/Ibu/Saudara/i yang terhormat, saya mahasiswa Universitas Medan Area sedang melakukan penelitian skripsi saya mengenai “Analisis Strategi Pengembangan Usaha *Home Industry* Pembuatan Terasi Udang Rebun (*Acetes indicus*) Di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir”.

Saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk mengisi kuisisioner penelitian ini. Partisipasi dari Bapak/Ibu/Saudara/I sangat berharga sebagai bahan masukan untuk proses pengambilan keputusan dari penelitian ini.

Petunjuk Pengisian

1. Sebelum mengisi pertanyaan tersebut saya berharap ketersediaan bapak/ibu/saudara/I untuk membaca terlebih dahulu pertanyaan-pertanyaan ini.
2. Pilihlah salah satu jawaban yang tersedia dengan cara melingkari (O) pilihan tersebut pada kolom yang tersedia.

No	Indikator	Parameter	Rating
1.	Prospek pengembangan	a. Sangat setuju b. Setuju c. Tidak setuju d. Sangat tidak setuju	4 3 2 1
2.	Dukungan Pemerintah	a. Sangat mendukung b. Mendukung c. Tidak mendukung d. Sangat tidak mendukung	4 3 2 1
3.	Ketersediaan mesin penggiling pembuat terasi	a. Sangat setuju (Tidak tersedianya mesin penggiling pembuat terasi) b. Setuju (Tidak tersedianya mesin penggiling pembuat terasi) c. Tidak setuju (Tidak tersedianya mesin penggiling pembuat terasi) d. Sangat tidak setuju (Tidak tersedianya mesin penggiling pembuat terasi)	1 2 3 4

Keterangan :

a. Indikator 1 (Dukungan Pemerintah)

1. Adanya bantuan alat tangkap udang

Sangat mendukung : 4 meliputi kriteria yang telah ditentukan

Mendukung : 3 meliputi kriteria yang telah ditentukan

Tidak mendukung : 2 meliputi kriteria yang telah ditentukan

Sangat tidak mendukung : 1 meliputi kriteria yang telah ditentukan

b. Indikator 2 (Prospek pengembangan)

1. Memiliki prospek untuk dikembangkan

Sangat Setuju	: 1 meliputi kriteria yang telah ditentukan
Setuju	: 2 meliputi kriteria yang telah ditentukan
Tidak setuju	: 3 meliputi kriteria yang telah ditentukan
Sangat tidak setuju	: 4 meliputi kriteria yang telah ditentukan



**Lampiran 9. Parameter Penilaian Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang Dan Ancaman Usaha
Home Industry Terasi Udang Rebon**

Responden	PARAMETER																Skor
	FAKTOR INTERNAL								FAKTOR EKSTERNAL								
	A	B	C	D	E	F	G	H	A	B	C	D	E	F	G	H	
1	3	3	3	3	1	2	2	2	3	3	3	3	1	2	2	1	37
2	3	3	3	3	2	2	2	2	3	4	3	3	1	2	2	1	39
3	4	3	3	3	2	2	2	2	3	4	3	3	1	2	2	1	40
4	3	3	3	3	1	2	2	2	3	4	3	3	1	2	2	1	38
5	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	1	2	2	1	38
6	3	3	3	3	1	2	2	2	3	4	3	3	1	2	2	1	38
7	3	3	3	3	2	2	2	2	3	4	3	3	1	2	2	1	39
8	4	3	3	3	1	2	2	2	3	3	3	4	1	2	2	1	39
9	3	3	3	3	2	2	2	2	3	4	3	3	1	2	2	1	39
10	4	3	3	3	1	2	2	2	3	3	3	4	1	2	2	1	39
11	3	3	3	3	1	2	2	2	3	4	3	3	1	2	2	1	38
12	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	1	2	2	1	38
13	4	3	3	3	1	2	2	2	3	4	3	3	1	2	1	1	38
14	3	3	3	3	1	2	2	2	3	4	3	3	1	2	1	1	37
15	3	3	3	3	2	2	2	2	3	4	3	3	1	2	2	1	39
16	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	1	2	1	1	37
17									3	4	3		1		2	1	14
18									3	3	3		1		2	1	13
19									3	4	3		1		2	1	14
20										3		3		2			8
Total	52	48	48	48	24	32	32	32	57	72	57	53	19	34	35	19	662
Rataan	3,3	3	3	3	1,5	2	2	2	3	3,6	3	3,1	1	2	1,8	1	33,1

Keterangan :

- 1.) 1 - 16 adalah sampel objek penelitian yaitu pelaku usaha *home industry* terasi udang rebon
17-18 adalah sampel atau responden yang berpengaruh dalam pengembangan usaha *home industry* terasi masyarakat setempat
19 adalah sampel atau responden pengepul yang berpengaruh dalam pengembangan usaha *home industry* terasi
20 adalah sampel atau responden yang berpengaruh dalam pengembangan usaha *home industry* terasi kepala desa

2.) Faktor Internal

A = Pengalaman Berusaha *Home Industry* Terasi

B = Lokasi Tempat Produksi Strategis

C = Kualitas Produk

D = Ketersediaan Modal

E = Produksi Belum Maksimal

F = Tidak Adanya Promosi

G = Belum Adanya Pengemasan Produk

H = Belum Memiliki Label Produk

3.) Faktor Eksternal

A = Jumlah Permintaan

B = Prospek Pengembangan

C = Harga

D = Dukungan Pemerintah

E = Pengaruh Perubahan Cuaca

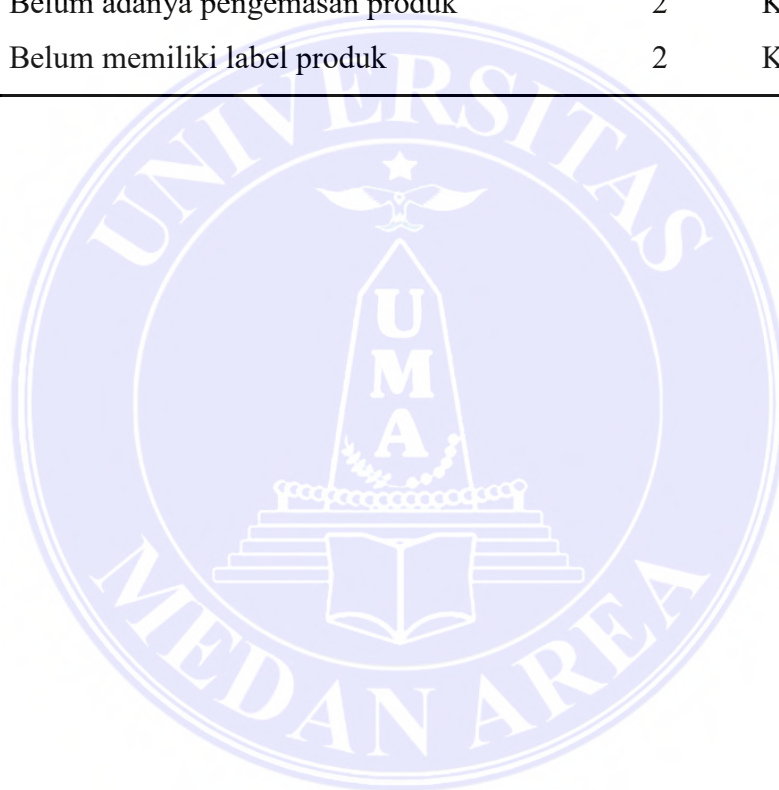
F = Ketersediaan Mesin Penggiling

G = Adanya Produk terasi dengan Pewarna

H = Ketersediaan Bahan Baku Utama

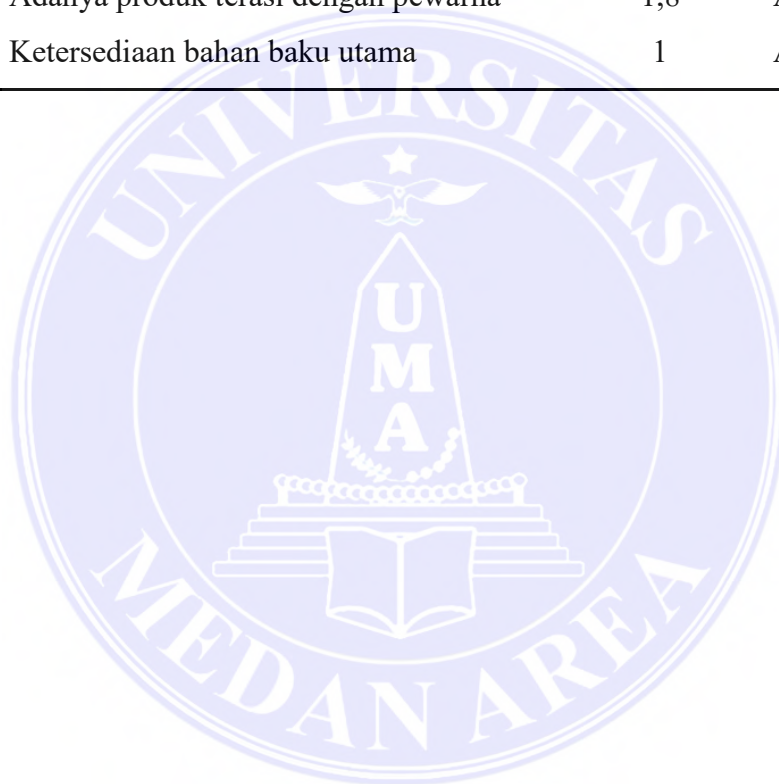
Lampiran 10. Penentuan Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan) Usaha *Home Industry* Terasi Udang Rebon

No	Uraian	Rating	Keterangan
1	Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	3,3	Kekuatan
2	Lokasi tempat produksi strategis	3	Kekuatan
3	Kualitas produk	3	Kekuatan
4	Ketersediaan modal	3	Kekuatan
5	Produksi belum maksimal	1,5	Kelemahan
6	Tidak adanya promosi	2	Kelemahan
7	Belum adanya pengemasan produk	2	Kelemahan
8	Belum memiliki label produk	2	Kelemahan



**Lampiran 11. Penentuan Faktor Eksternal (Peluang dan Ancaman) Usaha
Home Industry Terasi Udang Rebon**

No	Uraian	Rating	Keterangan
1	Jumlah permintaan	3	Peluang
2	Prospek pengembangan	3,6	Peluang
3	Harga	3	Peluang
4	Dukungan pemerintah	3,1	Peluang
5	Pengaruh perubahan cuaca	1	Ancaman
6	Ketersediaan mesin penggiling	2	Ancaman
7	Adanya produk terasi dengan pewarna	1,8	Ancaman
8	Ketersediaan bahan baku utama	1	Ancaman



Lampiran 12. Hasil Penilaian Faktor Internal (IFAS)

Responden 1

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	2	3	1/3	2	1/3	1/3
B	2	1	1/3	1/2	2	1/3	1/3	1/3
C	½	3	1	1/2	2	½	1/3	1
D	1/3	2	2	1	1	½	1/2	1/2
E	2	1/2	1/2	1	1	1/3	1/2	1
F	½	3	2	2	3	1	1/3	1/2
G	3	3	3	2	2	3	1	1/3
H	3	3	1	2	1	2	3	1

Responden 2

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	2	3	1/3	3	1/2	1/3
B	2	1	1/3	1/2	2	1/3	1/3	1/2
C	1/2	3	1	1/2	2	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	3	1/2	1/2	1/2	1	1/3	1/2	1/3
F	1/3	3	2	2	3	1	1/3	1/2
G	2	3	3	2	2	3	1	1/3
H	3	2	2	2	3	2	3	1

Responden 3

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	2	3	1/2	3	1/2	1/3
B	2	1	1/2	1/2	2	1/3	1/3	1/2
C	1/2	2	1	1/3	3	1/2	1/3	1/3
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	2	1/2	1/3	1/3	1	1/3	1/2	1/3
F	1/3	3	2	2	3	1	1/3	1/2
G	2	3	3	2	2	3	1	1/3
H	3	2	3	2	3	2	3	1

Responden 4

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	3	3	1/2	3	1/3	1/3
B	2	1	1/2	1/2	2	1/3	1/3	1/3
C	1/3	2	1	1/2	2	1/2	1	1
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	½
E	2	1/2	1/2	1/3	1	1/3	1/2	1/3
F	1/3	3	2	2	3	1	1/3	½
G	3	3	1	2	2	3	1	1/3
H	3	3	1	2	3	2	3	1

Responden 5

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	2	3	1/3	3	1/3	1/3
B	2	1	1/2	1/2	2	1/3	1/3	1/3
C	1/2	2	1	1/2	3	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	3	1/2	1/3	1/3	1	1/3	1/3	1/2
F	1/3	3	2	2	3	1	1/3	1/2
G	3	3	3	2	3	3	1	1/3
H	3	3	2	2	2	2	3	1

Responden 6

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	3	3	1/3	3	1/3	1/3
B	2	1	1/3	1/2	2	1/3	1/3	1/3
C	1/3	3	1	1/2	3	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	3	1/2	1/3	1/3	1	1/3	1/2	1/3
F	1/3	3	2	2	3	1	1/2	1/2
G	3	3	3	3	2	2	1	1/3
H	3	3	2	2	3	2	3	1

Responden 7

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	3	3	1/2	2	1/3	1/3
B	2	1	1/3	1/2	2	1/3	1/3	1/3
C	1/3	3	1	1/2	3	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	2	1/2	1/3	1/3	1	1/3	1/2	1/3
F	1/2	3	2	3	3	1	1/3	1/2
G	3	3	3	2	2	3	1	1/3
H	3	3	2	2	3	2	3	1

Responden 8

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	2	3	1/2	2	1/3	1/3
B	2	1	1/3	1/2	2	1/3	1/3	1/2
C	1/2	3	1	1/2	3	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	2	1/2	1/3	1/3	1	1/3	1/2	1/3
F	1/2	3	2	3	3	1	1/3	1/2
G	3	3	3	2	2	3	1	1/3
H	3	2	2	2	3	2	3	1

Responden 9

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	2	3	1/3	3	1/3	1/3
B	2	1	1/2	1/2	2	1/3	1/3	1/3
C	1/2	2	1	1/2	3	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	3	1/2	1/3	1/3	1	1/3	1/3	1/2
F	1/3	3	2	2	3	1	1/3	1/2
G	3	3	3	2	3	3	1	1/3
H	3	3	2	2	2	2	3	1

Responden 10

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	3	3	1/3	3	1/3	1/3
B	2	1	1/3	1/2	2	1/3	1/3	1/3
C	1/3	3	1	1/2	3	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	3	1/2	1/3	1/3	1	1/3	1/2	1/3
F	1/3	3	2	2	3	1	1/2	1/2
G	3	3	3	3	2	2	1	1/3
H	3	3	2	2	3	2	3	1

Responden 11

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	3	3	1/2	2	1/3	1/3
B	2	1	1/3	1/2	2	1/3	1/3	1/3
C	1/3	2	1	1/2	3	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	2	1/2	1/3	1/3	1	1/3	1/2	1/3
F	1/2	3	2	3	3	1	1/3	1/2
G	3	3	3	2	2	3	1	1/3
H	3	3	2	2	3	2	3	1

Responden 12

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	2	3	1/2	2	1/3	1/3
B	2	1	1/3	1/2	2	1/3	1/3	1/2
C	1/2	3	1	1/2	3	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	2	1/2	1/3	1/3	1	1/3	1/2	1/3
F	1/2	3	2	3	3	1	1/3	1/2
G	3	3	3	2	2	3	1	1/3
H	3	2	2	2	3	2	3	1

Responden 13

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	2	3	1/3	3	1/2	1/3
B	2	1	1/2	1/2	2	1/3	1/3	1/3
C	1/2	2	1	1/2	2	1/2	1	1
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	3	1/2	1/2	1/2	1	1/3	1/3	1/2
F	1/3	3	2	3	3	1	1/3	1/2
G	2	3	1	2	3	3	1	1/3
H	3	3	1	2	2	2	3	1

Responden 14

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	3	3	1/3	2	1/3	1/3
B	2	1	1/2	1/2	2	1/3	1/2	1/3
C	1/3	2	1	2	2	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	3	1/2	1/2	1/3	1	1/3	1/3	1/2
F	1/2	3	2	3	3	1	1/3	1/2
G	3	2	3	2	3	3	1	1/3
H	3	3	2	2	2	2	3	1

Responden 15

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	3	3	1/3	2	1/3	1/3
B	2	1	1/3	1/2	2	1/3	1/3	1/2
C	1/3	3	1	1/2	3	1/2	1/3	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	3	1/2	1/3	1/3	1	1/2	1/3	1/2
F	1/2	3	2	3	2	1	1/3	1/2
G	3	3	3	2	3	3	1	1/3
H	3	2	2	2	2	2	3	1

Responden 16

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	2	3	1/2	3	1/3	1/3
B	2	1	1/2	1/2	2	1/3	1/2	1/3
C	1/2	2	1	1/2	2	1/2	1	1/2
D	1/3	2	2	1	1	1/2	1/2	1/2
E	2	1/2	1/2	1/3	1	1/2	1/3	1/2
F	1/3	3	2	3	3	1	1/3	1/2
G	3	2	1	2	3	3	1	1/3
H	3	3	2	2	2	2	3	1

Keterangan Faktor Internal (IFAS)

A = Pengalaman Berusaha *Home Industry* Terasi

B = Lokasi Tempat Produksi Strategis

C = Kualitas produk

D = Ketersediaan modal

E = Produksi Belum Maksimal

F = Tidak Adanya Promosi

G = Belum Adanya Pengemasan Produk

H = Belum Memiliki Label Produk



Lampiran 13. Hasil Penilaian Faktor Eksternal (EFAS)

Responden 1

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	1/3	½	1/3	2	1	1/3
B	3	1	3	½	1/2	2	3	1/3
C	3	1/3	1	2	1/3	1	2	1/3
D	2	2	1/2	1	1/3	1/2	2	½
E	3	2	3	3	1	3	2	1/3
F	1/2	1/2	1	2	1/3	1	2	1/3
G	1	1/3	1/2	½	1/2	1/2	1	½
H	3	3	3	2	3	3	2	1

Responden 2

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	1/3	1/2	1/3	½	1/3	1/3
B	3	1	3	2	½	1	2	1/3
C	3	1/3	1	1/3	½	2	3	1/3
D	2	1/2	3	1	1/3	½	3	1/3
E	3	2	2	3	1	3	2	2
F	2	1	½	2	1/3	1	3	1/3
G	3	1/2	1/3	1/3	½	1/3	1	1/3
H	3	3	3	3	½	3	3	1

Responden 3

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	1/3	1/3	1/3	1/2	2	1/3
B	3	1	3	1	1/3	1/2	2	1/3
C	3	1/3	1	½	1/3	1	2	1/3
D	3	1	2	1	1/3	2	3	1/3
E	3	3	3	3	1	3	2	3
F	2	2	1	½	1/3	1	2	1/3
G	1/2	1/2	1/2	1/3	1/2	1/2	1	1/3
H	3	3	3	3	1/3	3	3	1

Responden 4

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	1/3	1/2	1/3	½	2	½
B	3	1	2	3	1/3	½	2	1/3
C	3	1/2	1	1/2	1	1/3	2	½
D	2	1/3	2	1	1/3	1	2	½
E	3	3	1	3	1	3	2	3
F	2	2	3	1	1/3	1	1	1/3
G	½	1/2	½	1/2	½	1	1	1/3
H	2	3	2	2	1/3	3	3	1

Responden 5

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	1/3	1/3	1/3	1/2	2	½
B	3	1	3	2	1/3	2	3	1/3
C	3	1/3	1	3	1/2	1/3	2	1/3
D	3	1/2	1/3	1	1/3	1	3	½
E	3	3	2	3	1	2	3	1
F	2	1/2	3	1	1/2	1	2	1/3
G	1/2	1/3	1/2	1/3	1/3	1/2	1	½
H	2	3	3	2	1	3	2	1

Responden 6

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	½	1/2	1/3	2	2	1/3
B	3	1	1/3	2	½	1/3	1/2	1/3
C	2	3	1	2	½	½	3	1/3
D	2	1/2	½	1	1/3	1	3	½
E	3	2	2	3	1	2	3	½
F	½	3	2	1	½	1	2	1/3
G	½	2	1/3	1/3	1/3	½	1	1/3
H	3	3	3	2	2	3	3	1

Responden 7

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	1/3	½	1/2	3	3	½
B	3	1	1/3	2	1/3	1/2	3	1/3
C	3	3	1	2	½	1/2	3	½
D	2	1/2	1/2	1	1	2	2	½
E	2	3	2	1	1	3	2	1/3
F	1/3	2	2	½	1/3	1	2	½
G	1/3	1/3	1/3	½	1/2	1/2	1	1/3
H	2	3	2	2	3	2	3	1

Responden 8

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	1/3	2	1/3	½	2	½
B	2	1	1/3	1/2	1/3	3	3	½
C	3	3	1	2	½	1/3	3	½
D	½	2	½	1	1/3	1	2	½
E	3	3	2	3	1	2	3	½
F	2	1/3	3	1	½	1	3	1/3
G	½	1/3	1/3	1/2	1/3	1/3	1	1/3
H	2	2	2	2	2	3	3	1

Responden 9

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	1/2	½	1/3	1/3	2	1/3
B	2	1	1/3	2	1/3	3	3	1/3
C	2	3	1	3	1/2	3	3	1/3
D	2	1/2	1/3	1	1/3	1	2	½
E	3	3	2	3	1	3	2	1/3
F	3	1/3	1/3	1	1/3	1	2	1/3
G	1/2	1/3	1/3	½	1/2	1/2	1	½
H	3	3	3	2	3	3	2	1

Responden 10

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	½	3	1/3	2	2	½
B	3	1	1	1/3	½	2	3	½
C	2	1	1	2	1/3	½	2	1/3
D	1/3	3	½	1	½	1	2	1/3
E	3	2	3	2	1	1	3	1/3
F	½	1/2	2	1	1	1	2	½
G	½	1/3	½	1/2	1/3	½	1	1/3
H	2	2	3	3	3	2	3	1

Responden 11

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	1/3	3	1/2	1/2	3	1/3
B	2	1	3	½	1/3	3	3	3
C	3	1/3	1	3	1/3	1/2	2	1/3
D	1/3	2	1/3	1	1/3	2	3	½
E	2	3	3	3	1	2	3	1/3
F	2	1/3	2	½	1/2	1	2	1/3
G	1/3	1/3	1/2	1/3	1/3	1/2	1	1/3
H	3	1/3	3	2	3	3	3	1

Responden 12

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	1/3	1/2	½	½	3	1/3
B	3	1	1	3	½	3	3	2
C	3	1	1	3	½	3	3	1/3
D	2	1/3	1/3	1	1/3	½	2	½
E	2	2	2	3	1	2	3	1/3
F	2	1/3	1/3	2	½	1	2	1/3
G	1/3	1/3	1/3	1/2	1/3	½	1	1/3
H	3	1/2	3	2	3	3	3	1

Responden 13

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	1/3	1/3	1/3	1/2	3	1/3
B	3	1	3	3	1/3	2	3	1/3
C	3	1/3	1	3	1/3	2	2	½
D	3	1/3	1/3	1	1/3	1	3	1/3
E	3	3	3	3	1	2	2	½
F	2	1/2	1/2	1	1/2	1	2	1/3
G	1/3	1/3	1/2	1/3	1/2	1/2	1	1/3
H	3	3	2	3	2	3	3	1

Responden 14

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/2	1/3	1/2	1/3	3	3	½
B	2	1	3	2	1/3	2	3	3
C	3	1/3	1	2	1/3	3	2	3
D	2	1/2	½	1	1/3	1	2	1/3
E	3	3	3	3	1	3	3	½
F	1/3	1/2	1/3	1	1/3	1	2	½
G	1/3	1/3	½	1/2	1/3	½	1	1/3
H	2	1/3	1/3	3	2	2	3	1

Responden 15

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	1/2	½	1/3	3	3	1/3
B	3	1	1/2	3	1/3	3	3	1/3
C	2	2	1	3	1/2	3	3	2
D	2	1/3	1/3	1	1/3	1	2	½
E	3	3	2	3	1	1	3	½
F	1/3	1/3	1/3	1	1	1	3	1/3
G	1/3	1/3	1/3	½	1/3	1/3	1	1/3
H	3	3	1/2	2	2	3	3	1

Responden 16

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1	1/3	½	3	½	3	2	½
B	3	1	2	3	1/3	3	3	3
C	2	1/2	1	2	2	3	3	½
D	1/3	1/3	½	1	1/3	2	2	1/3
E	2	3	½	3	1	1	2	1/3
F	1/3	1/3	1/3	1/2	1	1	3	½
G	½	1/3	1/3	1/2	½	1/3	1	1/3
H	2	1/3	2	3	3	2	3	1

Keterangan Faktor Eksternal (EFAS) :

A = Jumlah permintaan

B = Prospek pengembangan

C = Harga

D = Dukungan pemerintah

E = Pengaruh perubahan cuaca

F = Ketersediaan mesin penggiling

G = Adanya produk terasi dengan pewarna

H = Ketersediaan bahan baku utama



Lampiran 14. Hasil Perhitungan Nilai Rata-Rata Geometris Faktor Internal (IFAS)

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1,00	0,50	2,39	3,00	0,40	2,51	0,36	0,33
B	2,00	1,00	0,40	0,50	2,00	0,33	0,35	0,38
C	0,42	2,45	1,00	0,53	2,58	0,50	0,41	0,56
D	0,33	2,00	2,00	1,00	1,00	0,50	0,50	0,50
E	2,45	0,50	0,39	0,38	1,00	0,35	0,43	0,42
F	0,40	3,00	2,00	2,45	2,92	1,00	0,35	0,50
G	2,78	2,85	2,44	2,10	2,33	2,85	1,00	0,33
H	3,00	2,64	1,80	2,00	2,41	2,00	3,00	1,00
Total	12,38	14,94	12,42	11,96	14,63	10,05	6,40	4,02

Rumus :

$$G = \sqrt[n]{X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \dots \dots \dots X_n}$$

Keterangan :

- X₁ = Nilai untuk responden 1
- X₂ = Nilai untuk responden 2
- X₃ = Nilai untuk responden 3
- X_n = Nilai untuk responden n

Contoh Perhitungan mencari nilai rata-rata geometris :

$$GAB = \sqrt[16]{\frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2}} = 0,50$$

Lampiran 15. Normalisasi Faktor Internal (IFAS)

	A	B	C	D	E	F	G	H	Rata-Rata
A	0,08	0,03	0,19	0,25	0,03	0,25	0,06	0,08	0,12
B	0,16	0,07	0,03	0,04	0,14	0,03	0,05	0,09	0,08
C	0,03	0,16	0,08	0,04	0,18	0,05	0,06	0,14	0,09
D	0,03	0,13	0,16	0,08	0,07	0,05	0,08	0,12	0,09
E	0,20	0,03	0,03	0,03	0,07	0,03	0,07	0,10	0,07
F	0,03	0,20	0,16	0,20	0,20	0,10	0,05	0,12	0,14
G	0,22	0,19	0,20	0,18	0,16	0,28	0,16	0,08	0,18
H	0,24	0,18	0,15	0,17	0,16	0,20	0,47	0,25	0,23
Total	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Contoh perhitungan normalisasi :

$$AA = \frac{1,00}{12,38} = 0,08$$

$$AB = \frac{0,50}{14,94} = 0,03$$

$$AC = \frac{2,39}{12,42} = 0,19$$

$$AD = \frac{3,00}{11,96} = 0,25$$

$$AE = \frac{0,40}{14,63} = 0,03$$

$$AF = \frac{2,51}{10,05} = 0,25$$

$$AG = \frac{0,36}{6,40} = 0,06$$

$$AH = \frac{0,33}{4,02} = 0,08$$

Contoh perhitungan mencari nilai rata-rata :

$$A = \frac{0,08 + 0,03 + 0,19 + 0,25 + 0,03 + 0,25 + 0,06 + 0,08}{8} = 0,12$$

Lampiran 16. Hasil Perhitungan Nilai Rata-Rata Geometris Faktor Eksternal (EFAS)

	A	B	C	D	E	F	G	H
A	1,00	0,37	0,38	0,71	0,37	0,99	1,99	0,40
B	2,71	1,00	1,28	1,50	0,38	1,54	2,49	0,59
C	2,64	0,78	1,00	1,75	0,49	1,05	2,45	0,49
D	1,41	0,67	0,57	1,00	0,37	1,04	2,33	0,43
E	2,71	2,64	2,04	2,73	1,00	2,10	2,45	0,60
F	1,01	0,65	0,95	0,96	0,48	1,00	2,12	0,37
G	0,50	0,40	0,41	0,43	0,41	0,47	1,00	0,36
H	2,51	1,68	2,06	2,33	1,68	2,71	2,78	1,00
Total	14,49	8,19	8,69	11,41	5,18	10,90	17,61	4,24

Rumus :

$$G = \sqrt[n]{X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \dots \dots X_n}$$

Keterangan :

- X_1 = Nilai untuk responden 1
 X_2 = Nilai untuk responden 2
 X_3 = Nilai untuk responden 3
 X_n = Nilai untuk responden n

Contoh Perhitungan mencari nilai rata-rata geometris :

$$G_{AB} = \sqrt[16]{\frac{1}{3} * \frac{1}{3} * \frac{1}{3} * \frac{1}{3} * \frac{1}{3} * \frac{1}{3} * \frac{1}{3} * \frac{1}{3} * \frac{1}{2} * \frac{1}{2} * \frac{1}{3} * \frac{1}{2} * \frac{1}{3} * \frac{1}{3} * \frac{1}{2} * \frac{1}{3} * \frac{1}{3}} = 0,37$$

Lampiran 17. Normalisasi Faktor Eksternal (EFAS)

	A	B	C	D	E	F	G	H	Rata-rata
A	0,07	0,05	0,04	0,06	0,07	0,09	0,11	0,09	0,07
B	0,19	0,12	0,15	0,13	0,07	0,14	0,14	0,14	0,13
C	0,18	0,09	0,11	0,15	0,10	0,10	0,14	0,11	0,12
D	0,10	0,08	0,07	0,09	0,07	0,10	0,13	0,10	0,09
E	0,19	0,32	0,23	0,24	0,19	0,19	0,14	0,14	0,21
F	0,07	0,08	0,11	0,09	0,09	0,09	0,12	0,09	0,09
G	0,03	0,05	0,05	0,04	0,08	0,04	0,06	0,09	0,06
H	0,17	0,21	0,24	0,20	0,33	0,25	0,16	0,24	0,23
Total	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Contoh perhitungan normalisasi :

$$AA = \frac{1,00}{14,49} = 0,07$$

$$AB = \frac{0,37}{8,19} = 0,05$$

$$AC = \frac{0,38}{8,69} = 0,04$$

$$AD = \frac{0,71}{11,41} = 0,06$$

$$AE = \frac{0,37}{5,18} = 0,07$$

$$AF = \frac{0,99}{10,80} = 0,09$$

$$AG = \frac{1,99}{17,61} = 0,11$$

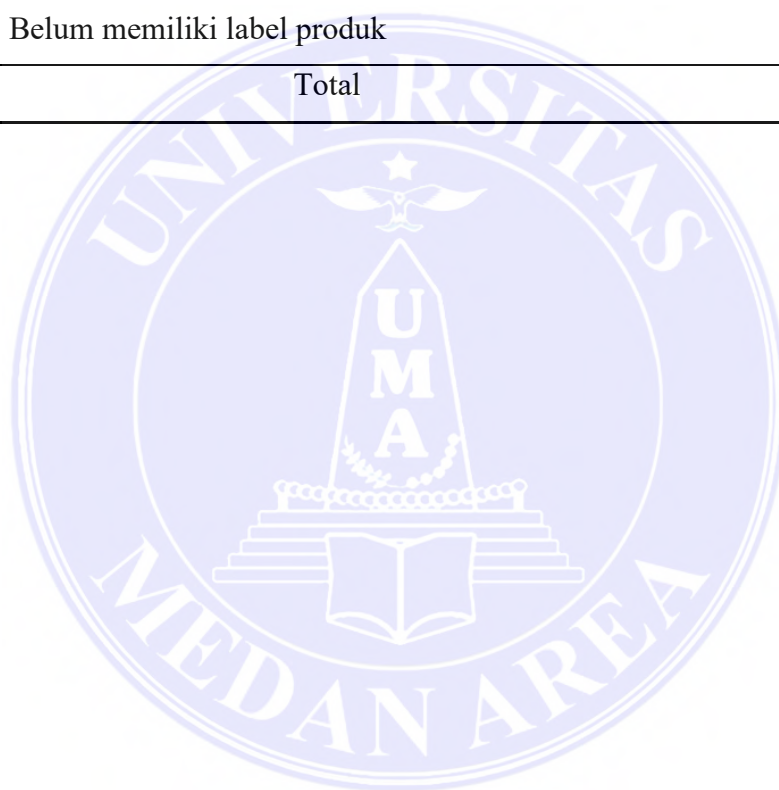
$$AH = \frac{0,40}{4,24} = 0,09$$

Contoh perhitungan mencari nilai rata-rata :

$$A = \frac{0,07 + 0,05 + 0,04 + 0,06 + 0,07 + 0,09 + 0,11 + 0,09}{8} = 0,07$$

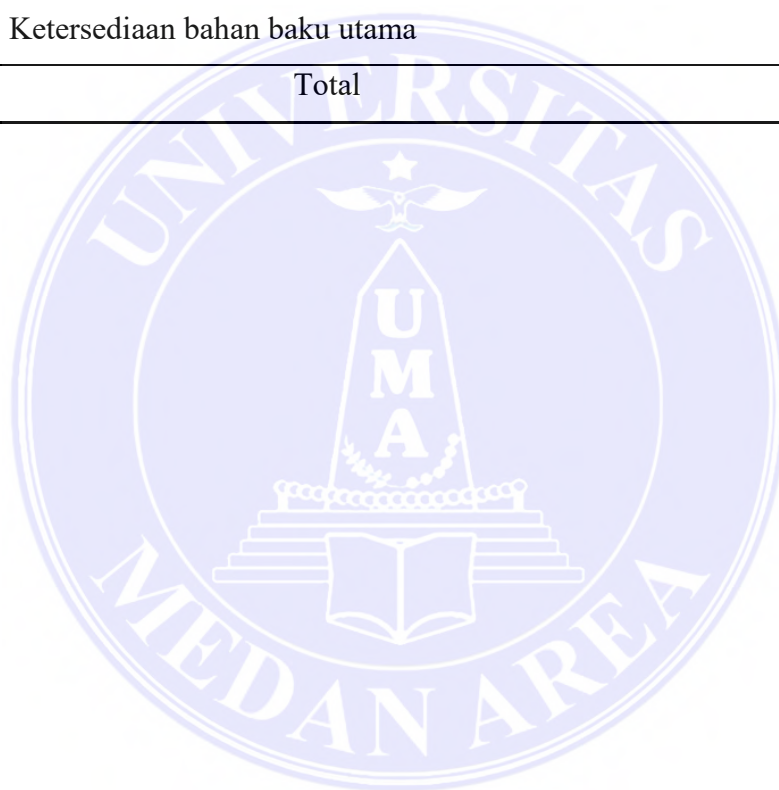
Lampiran 18. Pembobotan Faktor Internal (IFAS)

No	Uraian	Bobot
1	Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	0,12
2	Lokasi tempat produksi strategis	0,08
3	Kualitas produk	0,09
4	Ketersediaan modal	0,09
5	Produksi belum maksimal	0,07
6	Tidak adanya promosi	0,14
7	Belum adanya pengemasan produk	0,18
8	Belum memiliki label produk	0,23
Total		1,00



Lampiran 19. Pembobotan Faktor Eksternal (EFAS)

No	Uraian	Bobot
1	Jumlah permintaan	0,07
2	Prospek pengembangan	0,13
3	Harga	0,12
4	Dukungan pemerintah	0,09
5	Pengaruh perubahan cuaca	0,21
6	Ketersediaan mesin penggiling	0,09
7	Adanya produk terasi dengan pewarna	0,06
8	Ketersediaan bahan baku utama	0,23
Total		1,00



Lampiran 20. Matriks Evaluasi Faktor Strategis Internal (IFAS)

Faktor-faktor Strategis Internal	Rating	Bobot	Skor (Bobot x Rating)
Kekuatan			
1. Pengalaman berusaha <i>home industry</i> terasi	3,3	0,12	0,40
2. Lokasi tempat produksi strategis	3	0,08	0,24
3. Kualitas produk	3	0,09	0,27
4. Ketersediaan modal	3	0,09	0,27
Kelemahan			
1. Produksi belum maksimal	1,5	0,07	0,11
2. Tidak adanya promosi	2	0,14	0,28
3. Belum adanya pengemasan produk	2	0,18	0,36
4. Belum memiliki label produk	2	0,23	0,46
Total	19,8	1,00	2,39

Lampiran 21. Matriks Evaluasi Faktor Strategis Eksternal (EFAS)

Faktor-faktor Strategis Eksternal	Rating	Bobot	Skor (Bobot x Rating)
Peluang			
1. Jumlah permintaan	3	0,07	0,21
2. Prospek pengembangan	3,6	0,13	0,47
3. Harga	3	0,12	0,36
4. Dukungan pemerintah	3,1	0,09	0,28
Ancaman			
1. Pengaruh perubahan cuaca	1	0,21	0,21
2. Ketersediaan mesin penggiling	2	0,09	0,18
3. Adanya produk terasi dengan pewarna	1,8	0,06	0,11
4. Ketersediaan bahan baku utama	1	0,23	0,23
Total	18,5	1,00	2,05

Lampiran 22. Dokumentasi Lapangan

Proses Pembuatan Terasi Udang Rebon



Gambar 6. Udang Rebon Yang Sudah Digaramin



Gambar 7. Udang Rebon Yang Sudah Dijemur Satu Harian



Gambar 8. Udang Rebon Yang Sudah Dijemur Dan Siap Untuk Ditumbuk



Gambar 9. Proses Penumbukan Terasi Udang Rebon



Gambar 10. Terasi Udang Rebon Yang Sudah Ditumbuk Dan Siap Dicetak Bulat



Gambar 11. Terasi Udang Rebon Yang Sudah Dicetak Bulat dan Siap Dijual

Gambar 12. Wawancara Dengan Pelaku Usaha *Home Industry* Terasi Udang Rebon





Gambar 13. Wawancara Dengan Istri Pengepul Terasi Udang Rebon



Gambar 14. Wawancara Dengan Beberapa Masyarakat Setempat di Desa Teluk Pulau

Lampiran 23. Surat Pengantar Riset/Penelitian



UNIVERSITAS MEDAN AREA

FAKULTAS PERTANIAN

Kampus I : Jalan Kolam Nomor 1 Medan Estate ☎ (061) 7360168, 7366878, 7364348 📠 (061) 7368012 Medan 20371
Kampus II : Jalan Seiabudi Nomor 79 / Jalan Sei Serayu Nomor 70 A ☎ (061) 8225602 📠 (061) 8226331 Medan 20122
Website: www.uma.ac.id E-Mail: univ_medanarea@uma.ac.id

Nomor : 1701/FP.1/01.10/VII/2022
Lamp. : -
Hal : Pengambilan Data/Riset

28 Juli 2022 .

Yth. Kepala Desa Teluk Pulau
Kecamatan Pasir Limau Kapas
Kabupaten Rokan Hilir

Dengan hormat,

Dalam rangka penyelesaian studi dan penyusunan skripsi di Fakultas Pertanian Universitas Medan Area, maka bersama ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat memberikan izin dan kesempatan kepada mahasiswa kami atas nama :

Nama : Afrinaldi
NIM : 188220024
Program Studi : Agribisnis

Untuk melaksanakan Penelitian dan atau Pengambilan Data di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir untuk kepentingan skripsi berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Pembuatan Terasi Udang Rebon (*Acetes indicus*) Di Desa Teluk Pulau Kecamatan Pasir Limau Kabupaten Rokan Hilir”

Penelitian dan atau Pengambilan Data Riset ini dilaksanakan semata-mata untuk kepentingan dan kebutuhan akademik.

Atas perhatian dan bantuan Bapak/ibu diucapkan terima kasih.


Dr. Ir. Zulheri Noer, MP

Tembusan:
1. Ka. Prodi Agribisnis
2. Mahasiswa ybs
3. Arsip



Lampiran 24. Surat Selesai Riset/Penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN ROKAN HILIR
KECAMATAN PASIR LIMAU KAPAS
KEPENGHULUAN TELUK PULAI

Jalan Telkomsel No. 01 Kode Pos : 28991
Telp/Hp : +6282388888809 Fax :E-mail : telukpulai.17@gmail.com

SURAT KETERANGAN
Nomor : 100/PEM/TP/2002/0189

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : MUSTAFA HUSIN
Jabatan : PENGHULU TELUK PULAI

dengan ini menerangkan :

Nama : AFRINALDI
Nim : 188220024
Program Studi : Agribisnis

Bahwa Telah Selesai Melaksanakan Penelitian Dikepenghuluan Teluk Pulai Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau, mulai Tanggal 08 Agustus 2022 s/d 12 September 2022 untuk kepentingan Skripsi berjudul " Analisis Strategi Pengembangan Usaha Home Industry Pembuatan Terasi Udang Rebon (Acetes Indicus) Desa Teluk Pulai Kecamatan Pasir Limau Kapas Kabupaten Rokan Hilir ".

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Teluk Pulai, 13 September 2022

PENGHULU TELUK PULAI


MUSTAFA HUSIN